

КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

РЕГИОНАЛЬНЫЙ

*Экономический  
Журнал*

Индекс 70645  
ISSN 2075-9851

№ 2 (31)

2021

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ:  
ПЛАНИРОВАНИЕ И ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АНАЛИЗА И МОДЕЛИРОВАНИЯ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО

ISSN 2075 - 9851

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

*Научный журнал по экономике*

**№ 2 (31)  
2021**

Региональный экономический журнал  
Научный журнал по экономике  
№ 2 (31)  
2021

Издается с 2011 года  
Выходит 2 раза в год

**Главный редактор – А.Н. Макаров**, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Набережночелнинского института Казанского (Приволжского) федерального университета.

**Зам. главного редактора – Э.Ф. Назмиев**, канд. экон. наук, доцент Набережночелнинского института Казанского (Приволжского) федерального университета, ведущий научный сотрудник Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИС).

**Редакционная коллегия:**

**Бикмуллин А.Л.**, д-р экон. наук, профессор, президент Академии информатизации РТ;

**Газизуллин Н.Ф.**, д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Проблемы современной экономики»;

**Губанов С.С.**, д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Экономист»;

**Жунусов Б.А.**, канд. экон. наук, профессор Актюбинского регионального государственного университета имени К. Жубанова, Казахстан;

**Клейнер Г.Б.**, д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, зам. директора по научной работе ЦЭМИ РАН;

**Косторниченко В.Н.**, д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Управление собственностью: теория и практика»;

**Лопатин В.Н.**, д-р юрид. наук, профессор, директор Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИС);

**Пороховский А.А.**, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

**Сильвестров С.Н.**, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист России, действительный государственный советник второго класса, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

**Тодосийчук А.В.**, д-р экон. наук, профессор, зам. руководителя аппарата комитета ГД РФ по науке и наукоемким технологиям;

**Хубиев К.А.**, д-р экон. наук, профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

**Чекмарев В.В.**, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова;

**Шайхелисламов Р.Ф.**, д-р экон. наук, профессор, директор Приволжского межрегионального центра повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования КФУ;

**Юсупов К.Н.**, д-р экон. наук, профессор Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета;

**Хоменко В.В.**, д-р экон. наук, профессор, вице-президент АН РТ.

**Зарегистрирован:** Федеральная служба по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций  
Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
ПИ №ФС77-33445 от 08 октября 2008

**Учредитель:** Казанский (Приволжский) федеральный университет  
**Зарегистрирован в РИНЦ**

Адрес редакции:  
483812, Республика Татарстан, г. Набережные Челны,  
пр. Сююмбике, д. 10а,  
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета.  
Тел/факс (8552) 39-66-12.  
E-mail:regioneconom@yandex.ru. © Казанский (Приволжский) федеральный университет

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.</b> .....	5
<b>Хубиев К.А.</b> Планирование и плановое хозяйство в теории и на практике.....	5
<b>Чекмарев В.В.</b> Пределы технологических укладов и будущее человеческого развития: политэкономический анализ.....	12
<b>ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АНАЛИЗА И МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ</b> .....	19
<b>Тодосийчук А.В.</b> О моделировании нормативного финансирования науки.....	19
<b>Благих И.А., Кудинов И.А., Рябухина А.А.</b> Применение методов сквозной аналитики для повышения эффективности рекламы в сети Интернет (на примере страховых компаний).....	35
<b>РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b> .....	51
<b>Чекмарев В.В., Коновалова Е.В., Орехова О.Б.</b> Контрверзы и квантовость предпринимательства (по материалам Костромского экономического форума).....	51
<b>ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО</b> .....	67
<b>Павлов М.Ю., Хубиев К.А.</b> Турбулентность личности учёного (к 70-летию профессора В.В. Чекмарева и 50-летию его научной деятельности).....	67
<b>Аннотации</b> .....	75

## CONTENT

<b>QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY: PLANNING AND POLITICAL ECONOMIC ANALYSIS.....</b>	<b>5</b>
<b>Khubiev K.A.</b> Planning and planned economy in theory and in practice.....	5
<b>Chekmarev V.V.</b> The limits of technological paradigms and the future of human development: an analysis within political economy .....	12
<b>THEORY AND PRACTICE OF ANALYSIS AND MODELING OF SOCIO-ECONOMIC PROCESSES.....</b>	<b>19</b>
<b>Todosiychuk A.V.</b> On modeling the regulatory financing of science... ..	19
<b>Blagikh I.A., Kudinov I.A., Ryabukhina A.A.</b> Application of end-to-end analytics methods to improve the effectiveness of advertising on the internet (on the example of an insurance company) .....	35
<b>REGIONAL FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES.....</b>	<b>51</b>
<b>Chekmarev V.V., Konovalova E.V., Orekhova O.B.</b> Contrasts and the quantum nature of entrepreneurship .....	51
<b>ANNIVERSARY OF THE SCIENTIST.....</b>	<b>67</b>
<b>Pavlov M.Y., Khubiev K.A.</b> The turbulence of the scientist's personality (to the 70th anniversary of Professor V.V. Chekmarev and the 50th anniversary of his scientific activity) .....	67
<b>Annotations.....</b>	<b>75</b>

---

---

## ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

---

---

УДК 338.244.1

**К.А. Khubiev,**

Doctor of Economics, Professor  
of the Department of Political Economy of the  
Faculty of Economics, Lomonosov Moscow  
State University.

**К.А. Хубиев,**

доктор экономических наук, профессор  
кафедры политической экономии  
экономического факультета МГУ имени  
М.В. Ломоносова

### ПЛАНИРОВАНИЕ И ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ

**Аннотация:** в статье рассмотрены теоретические основы планирования: планомерность, плановое хозяйство; теоретические и методологические основы превращения планомерности во всеобщую форму хозяйства; функциональные уровни планомерности. Отражены заслуги планирования и планового хозяйства национального и цивилизационного уровня. Особое внимание уделено потенциалу планомерности в решении проблем и угроз, связанных с перспективами новой технологической революции.

**Ключевые слова:** план, планомерность, плановое хозяйство, исходное отношение, всеобщая форма, безработица.

Некоторые великие изобретения человечества имеют судьбу волнообразного проявления. Их историческая и цивилизационная ценность проявляется и осознается по мере развития экономики и общества. Так было со многими изобретениями: бумаги, колеса, денег и т.п. Планирование начинается с времен, когда творения человеческие сперва приобретают идеальные формы и создаются в голове человека прежде, чем воплотятся в практическую реальность. Но планирование не следует путать с проектом, который может стать составной частью планирования. Проекты строительства храмовых, ирригационных и иных сооружений могут иметь отдельные образы и даже символически оформлены в виде чертежей и описаний. Но план существенно шире. Он включает в себя и состав ресурсов для создания объекта, последовательность работ, используемые технологии.

С развитием экономики развивается и планирование. Предпринимательская и вообще хозяйственная деятельность не может обойтись без планирования. Работа по заранее составленному плану предпочтительнее и эффективнее способа деятельности методом проб и ошибок. Современное внутрифирменное планирование с использованием IT – технологий поднялось на высокий концептуальный, проектный и детализированный уровень: охватывает пространство продуктовых рынков, учитывает макроэкономическую ситуацию. Содержательное и пространственное планирование в рамках фирмы развернулось в масштабах и на уровне всей национальной экономики и даже за ее пределами в сетевых, транснациональных компаниях.

Развитие внутрифирменного планирования освоено наукой и практикой. Совершенно другой уровень задач научного и практического плана возникает при пе-

реходе на уровень национальной экономики, на уровень народнохозяйственного планирования. Возникает вопрос: почему? Кажется, что это только плавное количественное продвижение от более низкого к более высокому уровню. Затруднения, возникающие для определения теоретического содержания планирования на народнохозяйственном уровне, связаны с методологическими проблемами и функциями, скрывающимися за практическим планированием.

За планированием, проявляющим себя как практическая деятельность, скрывается планомерность как исходная и всеобщая форма системы экономических отношений и плановая форма ведения хозяйства в рамках всей национальной экономики. В этой связи наука различала неполную планомерность, которая складывалась в рамках отдельных компаний и даже в их взаимоотношениях, и планомерность полную, которая охватывает всю экономку. Это не только пространственно-количественные различия. Под ними расположен пласт трансформаций в фундаментальных (основных) социально-экономических отношениях.

Методологический подход к развертыванию планомерности во всеобщую форму хозяйства сродни с превращением товара из исходной формы, «экономической клеточки», во всеобщую форму и предполагает коренную трансформацию в основном отношении способа производства. Для этого должно измениться отношение работника к ресурсам. Он должен быть от них отделен, отчужден и сам он должен превратиться в товар (точнее, его рабочая сила, способность к труду). Это не просто количественное приращение товарной массы за счет рабочей силы. Это переворот в основном отношении, связанном с соединением ра-

ботника с условиями производства (ресурсами) на одном полюсе и их концентрацией на другом. Два экономических субъекта приобретают принципиально разную социально-экономическую определенность. На одном полюсе экономическая власть, на другом – экономическая зависимость. Отсюда вытекает характер присвоения результатов производства. С превращением в товар рабочей силы происходит формационный тектонический сдвиг в общественном развитии. Собственно, с этого начинается социально-экономическое устройство общества, называемое капитализмом. Превращение товара во всеобщую форму сопровождается возникновением нового способа производства, над которым надстраиваются остальные элементы капиталистической цивилизации с системой других отношений (правовых, политических ...) и с его системой ценностей (индивидуализм, коммерциализм и др.).

Превращение планомерности во всеобщую форму тоже не чисто количественное расширение. Должен произойти переворот в основном отношении. Должен появиться новый субъект планирования, представляющий всю национальную экономику. Для этого должна произойти качественная трансформация основного отношения. Трудящийся должен быть возвращен к возможности воссоединения с ресурсами (условиями производства). Т. е. необходимо преодолеть их отчуждение, которое составило основу капитализма. Конечно, каждый отдельный работник не может быть субъектом планомерности. Должен быть единый субъект, представляющий все сообщество. Таким выступает новый субъект, представленный правительством и его органами. Здесь необходимо отметить возникновение нового противоречия для нового спо-

соба производства. Всеобщее не может гармонично отразить интересы многообразия особенного и единичного, что является объективной основой как гармоничного совпадения всеобщего особенного и единичного, так и противоречия между ними. Более того, всеобщее может оторваться в свое особенное. И тем не менее, возникновение нового субъекта составляет основу для всеобщей формы планомерности, а на ее основе – и народнохозяйственного планирования.

Регрессивное возвращение России к капитализму потребовало нового этапа отчуждения на одном полюсе и присвоения уже накопленного богатства на другом полюсе. Работники без ресурсов остались наемными работниками, а на другом полюсе образовались олигархи в одном поколении.<sup>1</sup>

Возвращение к планированию на народнохозяйственном уровне в любых формах требует научного подхода, поскольку оно не появляется по субъективному положению. Оно вызревает из объективных предпосылок и экономической необходимости. В советский период по этим вопросам формировалась определенная теория. Содержанием планомерности на глубинном уровне характера труда является ее непосредственно-общественная форма, в отличие от частного его характера в товарном производстве.

Теоретически следует отличать планомерность и плановое хозяйство. Различие этих двух понятий не очень очевидно, судя по литературе, даже среди сторонников школы, где развивались эти идеи. Плановое хозяйство, в отличие от

планомерности, охватывает более конкретный уровень функционирования экономики, и основное его свойство – это особая непосредственная связь производства и потребления в пространстве национальной экономики по всей номенклатуре благ. Плановое хозяйство объединяет экономику в систему на ее функциональном уровне. Это система связей между производством и потреблением отличается от товарной тем, что если в товарной форме эта связь формируется через цепочки стихийно рыночных контрактов и отношений, то в плановом хозяйстве эта связь производства и потребления формируется непосредственно. Заранее определены потоки ресурсов, их назначение, технология применения и конечный результат. Плановое хозяйство имело возможность формировать структуру всей национальной экономики, что продемонстрировало историческое преимущество планового хозяйства, о чем будет сказано ниже.

Непосредственно общественная связь многочисленных благ в своём движении от производства до потребления образует сложнейшую систему, а для практики планирования это очень сложный процесс, требующий соответствующей технологии и материальной базы.

Развитие современных цифровых технологий, создание сверхмощных компьютеров составляет материальную базу для возрождения планирования. Планирование не вытекает прямо из планомерности, а вот из планового хозяйства планирование выводится как определённая конкретная форма функционирования

<sup>1</sup> Российские деловые люди Алишер Усманов, Роман Абрамович и Михаил Фридман вошли в список самых богатых налоговых резидентов Англии, заняв с 8-й по десятую строчки в ежегодном рейтинге английской газеты Times. Их состояние оценили в 18,66 миллиарда фунтов (24,258 миллиарда долларов). Абрамовичу среди прочего принадлежит 62,74 процента кипрской компании Lanebrook,

которая контролирует вертикально интегрированный металлургический и горнодобывающий холдинг Evraz. Его состояние оценивается в 11,339 миллиарда фунтов стерлингов либо 14,73 миллиардов долларов. <https://ftimes.ru/234370-za-chto-rossijskie-oligarxi-lyubyat-london.html>.

экономики, реализующая особую форму связи производства и потребления. В рамках практики планирования разрабатывались межотраслевые балансы, значение которых значительно шире, чем собственно директивное планирование. Факт появления или исчезновения директивной формы планирования не означает, что исчезли межотраслевые балансы и другие важнейшие инструменты планирования. Они успешно разрабатывались и применялись в разных странах.

Цифровая технологическая революция создаёт новую материальную основу для возрождения планирования и планового хозяйства и не обязательно в форме директивного планирования, но и в других формах.

Отсутствие Госплана и его плановой работы не означает, что исчезли функции планирования. Оно существует на корпоративном уровне, на товарных рынках и межотраслевом пространстве. Наконец, в

систему рыночной экономики настойчиво пробивается стратегическое планирование. Появление мощных и сверхмощных компьютеров образует материальную основу для решения расчетных задач в рамках огромных массивов информации.

Планирование, как и многие великие изобретения человечества, имеет перспективу своего возрождения и развития, о чем говорят его великие заслуги. Мы остановимся лишь на некоторых из них, которые, как нам представляется, исторически недооценены или незаслуженно забыты.

1. На основе народнохозяйственной планомерности разрабатывались и выполнялись пятилетние планы. Сегодня трудно поверить в реальность результатов первой пятилетки. В качестве примера рассмотрим производство металла.<sup>2</sup> Еще более впечатляющими были созданные объекты и новые отрасли.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> С 1929 по 1935 гг. СССР в три раза увеличил объем выплавки чугуна. Для сравнения у США для достижения аналогичного показателя ушло 18 лет (1881–1899), а у Германии 19 (1882–1907). Тут нужно учитывать, что Советский Союз проводил индустриализацию, когда другие страны ее давно уже прошли, и мы могли использовать накопленный другими опыт. Например, те же данные по выплавке чугуна мы берём начиная с 1929 года. Стартовый отрезок в США и Германии был 1881–1882 годы. То есть мы отставали от западных стран примерно на 47–50 лет. В результате к этому и сводилась основная задача пятилетки – за короткое время “догнать и перегнать”, используя имеющийся мировой опыт. И первая пятилетка советского правительства заложила фундамент для этого.

<sup>3</sup> Результаты модернизации экономики СССР в первую пятилетку (1929–1934).

**МЕТАЛЛУРГИЯ.** Магнитогорский металлургический завод им. Сталина. Кузнецкий металлургический завод им. Сталина. Керченский металлургический завод им. Войкова. Домны № 4, № 5 и № 8 Макеевского завода им. Томского. Домна № 6 Сталинского металлургического завода.

Домна № 7 металлургического завода им. Дзержинского. Домны № 5 и 3 металлургического завода им. Рыкова. Домна № 3 Косогорского завода им. Дзержинского. Мартеновский цех Таганрогского завода им. Андреева. Трубинный завод (манесмановский) в Мариуполе. Салдинский мостовой завод. Челябинский завод ферросплавов.

**МАШИНОСТРОЕНИЕ.** Сталинградский тракторный завод им. Дзержинского. Харьковский тракторный завод им. Орджоникидзе. Челябинский тракторный завод (пуск в первой половине 1933 г.). Московский автозавод им. Сталина. Горьковский автозавод им. Молотова. Московский шарикоподшипниковый завод им. Кагановича. Московский станкостроительный завод. Московский завод «Фрезер». Московский завод «Калибр». Горьковский фрезерный завод. Уральский завод тяжёлого машиностроения. Краматорский завод тяжёлого машиностроения (пуск в первой половине 1933 г.). Ростовский сельмаш им. Сталина. Запорожский завод комбайнов. Саратовский завод комбайнов. Горловский завод врубных машин. Харьковский турбинный завод. Луганский паровозостроительный завод.

У планирования и планового хозяйства есть заслуги не только перед отечеством, но и заслуги цивилизационного уровня. Под накатом сил вермахта в первой половине прошлого века пала вся рыночно-капиталистическая Европа. В столь широкомасштабной и затяжной Второй мировой войне сражались не только вооруженные силы, но и экономики. Плановая экономика продемонстрировала всему миру свои возможности. Помимо снабжения Советской Армии горючим продовольствием, боеприпасами, вооружением плановая экономика в это же время смогла передислоцировать в восточные регионы более 1500 предприятий из европейской части, эвакуировано более 10 миллионов человек. Плановая экономика спасла не только родину своего происхождения, но и всю европейскую цивилизацию. Если бы не она, мир был бы другим, жил бы он по законам фашизма. Какое будущее ждало народы и государства, хорошо известно. Но исторические заслуги плановой экономики, по нашему убеждению, недооценены.

В заключении приведем актуальное востребование плановой экономики перед угрозой рисков новой четвертой промышленной революции. Речь пойдет о занятости работающего населения, которому грозит массовая структурная, технологическая и абсолютная безработица.

Клаус Шваб, основатель и президент всемирного экономического форума в Женеве, провел сравнительный анализ

трех крупнейших компаний, принадлежащих двум промышленным революциям по критериям: капитализации, дохода и занятости. В 90-е годы совокупная капитализация трех крупнейших компаний Детройта (промышленная Америка) составляла 36 млрд. долл. с выручкой 250 млрд. и числом персонала до 1,2 млн чел. А в 2014 году совокупная рыночная капитализация трех крупнейших компаний Кремниевой долины («цифровая экономика») составлял более 1 трлн долл. (в четыре раза больше) с суммой прибыли в 247 млрд (почти в семь раз больше), но с числом сотрудников почти в десять раз меньше. [6, с.19-20]. Масштабы развертывания четвертой промышленной революции оцениваются на уровне 10% экономики в самых развитых странах. Какие социальные потрясения ждут страны, где по мере широкого развёртывания новой НТР занятость сократится не в 10, а хотя бы в два раза? Ведутся исследования относительно профессий, которые находятся в зоне риска вытеснения новыми технологиями.

Рассмотрим более подробно угрозы роста технологической безработицы. Рост концентрации и централизации капитала на новой технологической основе образует базу для обострения конкурентной борьбы национальных экономик за рабочие места и занятость. Разные страны реагируют на данные тенденции введением фрагментов неполной рабочей недели, неполного рабочего дня. В России известна инициатива Д. Медведева о

---

ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ. ДнепроГЭС. Каширская ГЭС. Ленинградская станция «Красный Октябрь». Горьковская ГРЭС. Зуевская ГРЭС. Штеровская ГРЭС. Харьковская ГРЭС. Ивановская ГРЭС. Челябинская ГРЭС. Магнитогорская ЦЭС. Кузнецкая ТЭЦ. Березниковская ТЭЦ. ДзороГЭС. Осиновская ГРЭС. Сталинградская ГРЭС. Саратовская ГРЭС. Самарская ГРЭС. Невдубстрой. АртёмГЭС. И это без учета нефтяной, химической,

резинотехнической, легкой и пищевой промышленности, транспорта и других отраслей. Результаты впечатляют и поражают, особенно если учесть, что в следующую пятилетку создавались целые отрасли машиностроения, было запущено московское метро и т. д. На фоне нынешнего провала в два десятилетия свершенное с 1918 по 1938 г.г. после тотальной разрухи в первую мировую и гражданскую войны выглядят как фантастика.

сокращенной рабочей недели. Этими процессами объясняется и один из «феноменов Трампа», который стремился расширить занятость и подстраховаться от технологической безработицы в национальной экономике США разными методами: привлечение зарубежного предпринимательства резидентов на национальную основу, протекционизм, торговые войны, преодоление экологических ограничений, масштабные зарубежные заказы, фискальные льготы и т.д. Даже за санкциями США, обращенными против России, явно просматривается борьба за рабочие места посредством расширения присутствия США на рынке энергоносителей Европы. Такова же подспудная логика торговых войн США с Китаем, другими странами.

Сокращению рабочего дня и сохранению занятости способствовало установление 8-часового рабочего дня в России в 1917 г. Сокращение рабочего дня на одну треть отвело *угрозу массовой безработицы*, которая была неизбежной после второй и третьей промышленной революции. Если предположить долгосрочную трендовую логику технологического прогресса, сокращение рабочего дня явится способом «амортизации» новой угрозы технологической, структурной безработицы.

С одной стороны, будет происходить неумолимое вытеснение живого труда овеществленным трудом; вытеснение умственного труда искусственным интеллектом. По оценкам, до 80% прогресса технологии будет связано с развитием ИТ. Уже к концу прошлого века сложилась ситуация, когда время, расходуемое на производство и обмен информацией, превышает время, расходуемое на промышленную продукцию. Еще в 1999

году в Германии оборот в сфере ИТ превысил оборот в автомобильной промышленности.

Противоречивость проявляется и в том, что те же процессы технологической революции создают условия для новых форм занятости. К ним относятся: удаленная занятость; электронная иммиграция (Electronic immigration). На многих малых и средних предприятиях до 90% сотрудников работают на дому. [1, с.7]

В качестве «новой волны» цифровой революции рассматривается форма превращения наёмных работников в самостоятельных субъектов (Freelans).

Итак, наблюдаются противоречивые процессы, порождаемые новой НТР. С одной стороны, нарастают угрозы масштабной технологической безработицы. С другой стороны, на той же основе возникают условия для новых форм занятости, в том числе и с вытеснением наемной формы труда, о чем подробнее речь пойдет ниже. Закон диалектического противоречия находит здесь свое особенное проявление.

В противоречивом процессе тенденция абсолютного сокращения количества рабочих мест проявляется все отчетливее. Нынешняя НТР создает меньше рабочих мест в новых отраслях, чем предыдущие революции. По оценке Программы Оксфорд-Мартин, по технологии и занятости только 0,5 % трудовых ресурсов США заняты в отраслях, не существовавших в начале века; менее 8% новых рабочих мест было создано в восьмидесяти годах прошлого века и 4,5 % новых рабочих мест в 90-е годы. [3, с. 51]. Очевидна тенденция сокращения новых рабочих мест.

Сто лет назад рабочий день длился 12 час. Возникновение новой социально-экономической системы позволило ре-

шить проблему технологической безработицы, связанной с двумя предшествующими технологическими революциями сокращением рабочего дня одну треть. Пути решения нынешних угроз не столь очевидны.

С позиций капитала занятые работники – это один из внешних ресурсов, а их зарплата – это издержки. Сокращение затрат на заработную плату выгодно и соответствует целевой функции капитала, который не имеет внутренних механизмов и стимулов решения проблем занятости, порожденных новой НТР. Поэтому, в частности, возникают необычные предложения, в том числе и экзотические: ввести налог на роботов и иную технику, вытесняющих людей; признать роботов субъектом правовых (трудовых) отношений и т. п. В вариантах решения одной из

острейших проблем сталкиваются рыночная и плановая альтернативы. В варианте рыночной альтернативы от новой НТР выигрывает капитал, теряет большинство общества.

Альтернатива плановой экономики: сокращение рабочего дня, рост и стабилизация занятости. Плановая экономика позволяет регулировать занятость и потоки доходов, чтобы выгоды от НТР распространялась на большинство общества. Справедливая для большинства альтернатива решения социальных проблем новой НТР возможна на основе плановой экономики. Исторические заслуги плановой экономики перед историей очевидны. Но в ней содержится потенциал решения проблем и вызовов, которыми будет сопровождаться новая научно-технологическая революция

### Литература

1. *Дэниел Пинк*. Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. – М.: Секрет фирмы. – 2005. – 336 с.
2. *Шваб Клаус*. Четвертая промышленная революция. – М.: Эксмо, 2018. – 285 с.

УДК 330.341:316.42

**V. V. Chekmarev,**  
Doctor of Economics, Professor,  
Kostroma State University,  
Kostroma

**В.В. Чекмарев,**  
доктор экономических наук, профессор,  
Костромской государственной университет,  
г. Кострома

### ПРЕДЕЛЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ И БУДУЩЕЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

**Аннотация:** в статье изложена авторская позиция о наличии пределов технологических укладов в развитии человеческого общества. Обоснованы положения о роли человеческой энергии как источник биоинженерных и информационно-коммуникационных технологий. Сформулирована сущность категории «технологический уклад» как политэкономической категории.

**Ключевые слова:** технологические уклады, мирохозяйственное развитие, человеческая энергия, политэкономические категории, возможное будущее общества.

Понятие «уклад» означает «установленный порядок в организации чего-либо». «Использование понятия «уклад» призвано отразить воспроизводящую целостность взаимосвязанных элементов: соединённых технологической кооперацией производств (технологический уклад) и объединённых институтами хозяйственных образований (мирохозяйственный уклад)» [Глазьев, 2016, с. 587].

В политэкономическом тезаурусе различают «семейный уклад», «технологический уклад», «экономический уклад», «мирохозяйственный уклад», «формационный уклад», «неформационный уклад», «социалистический уклад», «особый уклад» (гиперкапитализм).

В разное время понятие «уклад» явилось опорной конструкцией в исследованиях таких авторитетных учёных, как Rostow W.W. (1975), Mandel E. (1980), Forrester J. (1981), Freeman C., Clark J., Soete L. (1982), Korpinen P. (1987), Меньшиков С.М., Клименко Л.А. (1989), Nakicenovic N., Klenknecht A. (1990), Grubler A. (1991), Маевский В. (1994). А академик РАН С.Ю. Глазьев (1992) раз-

работал экономическую теорию технологического развития, в которой он обосновал наличие пяти основных технологических укладов (см. таблицу 1). Позднее, в течение тридцати лет С.Ю. Глазьев развивал те или иные положения теории экономических укладов на основе многофакторного анализа. Он же обосновал появление шестого технологического уклада. Однако генезис технологических укладов делает необходимым вспомнить концепцию технологического пата, которую в 1975 году обосновал G. Mensh (Mensh, 1979), и с учётом новых тенденций в развитии производительных сил общества рассмотреть возможное будущее человеческого развития с учётом пределов технологических укладов. Актуальность постановки задачи определяется необходимостью рассмотрения закулисья внеполитэкономического наполнения содержания понятия «производительные силы», обычно сводимого к совокупности работников, и материально-вещественным фактором, необходимым для преобразования веществ природы в продукт.

Таблица 1

## Основные технологические уклады (по С. Глазьеву)

Технологический уклад	Первый	Второй	Третий	Четвертый	Пятый
Период доминирования	1770-е – 1830-е гг.	1830-е – 1880-е гг.	1880-е – 1930-е гг.	1930-е – 1980-е гг.	С 1980-х гг.
Ключевой фактор	Текстильные машины, водяные мельницы	Паровой двигатель	Электродвигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефть	Микроэлектроника
Ведущие отрасли	Текстильная промышленность	Машиностроение, угольная промышленность	Электротехника, производство и прокат стали	Автомобилестроение, добыча и переработка нефти	Электронная промышленность, программное обеспечение

При этом технико-технологическая сторона (материально-вещественные факторы) производительных сил в исследованиях экономистов превалирует. Свидетельство тому – рассмотрение *технологических укладов* в структуре *мирохозяйственных укладов*. А вот работники с их трудовым потенциалом, трудовой активностью, реализующей *человеческую энергию* в процессах хозяйствования, остаются на «обочине» исследовательского внимания. Более того, производительные силы (включая производительную силу труда – и индивидуального, и коллективного – формирующую ноосферу посредством ноономики) как отношение людей к природе (среде обитания) пока ещё остаются без должного внимания исследователей. А ведь К. Маркс отношения Человека и Природы считал первичными экономическими отношениями. Но в XXI веке нельзя уже

прогнозировать будущее человеческого развития без осмысления роли информации в формировании технологических укладов и понимании их пределов в ноосферном будущем человечества, а также без переосмысления роли сферы образования, которая является производством образовательного продукта как формы человеческой энергии.

Следовательно, актуальность данной статьи определяется ещё и желанием автора внести посильный вклад в формирование воспроизводственного контура нового технологического уклада в его политэкономической трактовке вне цикличности НТП с упором на значение человеческой энергии. Именно человеческая энергия – источник биоинженерных и информационно-коммуникационных технологий. И именно её «инклюзивный капитализм» предполагает ограничить (см. таблицу 2).

Таблица 2

**Технологическая обусловленность циклической динамики  
мирохозяйственных связей**

Промышленная революция	Базисные технологии	Технологический уклад	Период	Сектор экономики	Мирохозяйственный режим	Мирохозяйственный уклад
I	Текстильные машины, паровые двигатели, железнодорожные пути	I	До 1840-х годов	Средства производства	Протекционизм	Английский
		II	1840-1870 гг.	Средства транспорта	Фритредерство	
II	Электричество, химическая и сталелитейная промышленность, авиация, трубопроводы	III	1870-1910 гг.	Средства коммуникации	Империализм	Американский
			1910-1940 гг.	Средства производства	Протекционизм	
III	Инфотех, аддитивные технологии работы, промышленный интернет, биотехнологии, электротранспорт, магнитная подушка	IV	1940-1970 гг.	Средства транспорта	Фритредерство	Азиатский
		V	1970-2010 гг.	Средства коммуникации	Империализм	
		VI	2010-2040 гг. (?)	Средства производства	Протекционизм	
		VII (?)	2040-е гг. (?)	Средства транспорта (?)	Фритредерство (?)	

*Источник:* Толкачев С.А. Доклад: «Возможен ли «неиндустриальный» капитализм?». – М.: Финансовый университет, 10 сентября 2021 г.

Заявленная актуальность предполагает анализ политэкономического развития человечества. И в этом заключается *практическая ценность* настоящей статьи. Использование же политэкономического подхода к анализу диктуется стремительно усиливающимся конфликтом между бедностью и богатством граждан всех стран мира.

Мы придерживаемся трактовки сущности политико-экономической категории «технологический уклад» как макроэкономического воспроизводственного контура, охватывающего все стадии переработки ресурсов и соответствующего типа непроизводственного потребления. Но при этом даём определение сущности категории «технологический уклад» как

политэкономической категории. Сущность категории в том, что технологический уклад *отражает способы общественного хозяйства осуществлять сокращение необходимого времени на удовлетворение одной и той же общественной потребности.*

Отметим, что формирование шестого технологического уклада не характеризуется, в отличие от пяти предыдущих, ростом масштабов производства,

ростом производительности живого труда, а характеризуется многоуровневостью и многомерностью хозяйственных связей, повышением их прозрачности на макроуровне и необходимостью обеспечения информационной и экономической безопасности.

Имеющиеся на сегодняшний день трактовки причин смены технологических укладов не подкреплены пониманием *механизмов их смены* (см. таблицу 3).

Таблица 3

### Промышленные революции, мирохозяйственные уклады и модификация капитализма

Период	Модель капитализма	Цикл накопления капитала по Арриги	Промышленная революция
1200-1700	Капитализм 1.0 торговый капитализм	Иберийский и голландский	Нулевая (водяные и ветряные мельницы, печатный станок)
1770-1900	Капитализм 2.0 классический промышленный капитализм	Английский	Первая (чугун, железо, уголь, пар, пароход, паровоз)
1900-2010	Капитализм 3.0 корпоративный, государственный монополистический капитализм	Американский	Вторая (сталь, алюминий, пластик, нефть, газ, самолет, минеральные удобрения (Патрик Гиденс, 1915))
2010-... (?)	Капитализм 4.0 интегральный строй? Посткапитализм?	Азиатский	Третья (Четвертая по К. Швабу) 3D-печать, промышленный интернет

**Источник:** Толкачев С.А. Доклад: «Возможен ли «неиндустриальный» капитализм?». – М.: Финансовый университет, 10 сентября 2021 г.

Опираясь на исследования Ц. Маркетти, А. Грублера, Н. Накиценовича, Н. Кондратьева, С. Глазьева, В. Маевского, мы предлагаем рассмотреть в качестве механизма смены пятого технологического уклада шестым (в силу отсутствия достоверной статистической базы) следующее аксиоматическое положение. Форма технологического уклада опреде-

ляется доминирующими энергоносителями, а сущность – способом реализации человеческой энергии как структуры ноономики и уровнем степени формирования ноосферы. Рассмотрение единства формы и сущности технологического уклада в качестве механизма смены одного уклада другим, а их разбалансировки – в качестве предела цикличности

технологических укладов, корреспондируется с тезисом С. Глазьева и возможности появления нового технологического уклада при условии исчерпания в мировых масштабах расширения производства предшествующего уклада и с тезисом В. Маевского о появлении нового уклада в период состояния депрессии мировой экономики.

Обоснование механизма смены одного уклада другим на основе концепции пределов технологических укладов позволяет нам включиться в теоретический спор с Г. Меншем и С. Фрименом, а также с Н. Кондратьевым и С. Глазьевым, но не на основе повышающей и понижающей волн экономической динамики жизненных циклов технологических укладов, а на основе политэкономической оценки пределов технологического прогресса.

Эта оценка позволяет в качестве предпосылки пределов нового технологического уклада определить «наличие системы неформальных институтов, препятствующих предпринимательской инновационной активности» [Сорокин, 2019, с. 23]. «Именно неформальные институты определяют, как общие экономические закономерности проявляются в данной цивилизационной ценности, которой является российское общество» [там же, с. 27].

Р.С. Гринберг считает, что неформальные институты являют собой российскую специфику, так как в развитых странах она «смягчается механизмами социального выравнивания, что почти полностью отсутствует в нашей стране» [Гринберг, 2019, с. 19].

Ещё одной предпосылкой является то обстоятельство, что по мере роста сложности производства и удлинения цепочек создания добавленной стоимости

возникает фундаментальный предел роста сложности производства вследствие лавинообразного роста финансовых рисков и необходимости увеличения затрат на обеспечение экономической безопасности, то есть роста транзакционных издержек. Эта предпосылка позволяет прогнозировать ситуацию приостановки научно-технического прогресса. Прогресс может продолжаться только в условиях той или иной формы ограничения свободного рынка и внедрения системы планирования для перераспределения ресурсов в развивающиеся отрасли.

Другими словами, лидерство обеспечивается переходом к новому технологическому укладу, но в его основе, кроме новых технологий (реиндустриализации), должно лежать *решение проблем сложности управления информационными производственными процессами*, а также *учёт действия неформальных институтов*, и переход к качественно новой архитектуре глобальной информационной сети.

Напомним, что понимание мирохозяйственного уклада базируется на понятии общественно-экономического уклада.

Уклад общественно-экономический (система общественного производства, общественного хозяйства) – целостная система производств, отношений определенного типа, образующая общественную форму производства. Социально-экономический строй того или иного общества может включать в себя как один, так и несколько общественно-экономических укладов. В многоукладном обществе один общественно-экономический уклад, как правило, является господствующим, доминирующим. Объединяя и подчиняя все остальные общественно-экономические уклады, он определяет характер социально-экономического строя

общества в целом, а тем самым и его принадлежность к определенной общественно-экономической формации. В этом смысле господствующий общественно-экономический уклад служит основой всего общества в целом. Господствующий в данную эпоху в определенном социальном организме общественно-экономический уклад в процессе дальнейшего развития может стать подчинённым, и, наоборот, подчинённый уклад превратиться в господствующий. Более фундаментально деление общественно-экономического уклада на формационные, основные, и неформационные, неосновные. К первым относятся: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический общественно-экономический уклад. Ко вторым – такие общественно-экономические уклады, которые в принципе не могут быть господствующими, например, патриархальный (мелкое натуральное хозяйство) и мелкобуржуазный (мелкое товарное хозяйство при капитализме). Те или иные производственные отношения могут не составлять в данном обществе целостной системы, а существовать лишь в качестве более или менее значительного придатка к обще-

ственно-экономическому укладу, образованному производственными отношениями другого типа (например, наёмный труд в Древней Вавилонии, античном Риме; рабство (холопы) в России). В истории тех или иных обществ возможны такие периоды, когда ни один из существующих общественно-экономических укладов не является господствующим, например, общества, вступившие на путь перехода от капитализма к социализму. В частности, в Советской России 20-х гг. наряду с ведущим социалистическим общественно-экономическим укладом существовали патриархальное крестьянское хозяйство, мелкое товарное производство, частнохозяйственный капитализм, государственный капитализм [см. В.И. Ленин, ПСС, т. 36, с. 296 и т. 43, с. 158, 207, 221]. В современных условиях отсутствие безраздельно господствующего общественно-экономического уклада характерно для многих развивающихся стран Азии и особенно Африки.

Итак, понимание наличия пределов технологических укладов, как пределов положительных и отрицательных эффектов человеческой экономической деятельности, являет собой возможность самосохранения будущего для человечества как целостности.

### Литература

1. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли России шанс. – М.: Книжный мир. 2016. – 640 с.
2. Rostow W.W. Kondratieff, Shumpeter and Kuznets: Trends Period Revisited // Journal of Economic History. Vol XXXV. December. – 1975. – № 4.
3. Nakicenovic N., Grubler A. Diffusion of Technologies and Social Behaviour. 11 ASA, Berlin. – 1991.
4. Korpinen P. A. Monetary model of Long Cycles // The Long Wave Debate. – 1987.
5. Mandel E. Long Waves of Capitalist Development. Cambridge. – 1980.
6. Forrester J. Innovation and Economics Change // Futures. Vol. 13. – 1981. – № 4.
7. Freeman C., Clark J., Soete L. Unemployment and Technical Innovation. A study of Long Wave and Economic Development. – 1982.

8. *Klenknecht A.* Shumpeterian Waves of Innovation? Summarizing the evidence // *Life Cycles and Long Wave* / Ed. by T. Vasco, R. Aures, L. Fontvielle. Springer-Verlas. – 1990.
9. *Меньшиков С.М., Клименко Л.А.* Длинные волны в экономике: когда общество меняет кожу. – М. – 1989.
10. *Глазьев С.Ю.* Экономическая теория технического развития. – М. – 1992.
11. *Mensh G.* Stalemate in Technology. New York. –1979.
12. *Perez C.* Structural Changes and Assimilation of New Technologies in the economic and social systems. New York. – 1986.
13. *Dosi G.* Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change, *Research Policy*, 11(3). – 1982. – P. 147–162.
14. *Сорокин Д.Е.* О способности России к социально-экономическим трансформациям // *Экономическое возрождение России.* № 1. – 2019. – С. 23–28.
15. *Гринберг Р.С.* Технологические революции и социум: мировой тренд и российская специфика // *Экономическое возрождение России.* № 1. – 2019. – С. 17–22.
16. *Ленин В.И.* Развитие капитализма в России, ПСС.– Т 3.
17. *Ленин В.И.* Рецензия. А. Богданов. Краткий курс экономической науки, ПСС. – Т. 4.
18. *Ленин В.И.* Три источника и три составных части марксизма, ПСС. – Т. 23.
19. *Ленин В.И.* О «левом» ребячестве и о мелкобуржуазности, ПСС. – Т. 36.
20. *Ленин В.И.* Великий почин, ПСС. – Т. 39.
21. *Ленин В.И.* О продовольственном налоге, ПСС.– Т. 43.
22. *Семенов Ю.И.* Значение категории «общественно-экономический. уклад» для анализа социально-экономического строя общества, «ФН». – 1976. – № 3.

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АНАЛИЗА И МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

УДК: 336:001-047.58

**А. V. Todosiychuk,**

Doctor of Economics, Professor, Honorary  
Worker of Science and Technology  
of the Russian Federation,  
Chief Advisor to the Staff of the State Duma  
Committee on Education and Science

**А.В. Тодосийчук,**

доктор экономических наук, профессор, почетный работник науки и техники РФ, главный советник аппарата Комитета Государственной Думы по образованию и науке

### О МОДЕЛИРОВАНИИ НОРМАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУКИ

**Аннотация:** в статье основное внимание сосредоточено на теоретико-методологических проблемах прогнозирования бюджета науки на основе нормативов финансирования на микроуровне. Нормирование расходов на научные исследования и разработки является составной частью управления научно-техническим развитием, заключающимся в определении, обосновании и корректировке количественных значений норм и нормативов с использованием различных технико-экономических показателей, характеризующих потребности в ресурсах, а также их состояние и использование.

**Ключевые слова:** научные исследования и разработки, научный работник (исследователь), научная организация, норматив финансирования, федеральный бюджет, государственное задание, субсидия.

#### Введение

Финансовое обеспечение научной, научно-технической и инновационной деятельности осуществляется за счет ассигнований федерального бюджета, в том числе предусмотренных на реализацию государственных программ Российской Федерации, а также за счет средств региональных и местных бюджетов и внебюджетных источников.

Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 559 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» Правительству Российской Федерации поручено обеспечить увеличение внутренних затрат на исследования и разработки до 1,77% от ВВП с увеличением доли образовательных учреждений высшего профессионального образования в рамках таких затрат до 11,4%. Указом

Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 года № 642 «Об утверждении Стратегии научно-технического развития Российской Федерации» предусмотрено, что финансирование науки должно осуществляться в зависимости от роста эффективности сферы науки, технологий и инноваций посредством поэтапного увеличения затрат на исследования и разработки и доведения их до уровня не менее 2% от ВВП, включая пропорциональный рост частных инвестиций, уровень которых к 2035 году должен быть не ниже государственных.

#### 1. Нормативное финансирование научной и научно-технической деятельности на макроуровне

В общем виде модель прогнозирования внутренних затрат на научные исследова-

дования и разработки ( $R_t$ ) в году  $t$  определяется следующим образом:

$$R_t = Q_t k_t,$$

где:

$Q_t$  – плановое (прогнозное) значение валового внутреннего продукта (далее – ВВП) в году  $t$ ;

$k_t$  – планируемое (прогнозное) значение удельного веса внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП в году  $t$ .

В Российской Федерации нормативы финансирования научных исследований и разработок в процентах от ВВП, в том числе за счет средств федерального бюджета, определяются указами и поручениями Президента Российской Федерации.

Как показал опыт, фактическое значение внутренних затрат на научные исследования и разработки (в % от ВВП) всегда были ниже прогнозируемых – 1,0–1,13% от ВВП. Например, внутренние затраты на исследования и разработки в 2019 году составили 1 134,8 млрд руб., или 1,03% от ВВП. В технологически развитых странах удельный вес внутренних затрат на науку от ВВП значительно выше: в Германии – 3,14%, Республике Корея – 4,53%, США – 2,38%, Японии – 3,28%, Китае – 2,14% [1, с. 340].

Объемы бюджетных ассигнований на проведение фундаментальных научных исследований определяются на основе нормативов, установленных Поручением Президента Российской Федерации от 14 июля 2015 г. № Пр-1369 (подпункт «б» пункта 2). Указанным документом Правительству Российской Федерации поручено предусматривать установление ежегодных объемов бюджетных ассигнований на проведение фундаментальных научных исследований на 2016 и последующие годы в процентном

отношении от ВВП на уровне 2015 года. Для справки: по данным Росстата, удельный вес расходов федерального бюджета на проведение фундаментальных научных исследований в 2015 году составил 120,2 млрд руб., или 0,15% от ВВП.

В Российской Федерации основным источником инвестиций в науку является федеральный бюджет. На него приходится около 70% расходов на науку. Анализ Федерального закона от 8 декабря 2020 г. № 385-ФЗ «О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов» (далее – Закон № 385-ФЗ) свидетельствует о следующих объемах запланированных расходов федерального бюджета на научные исследования и разработки гражданского назначения: 486,0 млрд руб. – в 2021 году, 514,5 млрд руб. – в 2022 году и 531,7 млрд руб. – в 2023 году. В процентах от ВВП удельный вес расходов на научные исследования и разработки составит: в 2021 году – 0,42%, в 2022 году – 0,41%, в 2023 году – 0,4% [4].

Расходы федерального бюджета на фундаментальные научные исследования запланированы в следующих объемах: 202,0 млрд руб. – в 2021 году, 227,6 млрд руб. – в 2022 году, 252,2 млрд руб. – в 2023 году. В процентах от ВВП удельный вес расходов на фундаментальные научные исследования составит: в 2021 году – 0,18%; в 2022 году – 0,18% и 0,19% – в 2023 году.

Наряду с отмеченным номинальным ростом бюджетных расходов на научные исследования и разработки гражданского назначения, в том числе на фундаментальные научные исследования (в ценах соответствующих лет без учета индекса-дефлятора по видам экономической деятельности), следует отметить недофинансирование прикладных научных исследо-

ваний и разработок, в частности в области национальной экономики, что не позволяет в должной мере материализовать результаты фундаментальных исследований и повысить результативность научно-технической деятельности. Так, на финансирование прикладных научных исследований в области национальной экономики в 2021 году запланировано выделить 258,7 млрд руб., в 2022 году – 196,6 млрд руб., в 2023 году – 195,6 млрд руб. В процентах от ВВП удельный вес расходов на финансирование прикладных научных исследований в области национальной экономики составит: в 2021 году – 0,22%, в 2022 году – 0,16% и 0,15% – в 2023 году.

С учетом бюджетного и внебюджетного финансирования науки структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по видам работ в Российской Федерации в 2019 году имела следующий вид: фундаментальные исследования – 181,4 млрд руб. (17,1%), прикладные исследования – 213,4 млрд руб. (20,1%), разработки – 665,8 (62,8%). Опыт технологически развитых стран (на примере США) свидетельствует о том, что наиболее оптимальной является следующая структура затрат на науку: фундаментальные исследования – 7%, прикладные исследования – 20%, разработки – 73% [3].

Очевидно, что при планировании объемов и структуры финансирования научных исследований и разработок по видам работ необходимо обеспечить технологическое единство научной и научно-технической деятельности, целостность научно-исследовательского цикла. Важным условием обеспечения целостности научно-исследовательского цикла является соблюдение оптимальных пропорций между видами научных исследований и разработок: фундаменталь-

ными исследованиями, прикладными исследованиями и разработками. От качества бюджетного планирования затрат на научные исследования и разработки непосредственно зависит результативность научной, научно-технической и инновационной деятельности, экономическая эффективность инвестиций в научно-техническую сферу. В настоящее время вклад российской науки в экономический рост составляет порядка 0,2-0,25% от ВВП. Это свидетельствует об отсутствии тесной функциональной взаимосвязи между инвестициями в науку и развитием экономики. Наука и экономика развиваются в значительной мере автономно.

Для повышения научной и экономической эффективности инвестиций в научно-техническую сферу необходимо разработать и утвердить на федеральном уровне методику оценки затрат на научные исследования и разработки, в том числе как функции ожидаемых результатов научной, научно-технической и инновационной деятельности, вклада в экономический рост, в частности в прирост ВВП.

Решение данной задачи становится особенно актуальным в условиях имеющихся бюджетных ограничений, а также внедрения новых форм финансирования государственного сектора науки путем предоставления субсидий научным учреждениям на выполнение научно-исследовательских работ в рамках государственного задания. В этой связи следует отметить, что увеличение объемов финансирования научных исследований и разработок даст положительный научный (научно-технический) и социально-экономический эффект только при условии увеличения финансирования инновационных процессов в целом, сбалансированного по стадиям и видам работ.

Недостаточное финансирование

гражданской науки при сохранении действующей системы государственного управления научно-техническим развитием неизбежно повлечет за собой снижение научно-технического потенциала, падение результативности научной, научно-технической и инновационной деятельности, что в свою очередь не позволит создать условия для устойчивого экономического роста на инновационной основе в период сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры.

## **2. Нормативное финансирование научных исследований и разработок на микроуровне**

### **2.1. Методологические подходы к расчету норматива финансовых затрат на одного исследователя**

В последние годы федеральными органами государственной власти осуществляется внедрение целого ряда организационно-экономических инноваций, направленных на повышение эффективности использования научно-технического потенциала страны:

- переход от бюджетного финансирования государственных научных учреждений к финансированию государственных заданий на выполнение научных исследований и разработок по субсидиям;

- переход к контрактной системе при формировании государственного заказа на поставку продукции, выполнение работ по оказанию услуг;

- внедрение эффективного контракта с научными работниками государственных научных организаций и образовательных организаций высшего образования.

Указанные инновации должны охватывать изменения в организационной структуре науки, а также в методах

управления, планирования, финансирования, стимулирования, оплаты труда работников, занятых выполнением научных исследований и разработок.

В связи с вступлением в силу с 1 июля 2012 года Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» эффективность работы государственных научных учреждений во многом будет зависеть от качества и обоснованности государственных заданий на выполнение научных исследований и разработок, полученных ими от учредителей, а также от нормативов финансовых затрат на выполнение указанных работ.

Порядок финансового обеспечения выполнения государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 июня 2015 г. № 640 «О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансовом обеспечении выполнения государственного задания».

В соответствии с пунктом 28 Положения о формировании государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ), утвержденного Постановлением № 640 в отношении федеральных государственных учреждений, нормативные затраты на выполнение работы определяются при расчете финансового обеспечения государственного задания в порядке, установленном органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя в отношении федеральных бюджетных или автономных

учреждений, а также по решению главного распорядителя федерального бюджета, в ведении которого находятся федеральные казенные учреждения.

На региональном уровне порядок определения нормативных затрат на выполнение государственного задания государственными учреждениями утверждается высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, являющимися учредителями указанных учреждений.

Выборочный анализ нормативных актов в части финансового обеспечения выполнения научно-исследовательских работ федеральными государственными бюджетными и автономными научными учреждениями, в отношении которых министерства и ведомства осуществляют функции и полномочия учредителя (например, приказ Росстата от 8 июля 2016 г. № 331, приказ Минкультуры России от 30 декабря 2016 г. № 2995, приказ Роспатента от 9 июня 2017 г. № 84, приказ Минобрнауки России от 17 августа

2018 г. № 31 и др.), показал, что утвержденный указанными министерствами и ведомствами Порядок определения нормативных затрат не в полной мере учитывает специфику научной и научно-технической деятельности. Нормативные затраты на выполнение работы рассчитываются либо на работу в целом, либо на единицу объема работы в случае установления в государственном задании показателей объема выполнения работы.

При разработке модели нормативных затрат на выполнение научных исследований и разработок необходимо основываться на результатах анализа объемов и структуре затрат на проведение научных исследований и разработок по разным видам, областям науки и научным специальностям. В таблице 1 приведена структура внутренних текущих расходов на выполнение научных исследований и разработок по видам затрат по стране в целом.

Таблица 1

**Структура внутренних текущих расходов на выполнение научных исследований и разработок по видам затрат, %**

Виды затрат	Удельный вес затрат, %
Оплата труда	47,4
Начисления на оплату труда (страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование, обязательное медицинское страхование)	12,3
Приобретение оборудования	3,2
Другие материалы и затраты	18,5
Прочие материальные затраты	18,6

*Источник: Рассчитано автором по данным Росстата за 2019 год.*

Анализ показывает, что основная часть расходов организаций, выполнявших научные исследования и разработки, направляется на оплату труда и страховые взносы (59,7%). На приобретение

оборудования расходуется всего 3,2% внутренних текущих затрат. При этом следует отметить, что в научно-технической сфере имеет место высокий уровень

износа основных средств сектора исследований и разработок (более 70%). Поскольку материально-техническая база российских научных организаций в значительной степени морально и физически устарела, ученые, работающие на такой физически и морально изношенной материально-технической базе, не смогут создавать научную и научно-техническую продукцию мирового уровня.

Проблемы перехода на нормативное финансирование науки во многом связаны с отсутствием научно обоснованных методик расчета нормативов по видам работ, областям науки и научным специальностям. Зачастую это приводит к тому, что научные организации, проводящие научные исследования и разработки в области естественных, медицинских и технических наук, требующие большей материально-технической обеспеченности в расчете на одного исследователя, связанной с особенностями научно-исследовательского процесса (необходимости использования большого количества лабораторного и экспериментального оборудования), получают бюджетных ассигнований меньше, чем это необходимо для покрытия их минимальных затрат на содержание материальной базы по сравнению, например, с научными организациями гуманитарного профиля.

Для ликвидации указанных перекосов в системе планирования расходов на научные исследования и разработки целесообразно осуществить переход к формированию бюджета науки исходя из определения комплексных нормативов финансирования затрат в расчете на одного научного работника (исследователя), прогнозируемой численности исследователей по каждой научной специальности и длительности периода прове-

дения работ. Новая номенклатура научных специальностей утверждена приказом Минобрнауки России от 24 февраля 2021 г. № 118. В соответствии с п. 1 статьи 6 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» разработка прогнозов подготовки кадров и требований к подготовке кадров на основе прогноза потребностей рынка труда относится к полномочиям федеральных органов государственной власти в сфере образования. Мониторинг и прогнозирование потребности экономики в кадрах разрабатываются федеральными органами государственной власти с участием объединений работодателей в соответствии с п. 10 части 1 статьи 13 Федерального закона от 27 ноября 2002 г. № 156-ФЗ «Об объединениях работодателей». Нормативы финансирования должны, во-первых, учитывать специфику и вид научных исследований и разработок (фундаментальные научные исследования, прикладные научные исследования, разработки), область науки, а во-вторых, быть достаточными не только для покрытия средних по данной территории расходов, связанных с научно-исследовательским процессом, но и для создания научно-технических заделов, обеспечения инновационного развития научно-технической сферы.

В этой связи следует отметить, что используемый понятийный аппарат в части научной и научно-технической деятельности не всегда согласуются с нормами, применяемыми в налоговом, бюджетном и иных отраслях законодательства. Например, в Федеральном законе от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» приведены понятия «научная (научно-исследовательская) деятельность» (в том числе фундаментальные,

поисковые и прикладные научные исследования), «научно-техническая деятельность» и «экспериментальные разработки», а Налоговый кодекс Российской Федерации оперирует понятиями «научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки».

Перечень расходов на выполнение научных и (или) опытно-конструкторских разработок определен в статье 262 Налогового кодекса Российской Федерации. К расходам на научные и (или) опытно-конструкторские разработки относятся:

- 1) суммы амортизации по основным средствам и нематериальным активам;
- 2) расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых выполнением указанных работ, а также суммы страховых взносов, начисленные в установленном законодательством порядке;
- 3) стоимость материально-производственных запасов и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении указанных работ;
- 4) капитальные затраты на приобретение объектов основных средств и нематериальных активов;
- 5) затраты на содержание и эксплуатацию недвижимого имущества, а также объектов особо ценного движимого имущества;
- 6) общехозяйственные расходы;
- 7) прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением указанных работ.

В основе расчета норматива финансирования научных исследований и разработок на одного исследователя должны лежать натуральные и денежные нормативы, касающиеся субъектов научной и (или) научно-технической деятельности:

- нормативы численности исследователей;
- нормативы, определяющие размер оплаты труда исследователей;

- контингент инженерно-технических работников, вспомогательного и прочего персонала, приходящихся на одного исследователя, и нормативы оплаты их труда;

- фондовооруженность научного труда в расчете на одного исследователя;

- нормативы материалоемкости научной и (или) научно-технической деятельности;

- удельная площадь помещений в расчете на одного исследователя;

- количество единиц библиотечного фонда в расчете на одного исследователя;

- удельные расходы на бытовое обслуживание;

- нормы и нормативы социального обеспечения;

- нормы и нормативы социальной инфраструктуры научных организаций;

- нормы отдыха;

- нормативы затрат на прочие расходы.

Для повышения обоснованности расчета нормативов финансовых затрат по оплате потребляемых ресурсов (работ, услуг) в расчете на одного исследователя учредителям государственных и муниципальных научных организаций прежде всего необходимо провести ряд статистических наблюдений, по результатам которых обосновать и утвердить соответствующие нормативы по областям назначения (применительно к видам экономической деятельности) в соответствии с номенклатурой научных специальностей с последующей их ежегодной корректировкой на темпы инфляции. Приказом Росстата от 30 августа 2017 г. № 563 утвержден статистический инструментарий для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере образования, науки, инноваций и информационных технологий. Для решения указанной задачи учредителям

научных организаций необходимо периодически проводить статистическое наблюдение за их деятельностью по статьям расходов на выполнение научных и опытно-конструкторских разработок.

Без анализа статистических данных натуральных и финансовых нормативов, а главное, без введения их полного перечня и без разработки отсутствующих нормативов нельзя обосновать объем необходимых финансовых средств по науке в целом.

По мнению автора настоящей статьи, норматив финансирования в расчете на одного исследователя в год ( $H$ ) должен состоять из трех компонентов: норматива текущих расходов ( $H_m$ ), норматива расходов на реновацию амортизируемого имущества ( $H_p$ ) и норматива затрат на инновационное развитие ( $H_u$ ), что можно представить следующей формулой:  $H = H_m + H_p + H_u$ .

Норматив оплаты труда в расчете на одного исследователя должен включать в себя весь перечень затрат на содержание иного персонала, занятого исследованиями и разработками

Рассмотрим подробнее модель расчета норматива финансирования в расчете на одного исследователя с учетом структуры затрат на выполнение научных исследований и разработок.

## 2.2. Расчет норматива текущих расходов

В состав текущих расходов включаются затраты на оплату труда персонала с учетом начислений на оплату труда (страховых взносов), материальные расходы, расходы на оплату услуг связи, транспортных услуг, коммунальных услуг, арендная плата за пользование имуществом, услуги по содержанию иму-

щества, прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением научных исследований и разработок.

### 2.2.1. Расчет норматива расходов на оплату труда

Расходы на оплату труда являются наиболее весомой статьей расходов затрат на научные исследования и разработки. В 2019 году удельный вес затрат на оплату труда в структуре внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки составил 47,4%. Как было показано ранее, значение удельного веса затрат на оплату труда в структуре затрат на научные исследования и разработки существенно различается по областям науки и научным специальностям.

Норматив оплаты труда в расчете на одного исследователя ( $V_r$ ) на календарный год с учетом доплат стимулирующего характера ( $V_c$ ) определяется следующим образом:

$$V_r = 12(V_b + V_c)k,$$

где:

$V_b$  - базовый среднемесячный норматив фонда оплаты труда исследователя;

$V_c$  - размер доплат стимулирующего характера;

$k$  - коэффициент, характеризующий численность инженерно-технического и вспомогательного персонала, приходящегося на одного исследователя.

Норматив оплаты труда в расчете на одного исследователя должен включать в себя весь перечень затрат на содержание иного персонала, занятого исследованиями и разработками (инженеры, техники, лаборанты, вспомогательный персонал, прочие). Общую численность работников, занятых выполнением научных исследований и разработок, можно найти, опираясь на известные данные об оптимальной структуре кадров. Анализ отчет-

тов о ранее выполненных научных исследованиях и разработках в области технических наук свидетельствует о том, что соотношение между численностью исследователей и вспомогательным персоналом, равное 1:4, было оптимальным [3]. Разумеется, что указанное соотношение не является универсальным, и оно должно рассчитываться с учетом специфики научных исследований и разработок.

При расчете норматива затрат на оплату труда следует учесть, что Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» перед Правительством Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации была поставлена задача повышения экономической привлекательности работы в сфере науки путем повышения к 2018 году средней заработной платы научных работников до 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе.

По статистическим данным, в 2019 году среднемесячная заработная плата персонала, занятого исследованиями и разработками, составила 57 012 руб., что составляет 119,1% к среднемесячной заработной плате по экономике в целом [1, с. 52]. В январе – ноябре 2020 года среднемесячная заработная плата работников организаций, занятых выполнением научных исследований и разработок, составила 81 909 рублей, что составляет 166% к общероссийскому уровню среднемесячной заработной платы [2, с. 213].

Значение коэффициента, характеризующего численность инженеров, техников, вспомогательного и прочего персонала, приходящихся на одного исследователя, должно рассчитываться с учетом специфики области науки, вида научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ.

### 2.2.2. Норматив страховых взносов

Норматив страховых взносов определяется с учетом ставок и тарифов на обязательное пенсионное и медицинское страхование, социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Для определения норматива страховых взносов в расчете на одного исследователя ( $R_c$ ) используется следующая формула:

$$R_c = (a - b + c - p) V ,$$

где:

$a$  - тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;

$b$  - тариф взносов на обязательное медицинское страхование;

$c$  - тариф на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;

$p$  - тариф на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Для справки: в 2019 году удельный вес страховых взносов во внутренних текущих затратах на научные исследования и разработки составил 12,4%.

### 2.2.3. Материальные расходы

В составе материальных расходов должны быть предусмотрены расходы на приобретение материальных запасов и на приобретение движимого имущества, не отнесенного к особо ценному движимому имуществу и используемому в процессе выполнения работ, с учетом срока его полезного использования, а также затраты на аренду указанного имущества, не закрепленного за учреждением на праве оперативного управления.

Для определения материальных затрат в расчете на одного исследователя ( $K_m$ ) может быть использована формула:

$$K_M = \sum_{i=1}^n Q_i m_i ,$$

где:

$Q_i$  - количество необходимых предметов (материалов)  $i$ -го вида;

$m_i$  - цена за единицу материального ресурса  $i$ -го вида;

$n$  - номенклатура предметов (материалов), планируемых к приобретению.

#### 2.2.4. Расходы на оплату услуг связи

Расходы на оплату услуг связи включают в себя:

- оплату за предоставление в пользование телефонных и телеграфных каналов связи, сотовой связи;

- оплату расходов, связанных с подключением к сети Интернет;

- оплату почтовых отправок;

- другие расходы, связанные с оплатой услуг связи.

Все эти расходы ( $K_c$ ) рассчитываются по формуле:

$$K_c = \sum_{j=1}^n U_j ,$$

где:

$U_j$  - тариф на оплату услуг связи  $j$ -го вида;

$n$  - число видов услуг связи.

#### 2.2.5. Расходы на оплату транспортных услуг

Расходы на оплату транспортных услуг включают в себя:

- расходы по обеспечению проезда научных сотрудников проездными документами в служебных целях, а также возмещение указанных расходов в случае, если сотрудники не были обеспечены в установленном порядке проездными документами в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- оплату постельных принадлежностей в железнодорожном транспорте, не включенную в стоимость билета;

- оплату договоров на оплату транспортных услуг, оказываемых сторонними организациями.

Расходы на оплату транспортных услуг в расчете на одного исследователя ( $K_T$ ) определяются по формуле:

$$K_T = \sum_{k=1}^m S_k ,$$

где:

$S_k$  - затраты на оплату транспортных услуг  $k$ -го вида;

$m$  - число видов транспортных услуг.

#### 2.2.6. Расходы на оплату коммунальных услуг

В состав коммунальных расходов включены расходы на оплату отопления и технологических нужд, горячего водоснабжения, потребления газа, электроэнергии, водоснабжения. Объем финансирования затрат на оплату коммунальных услуг в расчете на одного исследователя ( $K_k$ ) определяется по формуле:

$$K_k = K_c + K_o + K_э + K_v + K_n,$$

где:

$K_c$  - удельные затраты (затраты в расчете на одного исследователя) на содержание помещений;

$K_o$  - удельные затраты на оплату тепловой энергии;

$K_э$  - удельные затраты на оплату электроэнергии;

$K_v$  - удельные затраты на оплату водоснабжения и водоотведения;

$K_n$  - удельные затраты на оплату прочих коммунальных услуг.

Указанные удельные затраты должны определяться с учетом требований энергоэффективности, энергосбережения, водосбережения за прошлые годы с учетом изменений в составе используемого имущества.

#### 2.2.7. Прочие текущие расходы

Прочие расходы включают в себя:

- оплату договоров на монтаж локальной вычислительной сети;
- оплату договоров на подписку на периодическую литературу (газеты, журналы, бюллетени), кроме периодической литературы, приобретаемой для библиотечного фонда;
- оплату банковских услуг по перечислению заработной платы;
- другие расходы.

Величина прочих расходов в расчете на одного исследователя ( $K_R$ ) может быть рассчитана по формуле:

$$K_R = \sum_{j=1}^n V_j q_j ,$$

где:

$V_j$  - объем приобретаемой продукции (работ, услуг)  $j$ -го типа в расчете на одного исследователя;

$q_j$  - тариф (цена) единицы продукции (работы, услуги)  $j$ -го типа;

$n$  - число позиций в номенклатуре прочих расходов.

### 2.3. Расчет норматива расходов на реновацию амортизируемого имущества

В расходы на восстановление амортизируемого имущества включаются затраты на содержание недвижимого имущества, затраты на содержание особо ценного движимого имущества, а также расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов.

#### 2.3.1. Расходы на содержание недвижимого имущества

В соответствии со статьей 130 Гражданского кодекса Российской Федерации к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

Кроме того, к недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, жилые и нежилые помещения, а также предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений (машино-места), если границы таких помещений, частей зданий или сооружений описаны в порядке, установленном законодательством о государственном кадастровом учете.

Нормативные затраты на содержание недвижимого имущества включают в себя следующие группы затрат:

- нормативные затраты на текущий ремонт объектов недвижимого имущества;
- нормативные затраты на эксплуатацию системы охранной сигнализации и противопожарной безопасности;
- нормативные затраты на аренду недвижимого имущества;
- нормативные затраты на содержание прилегающих территорий в соответствии с утвержденными санитарными правилами и нормами;
- прочие нормативные затраты на содержание недвижимого имущества.

Нормативные расходы на содержание недвижимого имущества ( $K_{снн}$ ) определяются по формуле:

$$K_{снн} = \sum_{j=1}^n P_j N_j ,$$

где:

$P_j$  - стоимость  $j$ -го вида услуг;

$N_j$  - объем потребляемых услуг  $j$ -го вида в расчете на одного исследователя;

$n$  - число видов затрат.

### 2.3.2. Расходы на содержание особо ценного движимого имущества

Нормативные затраты на содержание особо ценного движимого имущества (основных средств и нематериальных активов) включают в себя следующие группы затрат:

- нормативные затраты на техническое обслуживание и текущий ремонт объектов особо ценного движимого имущества;

- нормативные затраты на материальные запасы, потребляемые в рамках содержания особо ценного движимого имущества, не отнесенные к нормативным затратам, непосредственно связанным с оказанием государственной услуги;

- нормативные затраты на обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

- прочие нормативные затраты на содержание движимого имущества.

Нормативные расходы на содержание особо ценного движимого имущества ( $K_{сиди}$ ) определяются по формуле:

$$K_{сиди} = \sum_{j=1}^n P_j N_j ,$$

где:

$P_j$  - стоимость  $j$ -го вида услуг;

$N_j$  - объем потребляемых услуг  $j$ -го вида в расчете на одного исследователя;

$n$  - число видов услуг.

### 2.3.3. Расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов

Для расчета расходов на амортизацию (восстановление) основных средств

и нематериальных активов ( $K_o$ ) может быть использована формула:

$$K_o = \mu \sum_{j=1}^n Q_j ,$$

где:

$\mu$  - норма амортизационных отчислений;

$Q_j$  - фондовооруженность исследователя амортизируемым имуществом  $j$ -го вида;

$n$  - количество групп амортизируемого имущества.

## 2.4. Расчет норматива затрат на инновационное развитие

Решение задач, связанных с неуклонным повышением научно-технического уровня результатов научных исследований и разработок, а также с обеспечением их соответствия возрастающим требованиям наукоемкого производства, немислимо без осуществления научной организацией инновационной деятельности.

Для создания условий для инновационного развития научно-технической сферы необходимо финансировать затраты инновационного характера, включающие в себя расходы на разработку, приобретение и освоение новых технологий, программных средств, нового научного и опытно-экспериментального оборудования и приборов, совершенствование методов и моделей управления научными исследованиями и разработками и др.

Статистические данные свидетельствуют о том, что основной статьей расходов российских организаций на осуществление инновационной деятельности является приобретение машин и оборудования (их удельный вес в составе расходов инновационного характера составляет более 60%).

#### 2.4.1. Расходы на повышение техновооруженности научного труда

Расходы на приобретение нового научного и опытно-экспериментального оборудования, научных приборов в расчете на одного исследователя ( $K_\Phi$ ) вычисляются следующим образом:

$$K_\Phi = \sum_{j=1}^n X_j p_j ,$$

где:

$X_j$  - количество необходимых машин, оборудования и научных приборов  $j$ -го вида;

$p_j$  - цена машин, оборудования и научных приборов  $j$ -го вида;

$n$  - номенклатура машин, оборудования и научных приборов, планируемых к приобретению.

В процессе планирования величины и структуры расходов на приобретение оборудования и научных приборов необходимо исходить из выполнения условия неуклонного повышения техновооруженности научно-исследовательского труда.

#### 2.4.2. Прочие расходы на осуществление инновационной деятельности

Прочие расходы на осуществление инновационной деятельности, в том числе на совершенствование методов и моделей управления научными исследованиями и разработками в расчете на одного исследователя ( $H_u$ ), могут быть рассчитаны по формуле:

$$H_u = \sum_{j=1}^n F_j p_j ,$$

где:

$F_j$  - объем приобретаемой продукции (работ, услуг)  $j$ -го типа для осуществления инновационной деятельности на совершенствование технологий и управления научными исследованиями и разработками в расчете на одного исследователя;

$p_j$  - тариф (цена) единицы продукции (работы, услуги)  $j$ -го типа;

$n$  - число позиций в номенклатуре расходов.

В условиях нарастающего технологического разрыва отечественных товаропроизводителей от зарубежных конкурентов основными статьями расходов на инновационную деятельность должны стать расходы на науку, покупку новых технологий на основе изобретений, подготовку квалифицированных кадров, модернизацию материально-технической базы науки на принципиально новой технологической основе.

#### 2.5. Расчет среднего значения норматива финансирования научных исследований и разработок

Для определения среднего значения норматива финансирования научных исследований и разработок в расчете на одного исследователя по группе научных специальностей ( $H_j$ ) может быть использована следующая формула:

$$H_j = K_j \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n H_{ij}} ,$$

где:

$K_j$  - корректирующий коэффициент, учитывающий характер научной и (или) научно-технической деятельности (фундаментальные научные исследования, прикладные научные исследования, разработки) и научных специальностей  $j$ -й группы;

$H_{ij}$  - значение норматива финансирования по  $i$ -й научной специальности  $j$ -й группы;

$n$  - число научных специальностей в  $j$ -й группе.

Опыт проведения научных исследований и разработок свидетельствует о том, что фундаментальные исследования

связаны со значительным риском и неопределенностью с точки зрения получения конкретного положительного результата, вероятность которого лежит в пределах 0-10%. Прикладные исследования представляют собой поиск и решение практических задач развития отдельных отраслей производства на основе результатов фундаментальных исследований. Вероятность получения ожидаемых результатов на стадии прикладных исследований составляет порядка 80-90%. На стадии разработок происходит использование результатов прикладных исследований для создания и отработки опытных моделей техники (машин, продуктов), технологии производства, а также усовершенствование существующей техники. Вероятность получения ожидаемых результатов на стадии разработок лежит в пределах 90-100%.

Разумеется, приведенные выше значения вероятностей получения положительных результатов в ходе выполнения научных исследований и разработок не являются универсальными и во многом зависят от состояния научно-технического потенциала разработчиков, в том числе имеющегося научно-технического задела, а также степени сложности и масштабности решаемой научной проблемы или задачи.

Тем не менее корректирующий коэффициент  $K_j$  в обязательном порядке необходимо использовать при расчете норматива финансирования науки, поскольку научно-исследовательская и научно-техническая деятельность во многом связаны с риском.

При расчете норматива финансирования в расчете на одного исследователя целесообразно использовать следующую функцию для расчета норматива бюджетного финансирования науки на последующие годы:

$$H_{t=n} = \prod_{t=1}^n H_b (1+r)^t,$$

где:

$H_{t=n}$  - норматив бюджетного финансирования в  $t = n$  году;

$H_b$  - норматив финансирования в базовом году;

$r$  - среднегодовой темп прироста затрат на науку с учетом инфляции.

В качестве базового норматива финансовых затрат на исследования и разработки в расчете на одного исследователя целесообразно использовать передовой зарубежный опыт. Статистические данные за последний год, по которым имеются данные в используемом источнике, свидетельствуют о том, что в 2019 году в Германии внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного исследователя составили 325,6 тыс. долл. США.

В Российской Федерации внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного исследователя значительно ниже и составили 110,4 тыс. долл. США по паритету покупательной способности национальных валют [1, с. 31, с. 36].

При расчете среднегодовых темпов прироста затрат на науку следует учитывать зарубежный опыт, который свидетельствует о том, что в странах, стремящихся стать мировыми технологическими лидерами, затраты на финансирование науки удваиваются примерно каждые 7-10 лет. Например, размер внутренних затрат на научные исследования и разработки в Китае вырос с 221,9 млрд долл. США в 2010 году до 468,1 млрд долл. США в 2019 году по паритету покупательной способности валют [1, с. 36].

Финансовые нормативы на выполнение научных исследований и разработок должны определяться по каждой научной

специальности в расчете на одного исследователя и утверждаться учредителем научной организации с последующей ежегодной корректировкой на темпы инфляции и обеспечения ускоренного развития науки.

### 3. Расчет размера субсидии на выполнение научных исследований и разработок в рамках государственного задания

Расчет ассигнований, необходимых для выполнения научных исследований и разработок в рамках государственного задания, базируется на трех количественных параметрах: нормативах финансовых затрат в расчете на одного исследователя, нормативах численности исследователей, длительности проведения научных исследований и разработок.

Математическая модель для расчета размера субсидии на выполнение научных исследований и разработок ( $R$ ) имеет следующий вид:

$$R = HQT,$$

где:

$H$  - годовой норматив финансовых затрат в расчете на одного исследователя, тыс. руб.;

$Q$  - прогнозная численность исследователей в расчете на календарный год, чел.;

$T$  - длительность периода выполнения научных исследований и разработок, годы.

Для прогнозирования численности исследователей и длительности выполнения научных исследований и разработок учеными разработан соответствующий модельный аппарат [3]. Наиболее целесообразно использовать расчетно-аналитический метод, суть которого заключается в установлении определенных корреляционных зависимостей между трудоемкостью работы и основными тех-

ническими параметрами разрабатываемой продукции (работ, услуг).

При корреляционном моделировании задача формулируется следующим образом: необходимо найти аналитическое выражение аппроксимирующей функции, которая показывает взаимосвязь численности исследователей с определяющими ее факторами. Иными словами, следует найти функцию:

$$Q=f(H_1, H_2, \dots H_n),$$

где  $H_1, H_2, \dots H_n$  - количественное выражение факторов-аргументов (технических параметров) разрабатываемой продукции. При выбранном виде функции  $Q=f(H, a, b, c, \dots)$  остается подобрать коэффициенты  $a, b, c, \dots$  так, чтобы рассогласование между фактическими и расчетными значениями функции было минимальным.

Указанная модель для расчета размера субсидии может быть использована для расчета сметной стоимости научных или научно-технических проектов, выполняемых в рамках государственных контрактов, хозяйственной тематики, грантов и др.

### Заключение

Для повышения качества государственного управления научно-технологическим развитием необходимо разработать эффективный инструментарий для обоснования и принятия научно обоснованных управленческих решений (методик научно-технического прогнозирования, технологии формирования перечня государственных (муниципальных) услуг (планирования тематики научных исследований и разработок), определения нормативов финансовых затрат на выполнение научных исследований и разработок) государственными научными учреждениями, что позволит, во-первых, обеспечить тесную увязку объе-

мов финансирования научных учреждений с результатами их деятельности, а вторых, повысить эффективность бюджетных ассигнований на науку.

При планировании бюджета науки, формировании государственных заданий на выполнение научных исследований и разработок важно обеспечить целостность и технологическое единство научной и научно-технической деятельности.

*Использование нормативного подхода в финансовой практике представляется перспективным. В дальнейшем этот подход будет способствовать сокращению трудоемкости планирования и прогнозирования финансирования науки*

Переход к формированию бюджета науки на основе нормативов финансовых затрат в расчете на одного исследователя должен стать важным экономическим стимулом дальнейшей модернизации научно-технической сферы, развития частно-государственного партнерства и повышения эффективности научной и научно-технической деятельности. Такой переход потребует оперативного решения вопросов прогнозирования потребности в научных кадрах разного профиля, разработки механизма государственного и муниципального заказа на подготовку

научных кадров, создания системы независимой аттестации и аккредитации научных организаций.

Государственная поддержка науки может осуществляться путем установления повышенных нормативов затрат по наиболее востребованным научным специальностям для реализации стратегии инновационного прорыва. Для научных направлений, имеющих важное значение для развития науки, целесообразно устанавливать более высокие размеры норматива финансирования.

Использование нормативного подхода в финансовой практике представляется перспективным. В дальнейшем этот подход будет способствовать сокращению трудоемкости планирования и прогнозирования финансирования науки. Вместе с тем следует отметить, что вероятностный характер научно-исследовательского процесса (особенно на стадии фундаментальных научных исследований) свидетельствует об ограниченности масштабов использования методов нормативного финансирования науки. Очевидно, что нормативное финансирование науки в основном применимо на стадиях прикладных научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

### Литература

1. Наука. Технологии. Инновации: 2021: крат. стат. сб. – М.: НИУВШЭ, 2021. – 92 с.
2. Социально-экономическое положение России. Росстат. – 2020. - № 12. – 213 с.
3. *Тодосийчук А.В.* Экономика научной организации. - М.: ИНИЦ Роспатента, 2006. – 244 с.
4. *Тодосийчук А.В.* Планирование бюджета инновационного развития в условиях экономического кризиса // Козволюция техники и общества в контексте цифровой эпохи: сб. докладов / Под общей редакцией А.Л. Андреева, З.К. Селивановой, В.И. Герасимова. – М.: Издательский дом МЭИ, 2020. – С. 7–11.

УДК 659.113.7:004.738.5

**I.A. Blagikh,**

Doctor of Economic,  
Sciences, Ordinary Associate Professor of the  
Faculty of Technological Management and Inno-  
vations of the National Research University  
ITMO

**I.A. Kudinov,**

Candidate of Economic,  
Sciences of the National Research University  
ITMO

**A.A. Ryabukhina,**

General Director of BC-Consulting  
(St. Petersburg)

**И.А. Благих,**

доктор экономических наук,  
ординарный доцент факультета технологи-  
ческого менеджмента и инноваций  
Национального исследовательского универ-  
ситета ИТМО

**И.А. Кудинов,**

кандидат экономических наук,  
Национальный исследовательский универси-  
тет ИТМО

**А.А. Рябухина,**

генеральный директор БК-консалтинг  
(Санкт-Петербург)

#### ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ (НА ПРИМЕРЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ)

**Аннотация:** авторами проанализированы инновационные методы повышения эффективности рекламы в сети Интернет (на примере страховых компаний). Установлено, что для повышения эффективности рекламы необходимо совершенствование реализуемой рекламной стратегии с целью увеличения числа клиентов компании при наименьших финансовых затратах. В результате анализа рекламной деятельности страховых компаний было выяснено, что рекламная кампания в сети Интернет является без применения методов сквозной аналитики недостаточно эффективной. По итогам проведенного анализа авторами предложен комплекс мероприятий, нацеленных на повышение эффективности рекламной кампании в сети Интернет с целью улучшения контекстной рекламы путем добавления в семантическое ядро как можно больше низкочастотных запросов по теме страхования, разработка мультитендинга под таргетированную рекламу, разработка мультитендинга под контекстную рекламу. Предложен также один из видов мультитендинга, основной задачей которого является информирование клиентов о страховом продукте с ориентацией на конкретные запросы и потенциальных страхователей.

**Ключевые слова:** страхование, страховой продукт, рекламная кампания, интернет, мультитендинг.

Актуальность темы определяется тем неоспоримым фактом, что реклама продуктов и услуг в сети Интернет является одной из самых эффективных инвестиций в информацию о деятельности компаний. Реклама в Интернете – мощный двигатель продвижения страховых услуг. При этом следует отметить, что страховой продукт – товар продаваемый,

но нематериальный. При покупке страхового полиса потребитель приобретает финансовую поддержку в будущем, услугу, а не какую-то реальную вещь. Следовательно, главной задачей рекламной кампании страховой организации является убеждение потенциального страхователя в том, что ему эта финансовая поддержка необходима. Не прибегая к

страхованию, он может понести в будущем неприемлемые убытки.

Каждая страховая компания самостоятельно проводит анализ рынка и выбирает среди множества видов рекламы наиболее приемлемый для себя. Рост конкуренции заставляет страховой бизнес искать новые, более эффективные решения рекламы в Интернете. В то же время рост рекламы, ее давление на целевую аудиторию приводит к обратному эффекту – у пользователей вырабатывается на нее своеобразный иммунитет. Стандартные методы продвижения продуктов и услуг перестают работать. Поиску новых решений способствует систематический анализ функционирующих в Интернете рекламных продуктов. Основным преимуществом рекламы в Интернете является возможность отслеживания ее эффективности и своевременного реагирования на изменение этого показателя. Наиболее эффективным вариантом анализа является сквозная аналитика и построение на ее основе интегрированной модели обработки данных, получаемых на каждом этапе ведения сделки. Иссле-

дованию и популяризации указанных методов посвящена данная статья.

По мнению С. Белозёрова, Н. Кузнецовой, Ж. Писаренко, сквозной аналитикой можно считать процесс изучения эффективности рекламных кампаний на основе информации, полученной о движении клиента по «воронке продаж» [1]. «Воронка продаж» – это демонстрация стадий, которые проходит клиент, начиная от первого контакта и заканчивая покупкой страхового продукта. Сам термин «воронка продаж» наглядно отображает процесс страхования в виде двух треугольников (воронок). В широкой воронке отображены первые контакты с клиентами. Далее в процессе реализации страховых контактов часть потенциальных клиентов постепенно теряется, соответственно сужается и воронка. Узкая часть воронки – это клиенты, которые уже стали реальными (рис.1). С помощью «воронки продаж» удобно осуществлять сквозную аналитику эффективности рекламного продукта.

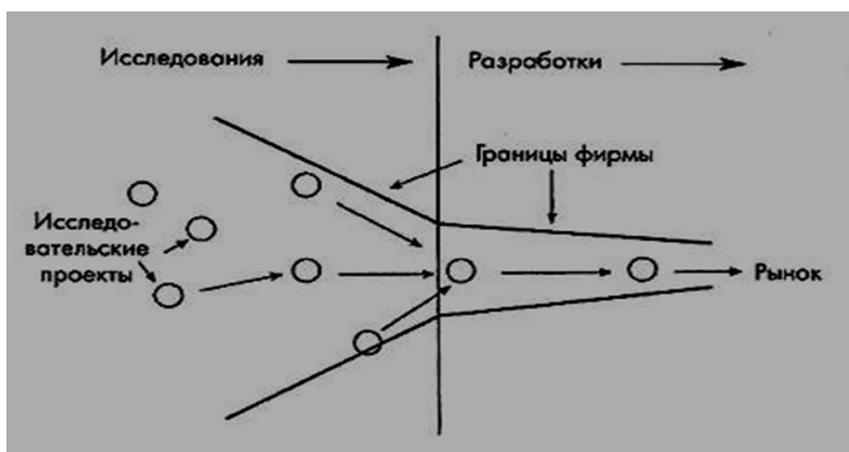


Рис.1. Схематическое изображение аналитических исследований «воронки продаж» рекламного продукта.

Воронка продаж каждой конкретной компании отличается, так как процесс продаж у всех организован по-разному. Что касается сквозной аналитики, то это понятие нужно расширить, используя пе-

речень минимального количества показателей М. Джеффри (табл.1), которые нужны для проведения анализа и разработки стратегии интернет-маркетинга [2].

Таблица 1

**Минимальное число показателей М. Джеффри для проведения сквозной аналитики**

Осведомленность о компании.	Тест-драйв.
Отток клиентов.	Уровень удовлетворенности клиентов.
Количество посещений	Прибыль
Чистая приведенная стоимость (NPV).	Внутренняя норма доходности (IRR).
Окупаемость.	Пожизненная ценность клиента (CLTV).
Цена за клик.	Конверсия по транзакциям (TCR).
Возврат на инвестиции в рекламу (ROA).	Доля отказов.
«Сарафанное радио» (WOM) ]	

*Примечание:* разработано авторами на основе материалов из «Обзора мирового и российского рынка SaaS-решений в B2B-сегменте» [Электронный ресурс]. – [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/obzor-mirovogo-i-rossiyskogo-rynka-saas-resheniy-v-segmente-v2v-20150527020041](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-mirovogo-i-rossiyskogo-rynka-saas-resheniy-v-segmente-v2v-20150527020041) (дата обращения: 12.02.2020)

Суть метода сквозной аналитики заключается в совместной интеграции друг с другом CRM-системы, коллтрекинг-сервиса, непосредственно аналитики и сайта. При использовании данного ме-

тогда процесс анализа рекламных компаний и сбора статистики по ним в гораздо большей степени усложняется, что наглядно представлено на рис. 2 и рис.3.



Рис.2. Классическая модель аналитики сайта

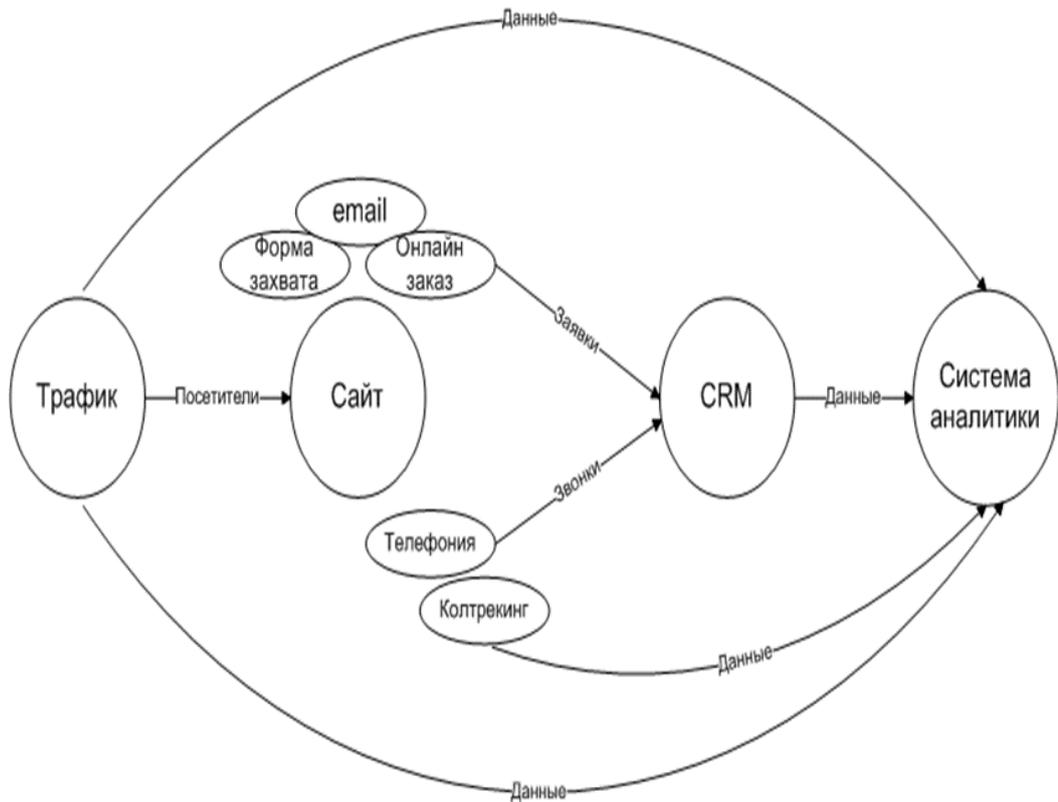


Рис. 3. Модель сквозной аналитики

Стрелки указывают направление, по которому продвигается информация. Нужно отметить, что в рисунке представлены только основные элементы, информация для анализа и перечень этапов будет варьироваться в зависимости от того, какие практические или теоретические задачи были поставлены. При решении практических задач на данные, указанные в рисунке, будет оказывать влияние специфика самой страховой фирмы, ее размер, основное направление деятельности, способ организации бизнеса, степень автоматизации бизнес-процессов и много другое.

Определение экономической эффек-

тивности рекламы традиционным способом, т.е. путем прямого соотнесения доходов и расходов применительно к компании в целом, необходимо осуществлять на основании сквозного анализа: с его помощью определяется корреляция различных влияющих факторов и сбыта страховых услуг, из общего фона выделяется воздействие рекламы, а далее эффект от нее соотносится с ее ценой. Но такой алгоритм является весьма сложным. В связи с этим весьма актуальной является задача косвенного определения эффективности страховой рекламы. Одной из возможностей для преодоления этого препятствия является соотнесение результатов страховщика с показателями

компаний, имеющих сходный страховой портфель, но не проводивших рекламной кампании. Создание такой «контрольной группы» позволяет выделить составляющую роста продаж, относящуюся на рекламные усилия, а затем соотнести ее с их стоимостью. Другой возможностью для прямого определения торговой эффективности рекламы является выделение группы регионов, где рекламная кампания не проводится вовсе или проводится с определенным опозданием. В этом случае сравнение результатов, полученных по разным территориям, позволяет оценить эффективность рекламы.

В группу немонетарных показателей входят показатели, рассчитываемые по единым принципам для различных страховых продуктов:

- степень осведомленности о бренде;
- динамика количества контактов по продукту (в коллцентре, в отделениях розничных продаж (ОРП), через интернет-сайт);
- динамика количества открытых договоров.

Группа монетарных показателей состоит из следующих показателей:

- соотношение затрат на рекламу с операционным доходом по продукту;
- темп прироста по продукту с учетом и без учета рекламных затрат;
- затраты на привлечение одного клиента (Cost Acquisition). Для расчета монетарных показателей используются данные оперативной отчетности страховой компании [3]. Оценка эффективности рекламной компании производится за период действия эффекта от РК. Каждый показатель имеет в системе определенный вес (максимальный балл). По каждому показателю эффективность рекламной кампании может быть отнесена к одной из четырех категорий: «высокая эффективность», «средняя эффективность»,

«низкая эффективность», «неэффективная». В зависимости от категории эффективности РК присваивается определенный балл.

Однако, как уже было сказано, более эффективным является метод сквозной аналитики. Агрегируя данные, получаемые из сквозной аналитики, можно получить наиболее точную статистику взаимодействия пользователей с рекламными объявлениями анализируемой рекламной компании. Информация, полученная таким методом, позволяет производить расчет таких показателей, как: CPA (costperaction – цена за действие), CR (conversionrate – показатель конверсии), ROI (returnofinvestments - показатель возврата инвестиций). Использование данных показателей дает возможности: оценивать эффективность и прибыльности рекламных объявлений, определять факторы, оказывающие наибольшее влияние на рекламную компанию, выбирать общий курс развития компании и т.д.

Получение статистики по эффективности рекламных объявлений из сквозной аналитики проводится по гиперссылкам, указанным в рекламных объявлениях, где добавляются так называемые utm-метки. Эти метки автоматически добавляются рекламными площадками к каждому объявлению. Они позволяют однозначно идентифицировать рекламную площадку, рекламную компанию, объявление, по которому был совершен переход.

Эффективность рекламного объявления рассчитывается в виде количества конверсий, используемых в интеграции системы аналитики с CRM-системой. При такой схеме, при каждом переходе на сайт, содержимое utm-меток клиента, с которыми он пришел, сохраняется в его браузере. В дальнейшем, при оформлении заказа на сайте, это содержимое utm-

меток вместе с информацией о заказе заносится в CRM-систему. По мере ведения заказа клиента в CRM-системе становится известна конечная стоимость заказа. С использованием этого показателя можно рассчитать показатель ROI.

В случае же, если продажа осуществляется не с помощью сайта, а с помощью звонка клиента в организацию, отследить её источник становится более сложной задачей. Для решения этой проблемы можно использовать сервис коллтрекинга [4].

Все, пришедшие на сайт онлайн-за-

явки автоматически, по мере их поступления, регистрируются в CRM-системе. Аналогичным образом заявки, поступающие в коллтрекинг системы, регистрируются автоматически в CRM. Все это осуществляется с помощью программных интерфейсов, предоставляемых CRM-системой. Прежде всего, для объединения данных, из CRM-системы с помощью предоставленного программного интерфейса выбираются осуществленные в день сделки [5].

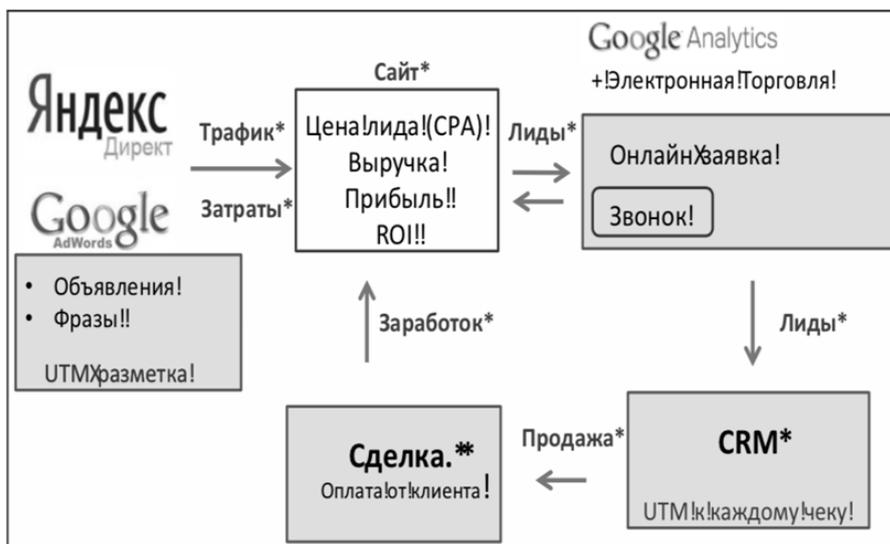


Рис. 4. Схема модели автоматизации сбора данных и отчетности

Как видно из рисунка 4, информация об этих сделках, включая содержимое utm-меток и полученную с заказа прибыль, отправляется в дальнейшем в систему аналитики, которая, на основании полученных данных, рассчитывает показатели эффективности рекламы. Система аналитики, в свою очередь, рассчитывает показатель возврата инвестиций на рекламу (ROI) по формуле (1):

$$ROI = \frac{\text{Доход} - \text{Затраты на рекламу}}{\text{Затраты на рекламу}} \cdot 10 \quad (1)$$

При  $ROI > 0$  — затраты на рекламу окупаются;

при  $ROI < 0$  — затраты на рекламу не окупаются.

Благодаря различным механизмам, реклама в Интернете предоставляет бога-

тые возможности для анализа её эффективности. Рекламодатели стремятся внедрить наиболее эффективную сквозную аналитику. Внедрение данной технологии требует осуществления автоматизации отчетности в бизнес-процессах компании. Преимуществами подхода является получение наиболее полной статистики по эффективности рекламных объявлений. Эта информация позволяет рекламодателю эффективно вести рекламную кампанию, точно знать наиболее прибыльные рекламные объявления и отсеивать убыточные объявления, снижая затраты на рекламу.

Таким образом, мы полагаем, что показатели, указанные в таблице 1, способны представить фактическую картину эффективности рекламы и инвестиций на нее для небольших страховых компаний, имеющих ограниченное количество показателей. Например, регулярный мониторинг поведения потенциальных клиентов, их отношения к товарам или услугам для небольших фирм может быть затруднено, так как они не могут позволить себе тратить деньги и человеческие ресурсы на это. Таким компаниям намного выгоднее использовать шаблонные решения. Например, сервис ROIstat.com, в нем

предложено пользователям более 28 инструментов для работы с системами, которые содержат маркетинговую информацию. Это и бухгалтерские программы, и CRM, онлайн чаты и многое другое [6].

Следует отметить, что этот сервис при автоматической системе обработки данных может стать оптимальным решением не только для небольших страховых компаний, но и для средних, которые находятся на начальном этапе внедрения системы и нуждаются в базовых инструментах аналитики.

В некоторых зарубежных странах аналитический метод оценки эффективности инвестиций в рекламную кампанию называют «BigDataAnalytics», а метод разработки эффективной политики на основании собранных данных – «BigData-Drivenmarketing» [7].

Таким образом, данные, которые использует система сквозной аналитики и которые прошли через IT систему или получены в виде статистики из Интернета, представляют собой перемещение информации как внутри компании, так и вне ее. В общем виде перемещение этой информации представлено на рис.5:



Рис. 5. Этапы обработки информации об эффективности рекламной компании

Из представленного рисунка видно, что трафик неразрывно связан с количеством пользователей, которые попадают в информационную базу предприятия. То есть клиенты, которые посетили сайт, являются потенциальными и оставляют достаточное количество сведений для того, чтобы фирма обратила на них внимание и предложила свою продукцию. Однако у такой схемы есть существенный недостаток – она не учитывает потенциальных клиентов, которые контактировали с фирмой, не заходя к ней на сайт. Например, они узнали о продукции или услугах из газеты, от других клиентов, из какой-либо социальной сети, рекламного ролика или через любой другой канал. Также они могут сделать покупку или оформить заказ без посещения сайта. Например, посетили офис компании лично или связались с менеджерами по телефону, электронной почте.

В данном случае следует использовать те новые возможности, которые предоставляет цифровизация информации. Поскольку современные цифровые технологии активно развиваются, открываются новые информационные каналы. Например, облачное обслуживание. Такая модель сотрудничества в последнее время становится все популярнее [8].

В IT сфере все чаще встречается бизнес модель SaaS (software as a service). Собственно, это приложение для бизнеса, которое является облачным. Когда клиент покупает его, он получает доступ к нему через интернет. То есть он не покупает само программное обеспечение, а только платит за доступ, за возможность использования. Плата вносится периодически. Такая схема очень напоминает аренду, разница заключается только в том, что заказчик не получает прямого физического доступа к серверам или ПО [9].

Появление модели SaaS обусловлено тем, что покупка традиционным методом имеет определенные недостатки:

- для покупки программного обеспечения компании приходится изыскивать серьезные ресурсы, что не всегда выгодно, иногда приходится для этих целей брать кредит;

- заказчик покупает программный продукт, оплачивает его полностью, но не всегда использует его функционал полностью.

Многие предприниматели мирятся с этими недостатками, принимают их, как должное и платят, так как сегодня без определенных программных продуктов вести эффективно бизнес невозможно. Пользователи понимают, что создать софт с функционалом, который будет идеально подходить для всех, невозможно. Поэтому приходится оплачивать ненужные опции и уйти от этого невозможно. Модель SaaS стала прекрасной альтернативой. Хотя и у нее есть свои преимущества и недостатки.

Модель SaaS предполагает не полную оплату, а внесение абонентской платы в период использования. Заказчик может оплачивать объем данных или вносить плату ежемесячно. В абонентский взнос включена не только стоимость пользования самим продуктом, но и его техническая поддержка.

Еще одна особенность данной модели – пользоваться программным продуктом может одновременно несколько пользователей, которые находятся в разных местах, используют разную операционную систему и т.д. Если же заказчик больше не нуждается в программном продукте, он просто перестает оплачивать услугу.

На рынке облачных технологий SaaS продолжает удерживать лидерские позиции.

ции. Уже к 2018 году порядка 28% компаний в мире перешли на использование SaaS, зарабатывая более \$50 млрд выручки, что на \$22,6 млрд больше, чем в 2013 году [10].

В России по такой схеме приобретаются бухгалтерские программы, CRM-системы, системы электронной коммерции и многие другие решения B2B. Рост интереса со стороны пользователей к таким решениям логичен, так как SaaS позволяет значительно снизить расходы, переведя их из капитальных в операционные. Еще одна причина роста этого сегмента – доверие к облачным сервисам, которое с каждым днем неуклонно растет.

По состоянию на 2016 год рынок в секторе МСБ в РФ, который использует SaaS, по оценкам достиг 28 млрд рублей и с каждым годом он стремительно растет. При этом динамика роста в России значительно превышает общемировую прирост [11].

Если проанализировать SaaS продукты, то можно заметить – большинство софта рассчитано на бизнес. Работать на рынке B2B услуг сложнее, так как существует множество факторов, которые снижают вероятность приобретения SaaS. Например, это корпоративная культура или система организации бизнеса. Компания, которая не использует автоматизированную систему учета рабочего времени, не будет приобретать соответствующее ПО. Понадобится время, чтобы она пришла к решению перейти на использование этой системы. А уже после она может купить соответствующее решение.

Воронка продаж SaaS выглядит следующим образом:

- ознакомление с сервисом;
- подписка, использование бесплатной (демо) версии;
- активация продукта и начало его

использования;

- покупка платной версии.

Первые шаги совершает большинство компаний. Но продвижение дальше по воронке затруднено. После использования бесплатной версии многие не переходят на платную и отказываются от использования сервиса. Платную версию покупают только те компании, которые оценили ценность продукта и то, что его характеристики соответствуют заявленным. Если ценности для своего бизнеса заказчик не видит, он уходит. Но это не значит, что он потерял навсегда. В будущем он может изменить решение, поэтому важно поддерживать обратную связь:

- с теми, кто уже активировал платную версию для того, чтобы узнать, какая ценность продукта для клиента стала определяющей;

- с теми, кто отказался активировать платную версию, чтобы узнать, по какой причине пользователь отказался от сервиса.

Одной из особенностей использования этой модели является то, что покупатель и продавец контактируют через Интернет. Это касается всех этапов продаж, вплоть до оплаты и предоставления доступа к софту [12].

Обратная связь между подобными сервисами и их покупателями осуществляется посредством:

- контекстной рекламы;
- соцсетей;
- поисковой выдачи;
- видеохостингов и других каналов.

Более длинный цикл продаж, специфика покупателей, их ограниченное количество оказывает существенное влияние на маркетинговую политику и коммуникации с клиентом. Очень часто для этого компания использует несколько методов, комбинирует их для повышения

продаж. Поэтому появляется объективная необходимость проведения анализа для понимания, какой канал был максимально эффективным.

Исходя из этого, для разработки и ведения продуктивной рекламной кампании необходимо использовать аналитические инструменты, которые позволяют улучшить основные показатели полезности интернет-рекламы [13].

Перед тем, как приступить к разработке системы маркетинговой аналитики, необходимо описать ее будущие элементы:

- система веб-аналитики – место, куда будет стекаться информация из всех маркетинговых каналов;
- сервис CallTracking – с его помощью осуществляется отслеживание телефонных звонков;
- CRM-система – служит для принятия и обработки заявок;
- сервис онлайн консультаций.

Работу системы можно представить таким образом: посетители попадают на сайт, на котором размещены сервисы CallTracking и онлайн консультирования. Далее возможно несколько вариантов дальнейшего поведения клиента:

- регистрация на сайте;
- звонок менеджеру;
- использование онлайн чата для связи с оператором;
- пользователь покинул сайт.

После того, как человек зарегистрировался на сайте, он проходит по воронке. В CRM системе это фиксируется и открывается карточка на нового клиента с его данными, которые были указаны при регистрации.

Если имели место контакты с клиентом, их история также будет загружена автоматически в CRM систему. Такой подход позволяет сохранять данные о контактах, их результатах в одном месте

и обеспечивать доступ к ним менеджерам по продажам, руководству и т.д.

Если клиент прошел по всей воронке и купил платную подписку, в CRM это будет отображено. Появится информация о купленной версии софта, дате, канале платежа и другие сведения. Все это передается в систему аналитики. Сюда же загружаются данные о расходах и осуществляется их связь с данными из CRM посредством уникального идентификатора, присвоенного клиенту при первом посещении сайта.

В системе аналитики будет находиться вся необходимая информация из всех рекламных каналов, которая показывает их эффективность. Также есть возможность создавать сегменты, которые могут применяться для создания дополнительной рекламы для пользователей, отказавшихся от покупки продукта на первом этапе. Те, кто купил платную подписку, получают возможность отказаться от рекламы. Для реализации такой схемы необходимо подключить в настройках счетчика несколько идентификаторов: Client ID и User ID. Первый присваивается устройству, с которого заходил пользователь. Он прописывается в браузере и дает возможность составить из многих посещений сайта клиентом одну общую картину. Использование этого идентификатора открывает возможности для сбора аналитических данных. Но его недостаточно, так как многие пользователи заходят на сайт из нескольких устройств [14].

Поэтому дополнительно необходимо использовать еще идентификатор User ID. Он присваивается пользователям при регистрации в личном кабинете и дает более точную картинку, чем Client ID.

Когда пользователь совершает определенное действие, идентификаторы Client ID и User ID передаются вместе с

другими данными в CRM, на основании чего открывается в системе карточка на пользователя. После того, как статус клиента в системе CRM изменится, оба идентификатора передаются в систему аналитики. Эти данные позволяют определить источник трафика, полученный от этого источника доход. Информация о расходах загружается в систему аналитики из других источников – из рекламной системы, на основании этого выполняется расчет ROI, LTV и других показателей. Этот подход дает возможность определить, какой рекламный канал эффективен, какой нет и на основании получен-

ной информации разработать взвешенную маркетинговую стратегию, которая позволит более гибко:

– создавать сегменты пользователей, которые стали клиентами сервиса, и отключать для них показ рекламы;

– создавать сегменты пользователей, которые не стали клиентами сервиса, и направлять на них дополнительную рекламу, стимулирующую вернуться и начать пользоваться сервисом.

В результате можно выделить основные элементы аналитики на базе систем обработки информации (табл.2):

Таблица 2

#### Основные элементы аналитики на базе систем обработки информации

Этап обработки информации для маркетинга	Анализируемые данные
Интернет-маркетинг	Стоимость одного клика Цена трафика
Сайт фирмы	Конверсия (TCR) Число посещений
Информационная система	Количество отказов «Сарафанное радио» (WOM)
Система учета	Степень удовлетворенности Уход клиентов Приведенная стоимость чистая (NPV) Норма доходности внутренняя (IRR) Прибыль Ценность клиента пожизненная (CLTV) Возврат вложений (ROA)

*Примечание:* разработано авторами на основе материалов из «Обзора мирового и российского рынка SaaS-решений в B2B-сегменте» [Электронный ресурс].

[http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/)

[obzor-mirovogo-i-rossiyskogo-rynka-saas-resheniy-v-segmente-v2v-20150527020041](http://obzor-mirovogo-i-rossiyskogo-rynka-saas-resheniy-v-segmente-v2v-20150527020041)  
(дата обращения: 12.02.2020)

Интегральная оценка эффективности рекламной кампании определяется путем суммирования баллов, набранных

по двум группам показателей – монетарным и немонетарным. На основании по-

лученной суммы баллов рекламная кампания может быть отнесена к одной из четырех категорий: “высокая эффективность”, “средняя эффективность”, “низкая эффективность” или “рекламная кампания неэффективна”. Объем сбыта компаний сферы услуг в значительной мере определяется уровнем удовлетворенности потребителей. Соответственно, от него существенно зависит объем прибыли и рентабельность компании [15]. И поскольку именно потребители решают, услугами какой компании они воспользуются, чем полнее компания удовлетворяет запросы и предугадывает желания клиентов, тем больший экономический эффект она получит. Без точных оценок степени удовлетворенности потребителей компании не могут принимать эффективных решений о том, что именно требуется улучшать в первую очередь. Чем выше уровень удовлетворенности потребителей услугой, тем выше вероятность ее повторного приобретения теми же клиентами в будущем. Итак, для эффективного рекламного продвижения страхового продукта в системе добровольного медицинского страхования необходимо выполнение следующих условий: учет особенностей страхового продукта; понимание поведения, желаний и предпочтений страховщиков, потребителей, конкурентов и рынков; правильная постановка задач рекламной кампании; умение превратить рекламное сообщение в драматическую продающую идею, которая вторгнется в головы и сердца потребителей; точная оценка эффективности проведенной рекламной кампании.

Мультилендинг – это динамическая веб-страница, которая способна менять свое содержание в зависимости от раз-

личных параметров: источника, с которого осуществился переход на мультилендинг; запроса, который пользователь ввел в строку поисковой системы и по которому был осуществлен переход на мультилендинг; географического расположения пользователя; времени посещения сайта. Веб-страница подобного типа может быть разработана под разные виды рекламы [16].

Таким образом, мультилендинг — это несколько вариантов одной страницы с разным текстом заголовка на первом экране или с разным дизайном. Подмена контента на посадочных страницах уже много лет как «ходит» в трендах, но до сих пор в Интернете нет единого подхода к технологии мультилендингов. Обычно всё сводится к выбору технического решения, как их лучше делать – с помощью UTM-меток, самописных скриптов или онлайн-сервисов. При оптимизация контекстной рекламы, путем добавления в семантическое ядро как можно больше низкочастотных запросов по теме страхования, страхователь может вводить запросы в поисковую строку, которые не переводят его на сайт компании, потому, что таких ключевых слов нет в семантическом ядре. Добавления низкочастотных запросов позволит попадать клиенту на сайт при вводе в запрос практически любой комбинации слов [17].

Наиболее эффективным методом реализации данных мероприятий будет создание мультилендинга, поскольку он отвечает индивидуальному подходу к каждому клиенту, что способствует повышению лояльности страхователя. Следующим шагом является разработка макета мультилендинга. Его пример представлен в табл.3.:

Таблица 3

## Пример макета мультилендинга

Шапка коммерческого предложения	Блок меняется
Основной блок с описанием главного предложения для отдельной тематики бизнеса. Заголовок и краткая суть	Блок меняется
Описание предложения, услуг и цен	Блок меняется
Отзывы клиентов	На первых порах можно не менять, но в перспективе лучше ставить отзыв по теме предложения
Список клиентов	На первых порах можно не менять, но в перспективе лучше ставить клиентов по тематике коммерческого предложения
Об агентстве / бренде	Блок не меняется
О подходе агентства, рекомендации, УТП, любая информация, которая вызывает доверие и снимает сомнения	Блок не меняется
Что можно уступить клиенту	Блок не меняется, либо меняется частично
Форма заявки	Блок может быть универсальным, но лучше использовать индивидуальные формы под каждый проект

*Примечание:* разработано авторами.

Логично разделить мультилендинг на несколько блоков, каждый из которых содержит определенную информацию о страховом продукте и может изменяться в соответствии с поисковым запросом посетителя [18]. Шапка мультилендинга состоит из трех блоков и название каждого из них соответствует порядковому номеру. В блок 1 входит фирменный логотип страховой компании, в блоке 2 будет размещен девиз компании, а в блок 3 вносится контактный номер горячей линии, по которому клиент может совершить звонок в любое время и задать интересные вопросы. Из этих блоков неизменными остаются 1 и 3. Блок 2 изменяется в

зависимости от того, какой вид страхования выбирает через свой запрос клиент. Например, если пользователь ищет информацию по страхованию жизни, то слово автомобиль, в девизе компании, будет заменено на жизнь. Шапка мультилендинга, включающая в себя три блока, направлена на поддержку клиентов, на формирование хорошего впечатления об организации, на запоминание и узнавание в дальнейшем фирменного логотипа компании [19].

Следующим разрабатывается блок 4, который представлен в виде слайдера. Изображение слайда должно полностью соответствовать поисковому запросу

клиента. Это создает впечатление у пользователя, что он нашел именно то, что искал, и не возникнет желания завершить посещение мультилендинга. На блок 4 накладывается текстовое сообщение. Данное сообщение призывает клиента к покупке страхового продукта оповещением о том, что многие автовладельцы той же марки автомобиля предпочли застраховаться именно здесь.

В блок 5 вносится информация о самом виде страхования КАСКО, а именно, какие случаи относятся к страховым по КАСКО и что оно из себя представляет. Этот блок мультилендинга так же подстраивается под запрос клиента по любому виду страхования, который тот ищет.

Блок 6 содержит предложение с оформлением заявки на покупку полиса онлайн. Если клиент нажимает на ссылку, то открывается всплывающее окно с небольшой анкетой для оформления заявки.

Блок 7 предназначен для убеждения клиента в том, что компания «Росгосстрах» надежная и ей можно доверять, например: «Почему застраховаться нужно именно у нас? Мы предлагаем своим клиентам не только стабильную защиту машины в рамках КАСКО!».

Блок 8 содержит только изображения.

Блок 9 - это краткое перечисление бонусов от компании клиенту, если он застрахуется по КАСКО в «Росгосстрах», например: гарантия восстановления стекол, фар совершенно бесплатно либо покрытие расходов, связанных с эвакуацией автомобиля с места аварии.

Блок 10 создан для того, чтобы страхователь выбрал любой удобный для себя способ оформления заявки на страхование. Здесь можно указать, что компа-

ния принимает клиентов в офисе, обслуживает их по телефону или же предлагает оформить заявку онлайн. Текст будет разделен на три группы и под каждым будет размещено изображение.

В блоке 11 размещено яркое, привлекающее внимание объявление о проводимой акции. Справа от объявления располагается блок 12, в котором можно более подробно ознакомиться с условиями акции и датами ее проведения.

Блок 13 создается уже не только для того, чтобы познакомить со страхованием КАСКО, со страховой компанией, подчеркнуть индивидуальный подход, но и для того, чтобы разделить этот вид страхования на подвиды и таким образом помочь клиенту определиться с тем, какое именно КАСКО ему хотелось бы приобрести.

Блок 14 снова предлагает страхователю оформить заявку на страхование здесь и сейчас, в режиме онлайн, при этом клиенту нужно только указать свое имя, номер телефона и адрес электронной почты.

В блоке 15 будет расположен калькулятор КАСКО, в котором будут заполнены все поля, уже известные страховщику об автомобиле BMW X5, а именно: марка автомобиля, модель, тип трансмиссии, тип привода, предлагаемые варианты франшизы (5000, 10000, 15000). Страхователю останется указать только ему известные данные в пустых полях: год выпуска автомобиля, лошадиные силы, средняя стоимость автомобиля, количество водителей, стаж, дата рождения, наличие противоугонной системы.

Таким образом, мультилендинги подробно информируют клиентов о страховом продукте, не предоставляя лишней или общей информации, а ориентируясь на конкретные, точные запросы каждого

[20]. Подобного рода реклама всегда подталкивает потенциальных страхователей к покупке услуги, особенно если информацию о ней клиент искал целенаправленно. Безусловно, это увеличивает клиентопоток, лояльность страхователей, рекламная кампания начинает приносить больше пользы для финансовой составляющей компании, а для страховой компании, как и для любой коммерческой организации, важно увеличение прибыли за счет новых страхователей [19]. Потенциальные клиенты по достоинству оценят

новшества в виде мультилендинга, обслуживание будет проходить гораздо комфортнее и быстрее за счет того, что всю необходимую информацию пользователь Интернета получает сразу, с первого посещения и ему не приходится искать дополнительные источники. Поэтому реализация предлагаемых авторами мероприятий полностью соответствует требованиям к результатам деятельности и способствует совершенствованию рекламной кампании страховщика в сети Интернет.

### Литература

1. Белозёров С.А. Регулирование страховой деятельности. Учебник и практикум / С.А. Белозёров, Н.П. Кузнецова, Ж.В. Писаренко. – М., 2020.
2. Джефффри М. Маркетинг, основанный на данных: 15 ключевых показателей, которые должен знать каждый / Манн, Иванов и Фербер. – 2013.
3. Аркадьев В.А. Роль аудита в формировании равновесной системы «экология-социальное развитие» Арктической зоны РФ / В.А. Аркадьев, О.В. Аверьянова, И.А. Благих // Проблемы современной экономики. – 2019. – № 4 (72). – С. 198–203.
4. Боровик М. Performance-маркетинг: Заставьте интернет работать на вас / М.Боровик, Г.Загребельный, Т.Меркулович, И.Фролкин. – М.: Альпина Диджитал, 2021.
5. Берёза Н.В. Современные тенденции развития мирового и российского рынка информационных услуг / Н.В.Берёза // ИВД.– 2012 – No2. – <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-mirovogo-i-rossiyskogorynka/informatsionnyh-uslug> (дата обращения: 20.03.2020).
6. Белозеров С.А. Цифровая экономика как фактор развития рынка страхования // В сб.: Международный экономический симпозиум – 2018. Материалы международных научных конференций. – 2018. – С. 75.
7. Аркадьев В. А. Особенности «оборота» налога на добавленную стоимость в современной России / В.А. Аркадьев, И.А. Благих // Проблемы современной экономики. 2017. № 3 (63). – С. 112–117.
8. Белозеров С.А. Современные факторы развития российского страхового рынка / С.А. Белозеров, Г.В. Чернова, С.А. Калайда // Страховое дело. – 2018. – № 6 (303). – С. 31–35.
9. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: учеб. пособие / И.К. Беляевский. – М.: 2019.
10. Вязиков, Г.В. К вопросу об оценке маркетинговой деятельности предприятий / Г.В. Вязикова, И.С. Янё // Вестник ОГУ. – 2019. – No8 (169). – <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-otsenke-marketingovoy-deyatelnosti-predpriyatiy>.
11. Данченко Л.А. SMART-обучение: основные принципы организации учебного процесса / Л.А. Данченко, П.Ю. Невоструев // Открытое образование. – 2014.– № 1.
12. Ермаков Д.Ю. Особенности маркетинговых коммуникаций на рынке B2B / Д.Ю. Ермаков // Молодой ученый. – 2018. – № 20. – С. 229–231. –

<https://moluch.ru/archive/206/50414/> (дата обращения: 08.05.2019).

13. *Ивашикова Н.И.* Методические подходы к оценке эффективности маркетинговой деятельности / Н.И. Ивашикова, А.А. Камша // *Маркетинг услуг*. – 2013. – № 1. – С. 14–25.

14. *Благих И.А.* К вопросу о взаимосвязи сберегательного и страхового дела в до-революционной России / И.А. Благих, Л.Б. Сон // *Проблемы современной экономики*. – 2010. № 1 (33). С. 431–435.

15. *Майёр-Шенбергер В., Кукьер К.* BIG DATA // Больше данных <https://cyberleninka.ru/article/n/primeneniemodeli-saas-v-rossii> (дата обращения: 13.04.2020).

16. *Кэти О'Нил*, Рэйчел Шатт. Data Science. Инсайдерская информация для новичков, 2019 // Питер, 2019. Интернет-реклама — Википедия [Электронный ресурс]: / Wikimedia Foundation, Inc / URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B0> (дата обращения: 27.12.2020).

17. *Коробков С.А.* Интеграция внутренних и внешних информационных систем для повышения результативности интернет-маркетинга (на примере информационно-технологических компаний) / С.А. Коробков // *Материалы VIII Международной научно-практической конференции «Современная экономика: концепции и модели инновационного развития»*. – М., 2016.

18. Обзор мирового и российского рынка SaaS-решений в B2B-сегменте [Электронный ресурс]. – [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/obzor-mirovogo-i-rossiyskogo-rynka-saas-resheniy-v-segmente-v2v-20150527020041](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-mirovogo-i-rossiyskogo-rynka-saas-resheniy-v-segmente-v2v-20150527020041)

19. *Aydarova J., Pashkus N., Blagikh I.* Effective strategic positioning of institutions of secondary professional education in the knowledge economy // В сб.: SHS WEB OF CONFERENCES. Collection of Materials of the 19th International scientific conference. University of Zilina. – 2020. – С. 0100220.

20. Агентство интернет-маркетинга: омниканальность как основа продвижения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://texterra.ru/search/?q=сквозная+аналитика/> (23.03.2019) Информационный портал «Иксмедиа» [Электронный ресурс]. – <http://www.iksmedia.ru/news/5219062-Rost-SaaSreshenij-v-Rossii-operezha.html>

---

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

---

УДК 334.72

***V.V. Chekmayov,***

Doctor of Economics, Professor,  
Honored Scientist of the Russian Federation,  
Corresponding Member of RAO, Full Member  
of the FSA. Head of the Kostroma regional  
branch of the Petrovsky Academy of Sciences  
and Arts (CROPANI) under the administration  
of the Kostroma region, Kostroma

***E.V. Konovalova,***

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Eco-  
nomics and Economic Security, Kostroma State  
University, Kostroma.

***O.B. Orekhova,***

Department of Constitutional and Municipal  
Law of the Yu.P. Novitsky Law Institute of Ko-  
stroma State University, Kostroma.

***V.B. Chekmarev,***

доктор экономических наук., профессор,  
заслуженный деятель науки РФ, член-корре-  
спондент РАО, действительный член АФН.  
Руководитель Костромского регионального  
отделения Петровской Академии Наук и Ис-  
кусств (КРОПАНИ) при администрации Ко-  
стромской области, г. Кострома.

***E.B. Коновалова,***

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и экономической  
безопасности Костромского государствен-  
ного университета, г. Кострома.

***O.B. Орехова,***

кафедра конституционного и муниципаль-  
ного права юридического института  
им. Ю.П. Новицкого Костромского государ-  
ственного университета, г. Кострома.

**КОНТРОВЕРЗЫ И КВАНТОВОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

(по материалам Костромского экономического форума)

**Аннотация:** в Костромской области 26-30 мая текущего года состоялся VII Костромской экономической форум (КЭФ). Целью настоящей статьи являются размышления о состоявшейся в рамках форума первой межрегиональной конференции «Социально-экономическое взаимодействие малого и среднего предпринимательства и общества», очертить новые научные подходы к проблеме предпринимательства, озвученные в ходе конференции, и представить региональную проблематику. Методологически авторы опирались на принцип дополнительности, теоретически – на синергетический подход. Структурно статья является сочетанием рассказа о позициях участников конференции с суждениями авторов.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство; предпринимательство как социальный феномен и личностный тип; государство и предпринимательство.

*Легче изобрести будущее, чем предсказать его. Однако не забывайте, что изобретённое вами может круто перевернуть не только жизнь всего человечества, но и вашу собственную*

*(Алан Кэй)*

### Введение

Малое и среднее предпринимательство (МСП) – термин, используемый в Федеральном законе от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ, «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1] для обозначения субъектов экономической деятельности. Можно полагать, что он появился в идеологическом противостоянии понятий «предпринимательство» и «бизнес». Вот понятия «малый» и «средний» бизнес соответствуют деятельности бизнесменов (то есть тех, чьей целью является получение прибыли). Следовательно, анализируя предпринимательскую деятельность правомерно рассуждать о малых и средних предприятиях, а не о малом и среднем предпринимательстве. В частности, в терминологии органов статистики употребляется термин предприятия, а среди субъектов малого предпринимательства выделяют микропредприятия, индивидуальные предприниматели учитываются отдельно [2, с.9,77–78].

Для участия в конференции губернатор Костромской области Сергей Константинович Ситников пригласил известных российских учёных Гринберга Р.С., Бузгалина А.В., Субетто А.И., Павлова М.Ю., Булавко-Бузгалину Л.В. В ходе их участия в пленарном заседании конференции, а затем и на именной встрече с губернатором и его помощни-

ками обсуждались и стратегические задачи (как достичь цели по развитию сектора МСП, поставленной Президентом Российской Федерации), и тактические задачи администрации Костромской области совместно с предпринимателями.

С.К. Ситников обратил внимание учёных на то обстоятельство, что современная экономическая теория иные формы предпринимательской деятельности, кроме рыночных, не рассматривает, и привёл примеры реципрокного поведения костромских предпринимателей. Он подчеркнул, что хозяйствование человека – это не только рынок, и ценности и мотивы предпринимательской деятельности базируются не только на формальных институтах.

Участники конференции с пониманием (как это следует из выступлений) отнесли к позиции губернатора области.

Фраза «развитие предпринимательства – условие социально-экономической стабилизации жизни россиян» кому-то может показаться лозунгом. Но это на первый взгляд. Дело в том, что пандемия наложила «лапу» на малый бизнес обслуживания. Процесс производства материальных продуктов, наоборот, расширился. Поясним. К началу конференции был издан и роздан участникам сборник заявленных докладов [3].

В силу известных обстоятельств часть докладчиков не смогли принять личное участие в конференции. При

этом, в докладах тех, кто не смог принять личное участие в конференции, прослеживаются рассуждения о ценностях и смыслах различных *видов предпринимательской деятельности*.

Во-первых, актуален вопрос о социальном предпринимательстве. И хорошо, что авторы, чьи статьи посвящены этой теме, представили своё понимание и спрогнозировали будущее этого вида предпринимательства.

Во-вторых, о так называемых предпринимательских университетах. В статьях авторов сборника, поднимающих проблему предпринимательства в сфере образования, присутствует не перволичное повествование (так на литературоведческом жаргоне идентифицируется свободный косвенный дискурс). Тема-то архиважная, но почему-то язык некоторых авторов (они как будто сговорились, живя в разных городах) оказался столь наукообразно усреднённым, блёклым, без своего собственного научного лица исследователя – так, будто бы перед нами добротный, но без огонька сделанный перевод? Отсутствуют малейшие попытки проанализировать реальное состояние дел, предложить своё видение природы, структуры, устройства будущего высшей школы.

Иную оценку заслуживают авторы (назовём их волонтёрами от образования), в статьях которых предложены принципиально новые оценки роли преподавателей как предпринимателей и студентов как предпринимателей в создании образовательного продукта, авторов, исповедующих новую этику предпринимательской активности. Вероятно, не стоило бы столь внимательно относиться к отношениям образования и бизнеса, если бы в российских вузах не присутствовали высокие миграционные настроения. Так, главный учёный секретарь Президиума РАН академик Н. Долгушин

заявил, что количество высококвалифицированных специалистов, уезжающих из страны с 2012 года, выросло в 5 раз с 14 тысяч до 68,7 тысяч [4]. По данным социологов, в ведущих вузах России до 20 % студентов желают уехать на работу за границу. А масштабы утечки интеллекта – это не только экономический ущерб для общества, но и угроза экономической безопасности государства.

Особо отметим, что ряд статей не претендует на абсолютную новизну. Многие (а иногда и большинство) из содержащихся в них положений авторами многократно повторяются на протяжении ряда лет. Но с учётом малотиражности журналов и сборников конференций, сложности индивидуального поиска нужной информации в Интернете, может так случиться, что для кого-то из читателей изданного сборника они окажутся полезными в силу своей оригинальности.

## Основная часть

### 1. Предпринимательство как триггер квантовой экономики

Конференция проводилась на четырёх разных площадках с учётом требований защиты от COVID-19 и с учётом наличия разного состава участников. При подведении итогов спикеры и модераторы сформулировали группы вопросов и основную проблематику выступлений. Их оказалось достаточно много. Перечислим только основные:

- Предпринимательство и бизнес: общее и особенное, противоречия и тенденции.
- Влияние пандемии на предпринимательскую деятельность. Государство и предпринимательство.
- Интернет и соцсети в формировании имиджа предпринимателя и бизнесмена.

• Польза предпринимательства. Малый бизнес – малый вклад в развитие экономики или способ решения бытовых проблем и самозанятости? Бизнес и общество: кто кому или кто кого?

• Ноосферный императив предпринимательства. Идеологемы отношения государства и предпринимательства.

• Юридическая и социальная интерпретация понятий «предпринимательство» и «бизнес», «хозяйство» и «экономика».

• Движет ли предпринимательство экономику России и Костромской области?

• Развитие социального предпринимательства: тренды, виды, формы.

• Организационно-правовые меры поддержки социального предпринимательства в территориях страны с населением менее 1 млн человек.

• Как увеличить количество и повысить эффективность деятельности социальных предпринимателей Костромской области?

• Розы и шипы социального предпринимательства.

• Как добиться успеха в социальном предпринимательстве в условиях онлайн деятельности?

• Что движет людьми к занятости в социальном предпринимательстве?

• Может ли стать социальное предпринимательство средством решения социальных проблем населения или это только направление общего развития?

Подчеркнём особо, что значимой дискуссионной площадкой конференции стала площадка «Сохранение и развитие сельских территорий и предпринимательство», которую организовали депутат Государственной Думы однофамилец костромского губернатора Алексей Владимирович Ситников (кандидат сельско-

хозяйственных наук) совместно с деканом экономического факультета Костромской сельскохозяйственной академии Надеждой Александровной Середой (доктор экономических наук).

В течение двух дней участники площадки обсуждали такие вопросы, как:

• Роль предпринимательства и государства в обеспечении продовольственной безопасности.

• Продовольственная инфляция.

• Развитие сельских территорий: инновации в обеспечении.

• Самозанятость в структуре предпринимательства.

• Развитие малых форм хозяйствования в сельских территориях.

• Роль агротуризма как фактора развития сельских территорий.

• «Родовые поместья» и их роль в понимании перспектив малого предпринимательства.

• Философема углеводородины-смородины.

По всем вопросам звучали совершенно различные, временами прямо противоположные мнения и суждения. Пожалуй, только в трёх вопросах преваляло большинство. Во-первых, у экономических интересов предпринимательства нужно определять не только их носителя, представителя и выразителя, но и *осуществителя*. Во-вторых, возобновить работу областной школы предпринимательства, которую в 2002 году организовал институт экономики КГУ им. Н.А. Некрасова, и которая после смены руководства института экономики и университета прекратила своё (а так необходимое!) существование. В-третьих, пандемия не закрывает окно возможностей для предпринимательской деятельности. Важно только, чтобы деятельность органов управления и координации

этой деятельности не была бы запоздавшей, неполноценной, ассиметричной, краткосрочной.

Подводя итоги конференции совместно с оргкомитетом конференции, губернатор С.К. Ситников озвучил ряд обстоятельств, являющихся триггером квантовой экономики действий областной администрации и всех жителей Костромской области, желающих реализовать себя в предпринимательской деятельности.

Основные пункты его заключаются в нижеследующем.

Россия обладает огромным интеллектуальным потенциалом. Задача – трансформировать его в технологическое преимущество. Руководство страны предпринимает беспрецедентные усилия, чтобы страна заняла достойное место в новой экономической реальности. В логике усилий по обеспечению национальной безопасности 2021 год в России объявлен Годом науки и технологии. И конференция, проводимая в рамках Костромского экономического форума, как бы реализует вышеперечисленные цели и задачи с учетом того, что предпринимательство представляет собой вид целеустремлённой экономической деятельности, реализующую творческий потенциал личности, её активную позицию в улучшении всех условий жизнедеятельности. В этом ключе среди *практических* задач наибольшее значение имеет разрешение таких проблем, как институциональные изменения с целью приспособления общества к новым технологическим возможностям, а также моделирование и идеологическое обеспечение траекторий технико-экономического развития страны в целом и каждого региона в отдельности. При этом, конечно же, нельзя не учитывать вызовы развитию и имеющиеся стратегии цифровой трансформации в

условиях растущей турбулентности цифровой среды. Согласно оценкам Росстата, доля малого и среднего бизнеса в российской экономике составляет 21,9 %. Соответствующие данные на своем сайте опубликовал Росстат. Это оценка за 2018 год, итоги 2020 года еще не подведены.

Доля малого и среднего предпринимательства рассчитывается как отношение суммарного объема валовой добавленной стоимости, созданной средними и малыми предприятиями (включая микро-предприятия) и индивидуальными предпринимателями, к валовой добавленной стоимости в основных ценах всех хозяйственных субъектов, следует из методики, утвержденной Росстатом [5]. В деньгах это более 22 трлн руб. за 2019 год.

А зачем оценивать вклад малого предпринимательства, раз он малый? Может быть, этот показатель понадобился экономическому блоку правительства, которому предстоит в ближайшие годы увеличить долю МСП в экономике? Президент Владимир Путин, выступая с посланием Федеральному собранию, говорил, что к 2025 году вклад малого и среднего бизнеса в ВВП «должен приблизиться к 40%». Параллельно с этим он поставил цель по росту числа занятых в МСП.

Один из аспектов, требующих пояснения, связан с широко распространенной фразой «экономическая наука и экономическая практика всегда рядом, но не вместе» [6], [7], [8], [9]. И всё же несколько слов о теоретических аспектах предпринимательской деятельности.

Внутренним источником эволюции форм хозяйственной жизни человека и предпринимательства как ее движущей силы, на наш взгляд, является постоянное *изменение неразрывного в своей сути комплекса его социально-экономических потребностей* [10], [11], [12]. Оно приводит к изобретению все новых способов

повышения производительности и разделению труда как глобальной тенденции, пронизывающей всю эволюцию хозяйственной жизни человеческой цивилизации. Сопутствующей или встречной тенденцией явилось *изменение типа связности* между организациями и предприятиями, специализирующимися на удовлетворении тех или иных потребностей. И если современный уровень интернет-технологий позволяет доводить обе эти тенденции до изолированных форм индивидуализации продуктов и услуг, то в средние века эта тенденция проявилась в развитии ремесленничества и появлении первых хозяйственных организаций корпоративного типа – объединений/цехов ремесленников, а также в активном развитии торговли, связывающей сельские поселения и развивающиеся города-корпорации.

В этой связи нельзя не отметить, что зачастую современные авторы напрямую связывают понятие «предпринимательство» с понятием «собственности». Но участники конференции отметили особо, что внимательное ознакомление с первыми упоминаниями этого термина в научной и справочно-лингвистической литературе позволяет сделать вывод о его гносеологической ассоциированности не напрямую с понятием собственности, но с понятиями «управление собственностью/правами собственности». Соответственно, даже первые упоминания этого термина не связывают однозначно предпринимателя и собственника [13], [14].

Особо было отмечено наличие разрывов и взаимосвязей с теорией предпринимательства, вызванных развитием марксизма как системы философских, экономических и социально-политических взглядов. Не вдаваясь в особенности интерпретации марксизма его исследователями, последователями и оппонентами,

отметим, что в рамках марксистского учения, по сути, отождествлявшего фигуру капиталиста или собственника средств производства с фигурой предпринимателя, также игнорируется предпринимательская способность как особый вид ресурса (это положение выступлений как бы подтверждает тезис Р.С. Гринберга, подробно развёрнутый в его работе [15]), что вполне объясняется уровнем развития производственных отношений соответствующего периода зарождения и развития марксизма как научной мысли. В отсутствие же предпринимательской функции как детерминирующей процессы постепенного личностного, организационного и системного самообновления и самоорганизации, участниками конференции было подчеркнуто, что нельзя признать достаточно полно обоснованными выводы марксизма о конфликте и его высших формах проявления как средства, обуславливающих смены общественных формаций.

В дополнение к вышесказанному заметим, что развитие с конца XIX в. неоклассического направления в экономической науке и преобразование ее в «экономику» (economics) меняет и понимание рынка – фундаментального понятия для осмысления сути предпринимательской деятельности и ее «игрового поля» [16]. Рынок понимается уже не как простой обмен продуктами и услугами, опосредуемый денежным эквивалентом, но как (1) агрегированная совокупность индивидуальных обменов и (2) относительно автономная сфера со встроенным механизмом саморегуляции [17]. Идеализация сторонниками экономической неоклассики механизма свободной конкуренции («невидимой руки» рынка) и недооценка ими роли государства, опре-

делявшие развитие экономической теории на протяжении ряда десятилетий, вплоть до 20-х гг. XX века (в рамках *сначала теории цены, затем теории фирмы, и наконец, микроэкономики*), оказали, на наш взгляд, глубокое опосредованное воздействие на продолжавшееся становление концепций предпринимательства, надолго определив и усилив изначально присущий им фокус на микроуровень проблем предпринимательской деятельности, рассматриваемых, преимущественно, в отрыве от макросреды развития предпринимательства. Макросреда при этом воспринималась, а, зачастую, и продолжает восприниматься как не что объективно присутствующее, но скорее изначально заданное и не изменяющееся в данный период времени, в рамках которого исследуется предпринимательский процесс рождения и развития бизнес-идеи.

Особое значение для понимания проблемы *развития* предпринимательства, на наш взгляд, имеют исследования, посвященные малому и микробизнесу и неформальному сектору, получившие развитие в Костромском госуниверситете [18], [19], [20].

Особенностью этого этапа, на наш взгляд, является осознание исследователями возрастающей степени неравновесности в ЭМИ-обменных процессах жизнедеятельности организаций, функционирующих, преимущественно, по принципу открытых систем и изменяющих среду своего обитания до кардинально новых – качественно иных форм. На этом этапе с развитием познавательной деятельности человека осознание единства двух единств материального и идеального – человеческого и природного, на наш взгляд, станет доминирующей особенностью идеологем наиболее эффективных социально-экономических си-

стем. Генератором этих изменений может стать дальнейшее развитие теории предпринимательства [21]. С этим выводом связано и наше наблюдение относительно эволюции понятия предпринимательства, где мы выделяем два принципиально отличных подхода Р.С. Гринберга и Л.А. Колесниковой:

- подход, фокусирующий на индивидууме – предпринимателе и его деятельности в конкретных условиях внешней среды, воспринимаемой исследователем в качестве объективного и не изменяющегося фактора на момент анализа, (линейный равновесный подход, исходящий из замкнутости системы «предприниматель / предприятие – среда предпринимательской деятельности») [9];

- подход, акцентирующий взаимосвязь и взаимозависимость предпринимателя / предприятия и среды его деятельности [17]. В начале статьи дано наше понимание предпринимательства. В то же время мы полагаем возможность дискуссии нашего определения. Для сравнения с позиций синергетического подхода *предпринимательство* определяется как процесс личностного, организационного или системного самообновления и самоорганизации через развитие идей как по созданию новых, так и по развитию действующих предприятий (включая, в частности, производство новых продуктов/услуг, освоение новых рынков, внедрения организационных новшеств). Этот процесс осуществляется во *взаимодействии* индивидуальностей и организаций с микро- и макросредой их функционирования с целью достижения *максимизации возможностей* основателей и руководителей предприятия *в удовлетворении комплекса их социально-экономических потребностей* в рамках *неравновесного динамического баланса противоречивых социально-экономиче-*

*ских интересов* участников этого процесса – индивидуальностей, организаций и общества в целом.

Особо подчеркнём, что рост бизнеса и его развитие не одно и то же (процессы и различия развития и роста посвящены публикации о новой политической экономии. См., например: [22]). Рост бизнеса обязательно сопровождается увеличением значений основных показателей его деятельности, хотя для разных отраслей и разных предпринимателей понятие роста бизнеса может ассоциироваться с разными индикаторами этого процесса. Как правило, к их числу относятся оборот, число занятых, балансовая стоимость активов и др. Считается, что фирмы, не ориентированные на рост, требуют среднего объема предпринимательской активности в начале своей деятельности, и несколько меньший ее объем – впоследствии. Подъемы в уровнях необходимой предпринимательской активности (или энергии) происходят в периоды принятия решений о серьезных изменениях стратегии развития. Если предприятие планируется как небольшое, то невысокой будет и потребность в заемном капитале, который в условиях развитой рыночной экономики может быть ограничен банковскими краткосрочными кредитами под оборотный капитал. По этой причине отдельные зарубежные специалисты даже исключают из рассмотрения проблему малого бизнеса при рассмотрении тематики «предпринимательства» [23].

Однако, на наш взгляд, такое утверждение выглядит достаточно умозрительным. Предприниматель, отдающий себя своему делу на этапе его запуска, независимо от размера бизнеса, вынужден решать, по существу, одни и те же задачи, но в малом бизнесе часто изначально с меньшими ресурсами. Это мо-

жет, наоборот, привести к более высокому уровню значения предпринимательской активности, которая в итоге приведет к тому, чтобы задуманное осуществилось. Скорее, если бы можно было измерить уровень предпринимательской активности, то независимо от размера предприятия, в личностном плане в среднем значения уровней этой активности были бы примерно одинаковы для предприятий различного размера. Но суммарно – в организационном плане, для проектов, ориентированных на интенсивный рост, требующих, как правило, и привлечения большего числа людей с предпринимательскими задатками в качестве партнеров, интегральное значение уровня предпринимательской активности на этапе запуска, возможно, было бы более высоким.

Проявления продолжающегося системного социально-экономического кризиса в нашей стране указывают на то, что и по сей день не выстроены экономические и социально-политические системы обратных связей. Как на национальном, так и на региональных уровнях мы, скорее, можем наблюдать процессы формирования закрытых деловых культур с клановой ориентацией.

Подведём некоторые итоги понимания предпринимательства как триггера квантовой экономики. Сегодня во многих науках, и экономика не есть исключение, стало модным пользоваться понятием «квантовость». Вот и мы его использовали в названии своей статьи, в связи с тем, что мир (и пандемия коронавируса нам вновь об этом напомнила) на самом деле многомерен. И не поняв микромира (минимира) нам не понять и большой мир. В вышеприведённых размышлениях мы, соотнося их с содержанием выступлений участников конференции, пыта-

лись опираться на микроуровневые явления и процессы на основе доступных нам фактов и имеющихся открытых вопросов в доведении позиций участников конференции до сведения интересующихся этой проблемой.

## **2. Идеологемы отношений государства и предпринимательства**

К сожалению, приглашённому и давшему своё согласие на участие в КЭФ Руслану Семёновичу Гринбергу в силу болезни пришлось использовать онлайн-режим. Но его вопрос «почему предпринимательство должно быть объектом внимания государства» был рассмотрен многими выступающими. Назовём тех участников, идеи которых ниже мы тезисно и агрегировано изложим. Это Богданов Иван Анатольевич, заместитель председателя Костромской областной думы; Деменков Сергей Анатольевич, кандидат экономических наук, заместитель председателя Костромской областной думы; Глебов Александр Сергеевич, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Костромской области; Зотова Елена Серафимовна, кандидат экономических наук, доцент, экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; Субетто Александр Иванович, доктор экономических наук, доктор философских наук, почетный президент Петровской Академии Наук и Искусств, лауреат премии Правительства РФ; Чекмарев Василий Владимирович, доктор экономических наук, профессор, член-корр. РАО, заслуженный деятель науки РФ; Красавин Юрий Евгеньевич, генеральный директор «Спец Учет»; Цветков Евгений Владимирович, предприниматель, руководитель «Бизнес-проект»; Брагина Алла Аркадьевна, директор АНО «Институт безопасности бизнеса»; Зимняков Евгений Петрович, депутат думы города

Костромы, региональный куратор проекта «Локомотивы роста»; Фишер Анастасия Робертовна, главный редактор Интернет-портала «СМИ 44»; Духанина Любовь Николаевна, доктор педагогических наук, профессор, заместитель председателя Комитета по образованию и науке ГД РФ, Председатель Российского общества «Знание» (онлайн); Морозов Илья Николаевич, директор департамента образования и науки Костромской области; Столяров Алексей Сергеевич, заместитель директора департамента труда и социальной защиты Костромской области; Булавко Ольга Александровна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет; Болсун Галина Александровна, директор по персоналу Костромского ювелирного завода «Алькор»; Калинина Илона Владимировна, руководитель службы управления персоналом Костромского завода автокомпонентов.

Итак, почему предпринимательство должно быть объектом внимания государства? В чем состоят и чем обусловлены идеологические и, как следствие, политические различия в подходах к проблеме участия государства в развитии и поддержке предпринимательства в разных странах? Каким образом детализируются и структурируются эти различия (с учетом различий и взаимосвязи стратегических и оперативно-тактических установок) в конкретных целевых государственных программах, включая программы мер федеральных, региональных и местных органов власти?

При ответах на эти вопросы участники конференции исходили из особенного, исключительного значения предпринимательства в экономической и социальной жизни общества. Определив предпринимательство как глобальное,

международное, межотраслевое и кросс-отраслевое процессное явление личного, организационного и системного самообновления и самоорганизации, присущее организациям любого размера и формы собственности, где в качестве организаций нанимаются и «метасистемы» («организации организаций», включая государства), тем самым была определена логика ответа на агрегированный гринбергский вопрос.

Что же представляет собой «развитие предпринимательства» как предмет внимания и заботы государства? По отношению к предпринимательству наше государство преимущественно работает в режиме «поддержки» – в рамках так называемых «программ поддержки малого предпринимательства» селективного типа. Начиная с принятия в 1995 г. Закона РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», подавляющее большинство последующих законодательных, нормативно-правовых и организационных инициатив в этой области (в лице всевозможных комитетов, управлений, фондов, агентств, центров и пр.) на федеральном и региональном уровне содержат в своих названиях слово «поддержка».

Именно поэтому следует использовать термин «развитие» вместо «поддержки», акцентируя тем самым не бессмысленность поддержки как таковой, но нецелесообразность ее **приоритетности** в условиях отсутствия базовых возможностей развития.

*Предпринимательство как процессное явление* самообновления и самоорганизации может быть присуще любому типу предприятий как коммерческого, так и некоммерческого сектора (включая госсектор), не будучи одновременно неотъемлемой характеристикой всего

этого сектора. Так, например, можно говорить о предпринимательстве в крупном, среднем, малом и микробизнесе или некоммерческой организации, понимая, что существует большая часть предприятий и организаций, как коммерческих, так и некоммерческих, не являющихся предпринимательскими.

Существует и принципиальное отличие государственного предпринимательства, проявляющегося на уровне межрегиональной и межгосударственной конкуренции, от предпринимательства в бизнесе. Оно обусловлено, скорее, не только отличиями в степени сложности государства как «организации организаций», но качественными отличиями познавательных и странно-аттракторных парадигм предприятий как организаций микроуровня и государства как организации макроуровня. Предпринимательская структура в бизнесе, действуя в условиях неопределенности, всегда берет на себя осознанный риск банкротства, и обучается через собственный опыт, который нередко может, обернувшись неудачей, вынудить предпринимателя начинать все сначала. Государство же не может позволить себе с такой же легкостью экспериментировать, рискуя благосостоянием своим и своих граждан (хотя отдельные страны, подобно нашей, демонстрируют время от времени обратное). Поэтому выстраивание механизмов, стимулирующих развитие инновационного потенциала на уровне государства, или формирования систем развития предпринимательства и является важнейшей задачей социально-экономической политики.

Участники конференции были шокированы статьёй в газете «Завтра», № 19 которой увидел свет в дни проведения КЭФ [24]. В ней изложена (тезисно) работа загадочного ведомства АО «Федеральная корпорация по развитию малого

и среднего предпринимательства» с позиций Счётной палаты. Прочитав одно из положений статьи: «Счётная палата по итогам проверки выступила с критикой деятельности Корпорации МСП – за период 2018-2020 годов. Акционерами Корпорации МСП являются государство в лице Росимущества, 72% и ВЭБ.РФ (28%). Институт участвует в реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство». Прогресс сектора малого бизнеса в России за это время неутешителен, а Корпорация МСП повлияла на развитие сектора незначительно», – заявил по итогам проверки аудитор СП Данил Шилков. – «Корпорация МСП в 2020 году получила чистую прибыль 139 млн руб. после убытка 801 млн руб. годом ранее». То есть труженики нацпроекта не справляются со своими обязанностями. Что в таком случае делает работодатель-капиталист в любом просвещённом демократией обществе? Вышибает пинком без всякого выходного пособия и даже зарплаты. Что делаем мы, налогоплательщики? Выплачиваем «членам правления корпорации (то есть тем, кто организует никудашную работу) зарплату в 2018-2020 годах (за охваченный проверкой период) в 3,2-3,4 млн рублей в месяц. Зарплаты рядовых работников составили около 380 тыс. руб.» [24]. Счётная палата выработала целый список рекомендаций этим захребетникам: проверить, улучшить, выработать стратегию... То есть обычная трескотня, которую в таких случаях слышим уже 30 лет. А вот у любого нормального гражданина к таким «корпорациям» одна рекомендация-требование: вернуть все выплаченные зарплаты обратно в бюджет, как полученные обманным путём. Ведь обещали средний бизнес развивать, но обманули.

Реакцией на статью А. Серафимовой стали выступления социальных предпринимателей (Н.К. Дьяконова, А.В. Чагина, Е.В. Дюбина), а также генеральных директоров производственных предприятий В.А. Тюхменева и С.С. Полякова на дискуссионной площадке «Новые формы социального предпринимательства». Участники площадки выразили уверенность, что нынешняя модель экономики отчасти ещё «сохраняет варианты социального предпринимательства, т.е. когда человек частным образом занимается некой экономической деятельностью, не потому, что хочет получить прибыль, а потому, что ему это интересно» (С. и Ю. Черняховские). А директор департамента экономического развития Костромской области Алексей Александрович Свистунов подтвердил понимание необходимости развития социального предпринимательства.

Особое внимание участников конференции заслужили доклады итогового заседания конференции. Перечислим их:

Гринберг Руслан Семенович, доктор экономических наук, член-корр. РАН, научный руководитель Института экономики РАН, главный редактор журнала «Мир перемен», тема онлайн-выступления: «Турбулентность предпринимательской деятельности» (онлайн);

Бузгалин Александр Владимирович, доктор экономических наук, профессор, директор Центра юридического обеспечения экономических реформ, Московский финансово-юридический университет, главный редактор журнала «Альтернативы», тема выступления: «Планирование как функция управления развитием российской экономики и условия реализации предпринимательской активности»;

Субетто Александр Иванович, доктор экономических наук, доктор фило-

софских наук, почетный президент Петровской Академии Наук и Искусств, лауреат премии Правительства РФ, заслуженный деятель науки РФ, тема выступления: «Закон энергетической стоимости и ноосферный императив предпринимательства как основание стратегии развития России в XXI веке»;

Чекмарев Василий Владимирович, доктор экономических наук, профессор, член-корр. РАО, заслуженный деятель науки РФ, тема выступления: «Иллюстрирование предпринимательства (жизнь после жизни, или Эффект консервации эффекта)».

Последний доклад был подготовлен совместно с кандидатами экономических наук, депутатами думы Костромской области Сергеем Анатольевичем Деменковым и Олегом Николаевичем Скобелкиным и содержал оценку фактического и прогнозируемого состояния предпринимательства в Костромской области в контексте понимания роли вузов в формировании человеческого капитала.

### 3. Планы и люди

Каков от них эффект не для организаторов и не для участников, а для всех остальных?

Может быть основной эффект – в стремлении сбалансировать интересы бизнеса и населения, в формировании долгосрочных доверительных отношений и одобрении предпринимательской инициативы. Ведь узнаваемый образ сегодня дорогого стоит!

Костромской экономический форум стал ФОРУМОМ для тех, кто хочет сказать и сделать, а также просто для любопытных и равнодушных, для тех, кто хочет перемен. Ведь Костромская область – регион возможностей! Но тогда

КЭФ есть редутом социально-экономической безопасности человека и предпринимательства в Костромской области.

В этом ключе стоит напомнить, что именно костромичам принадлежит инициатива проведения Всероссийской олимпиады «История костромского предпринимательства». Финал этой олимпиады проводится в МГУ им. М.В. Ломоносова. Следует отметить и то, что у предпринимателей высока потребность во внутренней свободе и независимости. А то, что Костромской Бизнес-центр с помощью Н. О. Михалевской смог наладить диалог с действующими предпринимателями и явился организатором проведённой конференции, является шагом в будущий успех.

Конференция стала источником получения прямых ответов на вопросы предпринимателей. Именно за прямооту благодарили участники докторов экономических наук, профессора-политэкономиста Александра Владимировича Бузгалина (Москва) и профессора-философа Александра Ивановича Субетто (Санкт-Петербург).

Профессор А.В. Бузгалин использовал в своем выступлении новый дидактический посыл иммерсивного общения с участниками. Этот посыл можно с некоторой долей условности определить как новую методику общения модераторов и участников дискуссионной площадки. Иммерсивный (от англ. to immerse – погружаться), т.е. погружающий в своё восприятие той или иной проблемы, а не формирующий субъективное восприятие слушателем твоего доклада, приём общения, обеспечил Бузгалину не просто понимание излагаемых им идей, а соучастие в поиске новых взглядов на социальное предпринимательство. Можно сказать, что профессор стал зачинателем такой формы конференции, которую

можно именовать иммерсивной площадкой.

Суть новой формы в том, что докладчик или модератор реализует погружение слушателей в атмосферу действия в предлагаемом сюжете заявленной темы. Успех применения этой формы зависит от того, как сильно формируется желание услышать докладчика с целью совместно с ним думать, искать новые решения проблем, инициировать, быть предпринимателем здесь и сейчас. А у профессора Бузгалина шкала иммерсивности оказалась высочайшей.

Благодарность и участников конференции, и губернатора области за возможность общения с крупными учёными современности получил и организовавший их участие Николай Михайлович Рассадин, кандидат педагогических наук, профессор, член общественного совета Министерства просвещения РФ, Почетный гражданин Костромской области. Выступление профессора Рассадина называлось «Современный левша. Образование и предпринимательство как институция и экзистенция (предпосылки понимания)». Рассадин рассмотрел процесс образовательного производства как формулу реализации предпринимательской активности личности. Студент как сопроизводитель образовательного продукта качество образования оценивает с позиции *возможности раскрытия своего потенциала* создавать новое в виде характеристик образовательного продукта, с позиций *реализации своей активности* в формировании своего человеческого и социального капитала, который будет приносить ему доход в будущем периоде жизни.

А преподаватель в некотором роде тоже предприниматель. Он всегда (или почти всегда) *ищет* дидактические и методические способы вовлечения студента

в образовательный процесс. Одновременно он ищет компромисс между необходимостью реализации установок ФГОС по преподаваемой дисциплине и свое понимание сути предмета. А они зачастую не совпадают.

Идею Н.М. Рассадина невольно хочется сопоставить с сюжетом недавно увидевшей свет книги Л. Клейна [8]. Клейн представляет знаменитый рассказ «Левша» как развёрнутый бизнес-план – и получается, что миссия тульского мастера Левши, отправившегося в Англию за технологическими секретами, была изначально обречена на провал. Потому что Левша не знал математики, а из всех образовательных ресурсов имел при себе псалтырь и сонник.

Но тульский мастер Левша стал образом мастерства не в силу наличия бизнес-плана. Вот и наши студенты становятся специалистами не от лозунгов о компетентностном подходе. Да и самого Н.М. Рассадина, отслужившего 25 лет в должности ректора (пединститут – педуниверситет – университет) можно назвать мастером, современным Левшой.

Назовём и ещё один нестандартный элемент конференции – просветительский мастер-класс для глав сельских поселений и муниципальных образований Костромской области «Навстречу процветающему селу», в котором приняли участие Крылов Андрей Владимирович, эксперт Общероссийского Конгресса муниципальных образований (ОКМО), Агентства стратегических инициатив, РАНХиГС; Ширибон Елена Валентиновна, резидент проекта по культурной идентичности Агентства стратегических инициатив, методолог проекта по развитию сельского туризма «100 уникальных сел Бурятии», директор НКО «Байкальская ассоциация развития и сотрудничества»; Степанов Федор Александрович, руководитель общественного проектного

офиса развития Волоколамска; Албу Марину Владимировна, эксперт по развитию территорий, Президент национальной сети LEADER (Молдова); Чернева Анна Михайловна, эксперт по развитию территорий, исполнительный директор национальной сети LEADER.

Слушатели мастер-класса указали на необходимость пособий, в которых были бы показаны направления *решений конкретных проблем предпринимательства на селе* для создания опорных мультиинфраструктурных плацдармов. Так же было обращено внимание на необходимость неполовинчатых решений. Ибо ситуация, когда две трети из 2,5 млн российских предприятий малого и среднего бизнеса имеют не более двух работников, означает, кроме всего прочего, остановку социальных лифтов. Было отмечено, что из-за архаичной структуры российской экономики хороших (в том числе высокооплачиваемых) рабочих мест намного меньше, чем входящих во взрослую жизнь в своей массе неплохо образованных молодых людей. Заниматься предпринимательством сложно из-за зашкаливающих рисков, связанных с деятельностью государства и его конкретными представителями на местах. При этом немногочисленные приличные рабочие места занимают по протекции или потому что у тебя родители сами принадлежат к руководящей номенклатуре. Это вызывает все большее раздражение у молодых граждан.

### Заключение

Итак, КЭФ стал сценарием развития предпринимательства, заменив контуры «начальственного плана» его поддержки.

Участники отметили необходимость фундаментального осмысления предпри-

нимательства в условиях процессов цифровизации экономики, нахождения путей осуществления предпринимательской деятельности в индустриальном и интеллектуальном производстве, осуществления политико-экономической экспертизы управленческих решений по развитию предпринимательской активности и оценке её результативности. Одновременно была высказана озабоченность тем, что государство поддерживает макроэкономическую стабильность за счёт более высоких налогов, а борьба с инфляцией идёт с помощью повышения процентной ставки, роста стоимости кредитных ресурсов. Дефицит оптимизма ведёт к тому, что бизнес не желает рисковать и занижает инвестиционные расходы.

Предпринимательство – это движущая сила хозяйственной жизни человека, источник эволюции её форм, изменения социально-экономических потребностей общества в целом. При этом социальное предпринимательство практически является стратегической прибавочной стоимостью. Организация изменений в связности организаций и предприятий, специализирующихся на удовлетворении тех или иных потребностей – всего лишь одна из задач сегодняшнего дня. Но малые и средние предприятия – это не только занятость населения и/или удовлетворение потребностей, но и появление новых способов повышения производительности и разделения труда. Предпринимательство должно быть и частным (личным), и государственным.

Участники конференции вместо традиционной в таких случаях резолюции предложили и в следующем году собраться под девизом: будем вместе думать и обсуждать платформу перемен, делиться сделанным и предлагать новое!

## Литература

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) / (Дата обращения: 27.09.2021).
2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2019: Стат. сб./ Росстат. – М., 2019. – 87 с.
3. Сборник статей Первой межрегиональной научно-практической конференции «Социально-экономическая обусловленность предпринимательства, малого и среднего бизнеса и общества: сильные идеи для нового времени» / под общ. науч. ред. докт. экон. наук, проф. В. В. Чекмарев; канд. пед. наук, проф. Н. М. Рассадина. Кострома: Костромская областная общественная просветительско-образовательная организация «Знание», 2021. – 241 с.
4. РАН: за границу с 2012 года стало уезжать впятеро больше ученых. – Режим доступа: <https://urait.ru/news/1936> (Дата обращения: 23.09.2021).
5. Росстат впервые опубликовал оценку доли малого и среднего бизнеса в экономике. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7> (Дата обращения: 23.09.2021).
6. *Сироткин В.Б.* Несоответствие институтов и мотивов, определяющих поведение субъектов хозяйствования // Экономическое возрождение России. 2018. № 1 (55). – С. 113–127.
7. *Рассадин Н.М.* Поляризация личности и общества / Н.М. Рассадина, С.Н. Николаев, В.В. Чекмарев // Актуальные проблемы социальной психологии: тезисы научных сообщений международного симпозиума по социальной психологии. – Кострома, 1992. Часть I. – С. 22.
8. *Клейн Л.* Бесплезная классика. Почему художественная литература лучше учебников по управлению. – М.: Альпина Паблишер, 2021. – 216 с.
9. *Гринберг Р.С.* Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора / Р.С. Гринберг. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 416 с.
10. *Агеев А.И.* Предпринимательство / А.И. Агеев. – М.: Ин-т экономических стратегий, РУБИН, 2016. – 536 с.
11. *Гринберг Р.С.* Некоторые размышления об императивах экономической модернизации в России // Форсайт «Россия»: новое индустриальное общество. Будущее. Том 1. Сборник пленарных докладов IV Санкт-Петербургского Международного экономического конгресса (СПЭК-2018) / под общ. ред. С.Д. Бодрунова. – СПб: ИНИР, 2018. – С. 36–45.
12. *Скаржинский М.И.* Предпринимательство и бизнес: учебное пособие / М.И. Скаржинский, В.В. Чекмарев. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 1995. – 150 с.
13. *Бодрунов С.Д.* Ноономика: концептуальные основы новой парадигмы развития / С.Д. Бодрунов С.Д. // Известия Уральского государственного экономического университета. 2019. Т. 20, № 1. – С. 5–12.

14. *Bodrunov S.D.* New Industrial Society of the Second Generation: Towards the Noospheric Civilisation // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 5 (73). – С. 5–19.
15. *Гринберг Р.С.* Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора / Р.С. Гринберг. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 416 с.
16. *Сомик К.В.* Связные структуры экономических событий / К.В. Сомик. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 176 с.
17. *Колесникова Л.А.* Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике / под ред. Б.К. Злобина. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 276 с.
18. *Скаржинский М.И.* Предпринимательство в сельском хозяйстве / М.И. Скаржинский, В.В. Чекмарев В.В. // Школа и производство. 1994. № 4. – С. 5–10.
19. *Скаржинский М.И.* Розы и шипы предпринимательства / М.И. Скаржинский, В.В. Чекмарев // Школа и производство. 1995. № 2. – С. 9–16.
20. *Чекмарев В.В.* У грани непознанного // IX Международная научная конференция «Ноосферное образование в евразийском пространстве» – г. Санкт-Петербург, Смольный институт. 17-18 декабря 2020. – С. 136–146.
21. *Сомик К.В.* Связные структуры экономических событий / К.В. Сомик. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 176 с.
22. *Бодрунов С.Д.* Ноономика: концептуальные основы новой парадигмы развития // Известия Уральского государственного экономического университета. 2019. Т. 20, № 1. – С. 5–12.
23. *Thurow L.* Greating Wealth. The New Rules for Individuals. Companies Countries in a Knowledge-Based Economy. – N.Y., 1999, P. 15.
24. *Серафимова А.* Если б я была директором / А. Серафимова // Завтра, 2021. № 19. – С. 5.
25. *Чекмарев В.В.* Предпринимательство в сфере образования и участия в нём школ и учащихся / В.В. Чекмарев // Экономическое образование в России: материалы Всероссийского совещания (г. Кострома, март 1994 г.) – Кострома, 1994. – С. 19–22.
26. *Чекмарев В.В.* Предпринимательство в сфере образования: учебное пособие. – Кострома: КГПУ им. Н.А. Некрасова, 1994. – 28 с.
27. *Чекмарев В.В.* Психология предпринимательства // Актуальные проблемы социальной психологии: тезисы научных сообщений международного симпозиума по социальной психологии. – Кострома, 1992. Часть III. – С. 45.
28. *Корягина Е.Д.* Проблемы подготовки менеджеров в контексте ноосферного мышления в образовательных учреждениях / Ноосферная парадигма россиеведения, евразийства и устойчивого развития как основа становления ноосферного образования и воспитания в России XXI в. Книга 2. – СПб.: Астерион, 2020. – С. 28–4.

## ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО

УДК 33(092)

*M.Y. Pavlov,*  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor K.A.

*K.A. Khubiev,*  
Doctor of Economics, Professor,  
Faculty of Economics, Lomonosov  
Moscow State University

*M.Yu. Pavlov,*  
кандидат экономических наук, доцент

*K.A. Khubiev,*  
доктор экономических наук., профессор  
экономического факультета  
МГУ им. М.В. Ломоносова

**ТУРБУЛЕНТНОСТЬ ЛИЧНОСТИ УЧЁНОГО (К 70-ЛЕТИЮ ПРОФЕССОРА  
В.В. ЧЕКМАРЕВА И 50-ЛЕТИЮ ЕГО НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

*Аннотация:* в статье осуществлён анализ научной деятельности представителя школы философии хозяйства Ю.М. Осипова, члена редколлегии Альманаха «Философия хозяйства», доктора экономических наук, профессора, члена Президиума Академии философии хозяйства ЧЕКМАРЁВА ВАСИЛИЯ ВЛАДИМИРОВИЧА. Очерчены основные вехи его научной деятельности в контексте значимости идей и жизненной позиции. Рассмотрены оценки публикаций В.В. Чекарёва в работах российских учёных. Сделан вывод о критериях оценки качества научной деятельности с позиций требований со стороны государства и возможности самореализации. На основе анализа научной деятельности В.В. Чекарёва изложены результаты исследования взаимозависимости кадров высшей научной квалификации и человеческого потенциала, как и капитала страны.

*Ключевые слова:* личность учёного; качество научной деятельности; В.В. Чекарёв; жизненная позиция, человеческий потенциал, человеческий капитал.

Начать оценку личности юбиляра следует с ключевых слов; судьба, талант, творчество. Судьба – это все, что формирует цельную личность. Она у юбиляра оригинальна во всех отношениях. Оригинален и талант. Он не ограничивается областью научной специализации, где достигнуты самые высокие уровни общественного и институционального признания. Талант властно требует расширить горизонты познания, возвышая анализ экономического и хозяйственного бытия до философского уровня. Литературные сюжеты, включая стихотворные, – тоже проявление неуёмного и многогранного таланта. А творчество – это проявление

таланта, его опредмечивание в соответствующей форме. Каков талант, таково и творчество.

Сегодня учёным уделяют незаслуженно мало внимания. Они перестали быть «героями дня», а ведь именно учёные определяют самую основу будущего, тот фундамент, без которого невозможно его строительство. Именно учёные создают контуры, проекты мира будущего, показывают возможные векторы и пути развития, готовят высококвалифицированные кадры, которые завтра станут учёными, способными открыть, изобрести то новое, что в корне преобразит

нашу жизнь, как её преобразили информационно-коммуникационные технологии. Средства от болезней, продление жизни, повышение качества жизни, освоение космоса, познание человеком себя, своих способностей и возможностей, окружающего мира, совершенствование среды обитания – всё это планета ждёт от учёных. А ещё учёные готовят и великих государственных деятелей, политиков, способных останавливать войны, добиваться прогресса и процветания, инноваторов, учителей и многих других творцов и созидателей, «прогрессоров», как писали братья Стругацкие.

Но вернёмся непосредственно к личности юбиляра. Общаясь на научных конференциях, а также в дружеском кругу на мероприятиях Академии философии хозяйства, где нас и познакомил с Василием Владимировичем Чекмаревым Осипов Юрий Михайлович, мы узнали некоторые подробности биографии юбиляра, которые и используем в настоящей публикации.

Есть что-то символическое в родословной В.В. Чекмарева, появившегося на свет 25 июля 1951 года.

Май. Весна. Расцветает природа. В мае родились сын Владимир (теперь сам отец четырёх детей), дочь Лариса (теперь сама мать троих детей), внук Андрей (продолжатель династии). Но 22 мая умерла мама Василия Владимировича (Маргарита Васильевна) и 22 мая родился старший сын (Владимир Васильевич). Налицо – цикличность жизни! Мистерия «стали и огня». Мистерия творчества и начала начал.

В мистическом майском мироздании всё готово к зарождению нового. Великие струи жизни движутся вверх, предвещая новый цикл бытия.

Май для рода Чекмаревых выступает в роли «весны света», когда солнечные

потoki захватывают нарождающуюся жизнь, струятся по капиллярам всего живого. Это время молодого солнца, торжества зарождения жизни и символ вечной весны.

Вот и судьба Василия Владимировича Чекмарева, подчёркивая повседневность человеческой жизни, являет собой дорожный знак, указывающий направление в будущее.

Возьмём за основу дальнейших рассуждений о научном творчестве юбиляра его холистический принцип осуществления анализа, согласно которому часть не должна подменять целое, а отдельное явление не должно подменять всеобщность сущности жизни. Именно следуя этому принципу Чекмаревым была сформулирована концепция многомерного и многоуровневого экономического пространства, в котором функционируют все экономические системы и реализуются все экономические связи и отношения. Именно поэтому процессы хозяйствования составляют основу созволюции Человека и Природы (среды обитания).

Яркой характеристикой члена-корреспондента Российской академии образования (избран в 2016 году) Василия Владимировича Чекмарева является его публикационная активность. Он опубликовал свыше 700 научных работ! При этом он подходит к написанию работ весьма избирательно и тщательно. Так, в монографиях, подготовленных лабораторией философии хозяйства экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова под руководством Ю.М. Осипова с 2000 года у юбиляра опубликовано двадцать глав (см., например: [1]). То есть по одной главе ежегодно. А в альманахе «Философия хозяйства» (где он – один из членов редколлегии) – публикуется ещё реже (2000, 2001, 2003, 2004, 2005, 2009, 2010, 2011, 2016). Это говорит о том, что

профессор Чекмарев – не сиюминутен! (Читатель, знакомый с «наукометрическим терроризмом», очевидно, поймёт позицию учёного).

В Костромском государственном университете (где В.В. Чекмарев прошёл путь от лаборанта до доктора наук, профессора, занимал должности заведующего кафедрой, проректора по НИР и др.) издан библиографический список его трудов за пятьдесят лет научной деятельности (начатой ещё в 1970 году лаборантом НИИ экономики в Воронежском государственном университете), в котором имеется раздел публикаций о заслуженном деятеле науки Российской Федерации (звание присвоено в 2002 году) в СМИ. Воспользуемся этим приёмом библиотекарей и обратимся уже не к СМИ, а к оценке научных идей учёного через его цитирование в книгах других учёных. Так, И.В. Митрофанова в книге «Стратегическое программирование развития макрорегиона» [7] цитирует два десятка работ В.В. Чекмарева, ведёт дискуссию с его идеями о пространственном подходе к исследованию хозяйственных процессов, в том числе и опубликованных на страницах альманаха «Философия хозяйства» (2000, № 3; 2005, № 5). Она показывает влияние концептуальных положений теории экономического пространства на характеристики способа производства, особенности экономической культуры, образ мысли экономических авторов. Отмечена аналитическая редукция теории экономического пространства в направлении к субъектно-объектной характеристике и научно-практический интерес трактовки В.В. Чекмаревым сущности категории «экономическое пространство» в анализе процессов и явлений экономической жизни общества.

Доктор экономических наук А.В. Плякин в ряде своих работ обраца-

ется к публикациям профессора В.В. Чекмарева [8; 9]. В работе А.В. Плякина «Экономическая трансформация как этап движения хозяйственной системы» даётся высокая оценка теоретическим представлениям профессора В.В. Чекмарева о различении хозяйственных, экономических и производственных систем, о роли и месте человека в экономическом пространстве. Подчёркивается вклад работ В.В. Чекмарева в развитие философии хозяйства [8].

А в работе «Пространственная экономическая трансформация региональной природно-хозяйственной системы: структура и механизмы реализации» даётся оценка представления В.В. Чекмарева пространственно-временного аспекта бытия хозяйственных и экономических систем [9, с. 8], значимости недопустимости трактовки категорий «хозяйственная система» и «экономическая система» как синонимов [9, с. 19], определения экономической системы в качестве внешней среды для производственной деятельности [9, с. 21], роли теории экономического пространства в процессе совершенствования, методологии экономической науки [9, с. 47], парадигмального определения сущности категории «экономическое пространство» [9, с. 52].

В фундаментальной и обширной (636 с.) монографии коллег юбиляра докторов наук В.П. Дудяшовой и З.В. Брагиной «Сотово-сетевое управление фирмой» [5] определяется научное авторство В.В. Чекмарева в создании на рубеже веков **концепции сотово-сетевой организации экономического пространства**. Характеризуется значимость этой концепции для преобразования иерархически организованной экономики в сетевую. Определяются идеи В.В. Чекмарева в качестве теоретической базы написания их книги «Сотово-сетевое управление фирмой».

В статье В.А. Веселкина «Высшее профессиональное образование в России: проблемы и пути возрождения» [2] проведена оценка идей профессора В.В. Чекмарева о соотношении краткосрочных и долгосрочных экономических интересов по поводу качества образования в государственной политике преобразования высшего образования в России.

Перечень высказываний о значении научного творчества юбиляра можно продолжать долго, но главное в том, и это особенно отрадно, что его идеи находят отражение и в защищённых диссертациях на соискание степеней кандидатов и докторов наук. Так, например, в кандидатской диссертации А.В. Гульбасова «Концепция экономического пространства в исследовании экономических процессов и явлений» [3] доказана роль идей В.В. Чекмарева, оформленных им в Концепции экономического пространства, показан значимый потенциал Концепции в исследовании экономических явлений и процессов.

Особо отметим, что под руководством профессора Чекмарева успешно защищены 44 кандидатские диссертации. Кроме того, он является научным консультантом 12 соискателей и докторантов, успешно защитивших докторские диссертации.

Василий Владимирович Чекмарёв ведёт активнейшую деятельность по формированию человеческого потенциала и капитала, являясь членом редколлегий высокорейтинговых научных журналов «Вопросы новой экономики», «Вопросы политической экономии», уже названного выше альманаха «Философия хозяйства», действительным членом (академиком), помимо академии Философии хозяйства, также Петровской академии наук и искусств (1996 г.), Академии во-

енно-исторических наук (1999 г.), Носферной общественной академии наук (1999 г.), Международной академии психологических наук (1999 г.)

Юбиляр регулярно принимает активнейшее участие в организации международных конференций, конгрессов, симпозиумов, не говоря уже о семинарах, круглых столах во многих городах России, уделяя много внимания обсуждению докладов, повышению их качества.

Насколько можно судить и делать выводы о юбиляре по его публикациям, особенно по его эссе о современниках, его душа – литературоцентричная и художественно ориентированная. Он очень любит (и это проходит «красной нитью» почти во всех его эссе) оформлять стихотворным орнаментом свои мысли. Иногда это его собственные рифмосложения, но чаще всего – стихи малоизвестных авторов, но очень точно ощущающих тонкие явления человеческих душ. И парадокс-то здесь в том, что люди как бы выкают к мысли, что дороже чувств и чаяний отдельной личности в жизни нет, по сути, ничего. Но понимание и действие не всегда совпадают. В.В. Чекмарёв не просто очень любит читать, узнавать что-то новое, но и стремится охватить весь объём, весь спектр литературы по интересующим его областям знания, найти и охватить своей мыслью все имеющиеся публикации по ним, что, конечно же, в информационную эру – крайне непростая задача.

Для некоторых «учёных» их воспалённая пассионарность (особенно у рвущихся к микрофону на конференциях) на инертность событий слабо воздействует. А В.В. Чекмарев, будучи членом философско-учёного собрания Центра общественных наук МГУ имени М.В. Ломоносова, на протяжении двух-трёх лет не

предлагает к публикации своих ощущений и сомнений. И не потому, что сомневается в обладании методологией анализа, позволяющей новые явления соизмерять старым инструмент-методом. Так, ещё в процессе подготовки своей докторской диссертации по проблемам экономики образования он сформулировал принцип диглоссии, позволяющий одновременно исследовать рыночные и нерыночные начала функционирования сферы образования.

В учебнике «Методология экономической науки» (авторы А. Пороховский, М. Скаржинский, К. Хубиев, В. Чекмарев), изданном в серии «Учебники экономического факультета МГУ» в 2007 году [10], он явился автором глав, посвящённых эволюционной и институциональной экономики.

А первое соредакторство профессора Чекмарева с Ю.М. Осиповым и Е.С. Зотовой было осуществлено двадцать лет назад при создании книги «Актуальное обществоведение» в двух томах (Москва, 2001. Том 1. «Концептуальный поиск» – 270 с.; Том 2. «Проблемы и параметры» – 272 с.)

А как не вспомнить (в контексте характеристики В.В. Чекмарева как учёного) его рецензии на книгу «Мезоэкономика переходного периода» [6], написанную авторским коллективом ЦЭМИ РАН, и на книгу «Долговая проблема как феномен XXI века» под редакцией А.А. Пороховского [4], опубликованных в журнале «Экономическая наука современной России» в 2013 и в 2015 годах [16; 17].

Нельзя не вспомнить и обложку монографии «Россия как цивилизация денег», которую украшают семь цитат из статьи В.В. Чекмарева «Расход создаёт доход». Они уже стали афоризмами [11].

Невольно склоняешься к выводу о

том, что юбиляра надо ценить за присутствие в нём третьей силы, кроме традиционных «за» и «против» (ниже мы ещё раз об этом вспомним). Их противоречие ещё не является залогом нахождения верного решения.

Профессор Чекмарев являет собой как бы исполнительный комитет по реализации доступа человека к многовекторному его состоянию.

Временами он полемизирует с позициями Ю.М. Осипова (подробнее см.: [15]). Но только они (Осипов Ю.М. (Москва) и Чекмарев В.В. (Кострома)) представляли российских учёных на Международной научной конференции «Наследие о. Сергия Булгакова в современном социокультурном дискурсе» 12-13 мая 2011 года, проведённой в Киеве. И только их выступления были опубликованы [12; 13].

Несколько обобщающих суждений об объективности критериев оценки качества научной деятельности российских учёных. Очевидно, что в контексте требований со стороны государства, научной общественности и возможности самовыявления они не всегда совпадают. Приведём некоторый перечень критериев оценки научной деятельности конкретно отдельно взятого исследователя и оценки её качества:

- оценка по общему числу публикаций;
- оценка по уровню признания заслуг достижений исследователя другими своими коллегами, выражаемом в виде присуждения научных титулов (ученых степеней, званий), персональных и коллективных премий (без учета финансовой значимости последних);
- оценка по степени приоритетности (важности) того научного направления, в котором работает исследователь;

- оценка по уровню цитирования опубликованных работ данного исследователя другими исследователями (причем не обязательно лишь теми, кто работает с ним в одной отрасли науки);

- оценка по уровню финансовой поддержки научных изысканий, выполняемых данным исследователем (в виде грантов научных фондов, частных фирм и организаций, меценатской помощи и др.);

- оценка по уровню практической значимости (в том числе и выраженной в денежном эквиваленте) научных работ исследователя.

Полагаем, что приведённые в этой статье-поздравлении юбиляра оценки соответствуют не всем возможным критериям, но они помогут каждому читателю соотнести реальное (действительное) и возможное (желаемое).

Индивидуальные оценки творчества В.В. Чекмарева и государственные в тексте нашей статьи уже приведены. Добавим ещё одну. Решением Учёного совета КГУ им. Н. А. Некрасова зафиксирована научная школа В.В. Чекмарева «Теоретические аспекты формирования инновационной экономики» (январь 2001 года). А решением Президиума Российской академии естествознания ему присвоено звание «Основатель научной школы «Экономика образования» с вручением нагрудного знака и удостоверения (2 октября 2017 года, протокол № 661).

Несколько слов о его личном. «Я свою судьбу не выбираю – выбрала она меня». Так называется фотоальбом, выпущенный к 60-летию профессора. А что такое судьба? Судьба – пронести свою мечту через все невзгоды, судьба – принимать себя и других целиком, с победами и поражениями, плахами и космическими взлётами (в терминах русских космистов). Судьба – это неотъемлемое для всех и во все века как «одна Судьба».

Судьба – это не достижение мечты о прозрачности Мира для Света или о Царствии Небесном. Судьба, как выразился поэт Олег Чухно, имеет смысл и вес. Судьба – это то, как ты живёшь. Жизнь – она как праздник.

Советские праздники (а Василий Владимирович Чекмарев – часть советской эпохи страны, homo soveticus) «23 февраля» и «8 марта» как дни рождения рабоче-крестьянской Красной Армии и Международного дня борьбы за права женщин превратились в празднование торжества мужского и женского начала. Так и жизнь Василия Владимировича Чекмарева превратилась в праздник его внуков и внучек – Софьи, Андрея, Ирины, Александры, Лидии, Ксении, Филиппа. Исторические и социальные смыслы его жизни отошли на второй план, зато на поверхность выбилось простое, но более важное и всеобъемлющее. Супруга Василия, Людмила Григорьевна, может поэтому «половые» праздники как бы игнорирует и не приветствует, а вот дни рождения внуков – святое!

Вероятно, у Василия Владимировича Чекмарева есть перспектива дальнейшего самовыявления. Свидетельство тому – количество его публикаций. Только в текущем году их уже более двадцати. На экономическом факультете Московского Университета сейчас Ю.М. Осипов и В.В. Чекмарев готовят к изданию книгу «Экономика XXI века», как бы репродуцируя свой опыт совместного редактирования коллективных монографий, реализованный в 2002 и 2004 годах [18; 19].

Василий Владимирович Чекмарев – разный. Кого-то бесит, кого-то околдовывает. Может быть, потому, что у его мамы – Маргариты Васильевны (в девичестве Боголюбовой) Булгаковское имя –

Маргарита? В чём-то жёстко противоположном (с фамилией, доставшейся ей от отца). По внешним признакам, но, видимо, в чём-то и родственном. Помните, мы выше рассуждали о присутствии в нём третьей силы, кроме «за» и «против»?

Василий Владимирович Чекмарев не может сымитировать свою судьбу, поэтому он её талантливо творит. В целом, его жизнь – живое произведение искусства.

Василий Владимирович Чекмарев – сменовеховец. Строй меняется, возникают «модно», «денежно», а у него в остатке остаётся «нужно». И это его веха для внуков.

А оценка Василия Владимировича Чекмарева – дело вкуса и времени!

Но мы не можем обойтись без оценок уже сегодня, не дожидаясь далекого или даже близкого будущего, если даже оценки окажутся несколько субъективными. Наш юбиляр – ученый с глубоко почвенными корнями, которые питают мощный ствол и крону. Ему известны свои истоки, ясно виден пройденный путь и взгляд устремлен за пределы постигнутого. Истине нет конца! А наличие второго и обширного третьего от него идущего поколения наполняет жизнь самым высоким смыслом. При всем этом Василий Владимирович обманул природу и общество. В свои семьдесят он атлетичен, бодр и оптимистичен, заряжает энергией жизни и творчества.

С юбилеем, наш действительный член священной силы жизни и творящей любви!

### Литература

1. Антология современной философии хозяйства. В 2-х томах / ред. Ю.М. Осипов. – М.: Магистр, 2010. – 832 с.
2. *Веселкин В.А.* Высшее профессиональное образование в России: проблемы и пути возрождения / Альтернативы коммерциализации и бюрократизации образования, науки и культуры / под ред. Н.Г. Яковлевой. – М.: Культурная революция, 2019. – С. 291–293.
3. *Гульбасов А.В.* Концепция экономического пространства в исследовании экономических процессов и явлений: Дисс. ... канд. эк. наук. – Иваново, 2007. – 183 с.
4. Долговая проблема как феномен XXI века / под ред. А.А. Пороховского. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 288 с.
5. *Дудяшова В.П., Брагина З.В.* Сотово-сетевое управление фирмой. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2006. – 636 с.
6. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. – М.: Наука, 2021. – 516 с.
7. *Митрофанова И.В.* Стратегическое программирование развития макрорегиона. – Ростов-н/Д: Изд-во ЮНЦ РАН, 2009. – 528 с.
8. *Плякин А.В.* Экономическая трансформация как этап движения хозяйственной системы / Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения / под ред. А.Ю. Архипова, С.Г. Кирдиной, Е.М. Мартишина. – СПб: Алтейя, 2012. – С. 295-318.
9. *Плякин А.В.* Пространственная экономическая трансформация региональной природно-хозяйственной системы: структура и механизмы реализации. – Волгоград: Волг. науч. изд-во, 2006. – 364 с.

10. Пороховский А.А. Методология экономической науки / М.И. Скаржинский, К.А. Хубиев, В.В. Чекмарев, – М.: ИНФРА-М, 2007. – 358 с.
11. Россия как цивилизация денег / под ред. Ю.М. Осипова, М.М. Гурова, Е.С. Зотовой. – Волгоград, 2008. – 509 с.
12. Чекмарев В.В. Зачётная книжка жизни: актовый доклад на Международной научной конференции «Наследие о. Сергия Булгакова в современном социокультурном дискурсе» (12-13 мая 2011 г.). – Київ, 2012. – 18 с.
13. Чекмарев В.В. От С.Н. Булгакова до Дж. Бьюкенена // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – Київ, 2011. Вип. 131. – С. 23-25.
14. Чекмарев В.В. Развивая традиции экономико-философской мысли Ю.М. Осипова // Философия хозяйства-2 (к 10-летию журнала «Философия хозяйства») / под ред. Е.С. Зотовой. – М.-Екатеринбург: Изд-во УрТИСИ ГОУ ВПО «СибГУТИ», 2006. – С. 218–223.
15. Чекмарев В.В. Философское рассмотрение проблем экономики в контексте воззрений С.Н. Булгакова / Булгаковские чтения: сб. материалов VIII Всероссийской научной конференции. – Орёл, 2015. – С. 41–45.
16. Чекмарев В.В. Река Меза (о монографии «Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия») // Экономическая наука современной России. 2013. № 2(61). – С. 147–156.
17. Чекмарев В.В. Терцины долговой проблемы (о монографии «Долговая проблема как феномен XXI века») // Экономическая наука современной России. 2015. № 4(71). – С. 153–158.
18. Экономическая теория на пороге XXI века – 6. В двух книгах. Кн. 1. Философия хозяйства. Кн. 2. Теоретическая экономия / под ред. Ю.М. Осипова, В.В. Чекмарева, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2002. – 655 с.
19. Экономическая теория в XXI веке – 2(9). Глобальное и национальное в экономике. В 2-х томах / под ред. Ю.М. Осипова, В.В. Чекмарева, Е.С. Зотовой. – М.: Экономистъ, 2004. Т. 1 – 576 с; Т. 2. – 512 с.

## ANNOTATIONS

*K.A. Khubiev*

## PLANNING AND PLANNED ECONOMY IN THEORY AND IN PRACTICE

**Annotation:** the article considers the theoretical foundations of planning: planning, planned economy; theoretical and methodological foundations of the transformation of planning into a universal form of economy; functional levels of planning. The merits of planning and planning of the economy of the national and civilizational level are reflected. Particular attention is paid to the potential for planning in solving the problems and threats associated with the projections of the new technological revolution.

**Keywords:** plan, planning, planned economy, initial attitude, all-inclusive form, unemployment.

*V. V. Chekmarev*

## THE LIMITS OF TECHNOLOGICAL PARADIGMS AND THE FUTURE OF HUMAN DEVELOPMENT: AN ANALYSIS WITHIN POLITICAL ECONOMY

**Annotation:** The article presents the author's position on the existence of limits of technological structures in the development of human society. The provisions on the role of human energy as a source of bioengineering and information and communication technologies are substantiated. The essence of the category "technological way" as a political economic category is formulated.

**Keywords:** technological structures, world economic development, human energy, political economic categories, possible future of society.

*A. V. Todosiychuk*

## ON MODELING THE REGULATORY FINANCING OF SCIENCE

**Annotation:** The article focuses on the theoretical and methodological problems of forecasting the budget of science based on the standards of financing at the micro level. Rationing of research and development costs is an integral part of the management of scientific and technological development, which consists in determining, justifying and adjusting the quantitative values of norms and standards using various technical and economic indicators that characterize resource needs, as well as their condition and use.

**Keywords:** research and development, researcher (researcher), scientific organization, funding standard, federal budget, state assignment, subsidy.

*I.A. Blagikh,  
I.A. Kudinov,  
A.A. Ryabukhina*

**APPLICATION OF END-TO-END ANALYTICS METHODS TO IMPROVE  
THE EFFECTIVENESS OF ADVERTISING ON THE INTERNET  
(ON THE EXAMPLE OF AN INSURANCE COMPANY)**

**Annotation:** The authors analyzed the innovative methods used to improve the effectiveness of advertising on the Internet (on the example of insurance companies). It has been established that in order to increase the effectiveness of advertising, it is necessary to improve the implemented advertising strategy in order to increase the number of customers of the company at the lowest financial costs. As a result of the analysis of the advertising activities of insurance companies, it was found that an advertising campaign on the Internet is not effective enough without the use of end-to-end analytics methods. Based on the results of the analysis, the authors proposed a set of measures aimed at increasing the effectiveness of an advertising campaign on the Internet in order to improve contextual advertising by adding as many low-frequency queries on the topic of insurance to the semantic core as possible, developing a multi-landing for targeted advertising, and developing a multi-landing for contextual advertising. One of the types of multi-landings has also been proposed, the main task of which is to inform customers about the insurance product, with a focus on specific requests and potential policyholders.

**Keywords:** insurance, insurance product, advertising campaign, internet, multi-landing.

*V.V. Chekmarev,  
E.V. Konovalova,  
O.B. Orekhova,*

**CONTRASTS AND THE QUANTUM NATURE OF ENTREPRENEURSHIP**

**Annotation:** The VII Kostroma Economic Forum (KEF) was held in the Kostroma Region on May 26-30 of this year. The purpose of this article is to reflect on the first interregional conference "Socio-economic interaction of small and medium-sized enterprises and society" held within the framework of the forum, to outline new scientific approaches to the problem of entrepreneurship voiced during the conference and to present regional issues. Methodologically, the authors relied on the principle of complementarity, theoretically - on a synergetic approach. Structurally, the article is a combination of a story about the positions of the conference participants with the opinions of the authors.

**Keywords:** small and medium-sized entrepreneurship; entrepreneurship as a social phenomenon and personal type; state and Entrepreneurship

*M.Y. Pavlov,  
K.A. Khubiev*

**THE TURBULENCE OF A SCIENTIST'S PERSONALITY  
(TO THE 70TH ANNIVERSARY OF PROFESSOR V.V. CHEKMAREV  
AND THE 50TH ANNIVERSARY OF HIS SCIENTIFIC ACTIVITY)**

**Annotation:** The article analyzes the scientific activities of the representative of the school of philosophy of economics Yu.M. Osipov, member of the editorial board of the Almanac "Philosophy of Economy", Doctor of Economics, Professor, member of the Presidium of the Academy of Philosophy of Economy Vasily Vladimirovich Chekmarev. The main milestones of his scientific activity are outlined in the context of the significance of ideas and life position. The assessments of the publications of V.V. Chekmareva in the works of Russian scientists. The conclusion is made about the criteria for assessing the quality of scientific activity from the standpoint of requirements from the state and the possibility of self-realization.

Based on the analysis of the scientific activities of V.V. Chekmarev presents the results of a study of the interdependence of personnel of higher scientific qualifications and human potential, as well as the country's capital.

**Keywords:** scientist personality; the quality of scientific activity; V.V. Chekmarev; position in life, human potential, human capital.

## Региональный экономический журнал

Учредитель: Казанский (Приволжский) федеральный университет

Свидетельство ПИ №ФС77-33445, от 08.10.2008

ISSN 2075-9851

Периодичность издания 2 раза в год: **июнь, декабрь**

**Индекс 70645.** Цена подписки на год 750 руб.

Адрес редакции: 483812, Республика Татарстан, г. Набережные Челны, пр. Мира 68/19, Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

### Содержание разделов

1. Вопросы экономической теории
2. Актуальные проблемы региональной экономики и управления
3. Экономика и право
4. Региональная политика и макроэкономика
5. Инновационное развитие
6. Социально-экономические институты
7. Формирование экономической конъюнктуры региона и отраслевых рынков
8. Теория и практика отношений собственности и землепользования
9. Социально-экономическая история региона
10. Экономическое образование
11. Геостратегия и геоэкономика
12. Экономика регионов мира
13. Научная жизнь (критика и библиография, обсуждение монографий, рецензии)

### Правила для авторов

Статьи, направляемые в редакцию, должны иметь **рецензию**. К рукописи прилагается краткая аннотация (4-6 предложений), ключевые слова (10-14 слов) на русском и английском языке, название также на двух языках. Сведения об авторе с указанием ученой степени, ученого звания, должности, организации и города на русском и английском языке. В пакет документов вкладывается заявление автора на имя главного редактора с просьбой принять статью к публикации в очередном номере журнала и согласие на размещение ее на открытом (или закрытом) доступе сайта E-Library и формирования рейтинга РИНЦ.

#### Структура текста

- фамилия И.О. автора(ов) с указанием ученой степени, ученого звания, должности, организации и города – 14 шрифтом, строчными буквами, в правом верхнем углу.
- название статьи – 14 шрифтом, заглавными буквами, по центру.
- аннотация, ключевые слова (на русском и английском)

#### Набор текста

Текст должен быть набран в программе Word (\*.doc), шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14, отступ – 1,5 см, все поля – 2,5 см, междустрочный интервал – полуторный.

Страницы не нумеруются. Переносы в словах не допускаются. Ссылки на список литературы обязательны. **Желательно наличие рисунков, таблиц, формул.**

Все схемы, таблицы, рисунки и графики не могут быть шире размеров текстового поля и должны быть подписаны. Подрисуночные подписи выполняются шрифтом 10 и вставляются в рисунок в режиме “вставка”.

Формулы должны быть набраны в режиме редактора формул Microsoft Equation, шрифт Times New Roman. Основной размер символов формул 12. Формулы располагаются по центру, нумеруются с правого края.

Рукопись статьи представляется в объеме от 9 до 18 страниц. Обязателен электронный вариант. Материалы в электронном виде могут быть направлены по адресу [makarovfksu@yandex.ru](mailto:makarovfksu@yandex.ru), [regioneconom@yandex.ru](mailto:regioneconom@yandex.ru).

Публикации в журнале **бесплатны**. Авторский экземпляр высылается бесплатно заказным письмом. Дополнительный номер может быть приобретен путем перечисления 350 руб. на р/счет К(П)ФУ.

Справки по тел. (8552)39-66-12.

Перепечатка материалов журнала «Региональный экономический журнал» невозможна без письменного разрешения редакции. При цитировании ссылка на «Региональный экономический журнал» обязательна.

Материалы, отмеченные знаком “Реклама”, публикуются на правах рекламы. Редакция не несет ответственность за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах.

Научное издание

## **Региональный экономический журнал**

*Научный журнал по экономике  
Выпуск 2 (31)*

Ведущий редактор ***Д.К. Мухамадеева***  
Компьютерная вёрстка ***Т.Г. Хамадеева***  
Дизайн обложки ***А.В. Чухно***

---

Подписано в печать 02.12. 2021 г.  
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать ризографическая.  
Уч.-изд. 5,0 л. Усл.-печ.10,0 л. Тираж 300 экз.  
Заказ № 1675.

Цена свободная

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре  
Набережночелнинского института  
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
г. Набережные Челны

---

423810, г. Набережные Челны, Новый город, проспект Мира, 68/19  
тел./факс (8552)39-65-99 e-mail:ic-nchi-kpfu@mail.ru