

Том 11 • № 6
2020
Vol. 11 • No. 6

ISSN 2218-5003 (Print)
ISSN 2686-7923 (Online)

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

УПРАВЛЕНЕЦ

Upravlenets / The Manager

Государственное и муниципальное управление
Public and Municipal Administration

Управление человеческими ресурсами
HR Management

Маркетинговые стратегии и практики
Marketing Strategy and Practice



МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ
MANAGEMENT • MARKETING

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Силин Яков Петрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Заместители главного редактора

Анимитца Евгений Георгиевич, д-р геогр. наук, профессор (Екатеринбург)

Иваницкий Виктор Павлович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Члены редколлегии

Балацкий Евгений Всеволодович, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Кулапов Михаил Николаевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Лукьянов Сергей Александрович, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Шаститко Андрей Евгеньевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Члены международного совета

Алюхна Мария, PhD, доцент (Польша)

Солесвик Марина, PhD, профессор (Норвегия)

Тревизан Итало, PhD, профессор (Италия)

EDITORIAL BOARD

Chief Editor

Yakov P. Silin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Deputy Chief Editors

Evgeny G. Animitsa, Dr. Sc. (Geography), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Viktor P. Ivanitsky, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Editorial Team

Evgeny V. Balatsky, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Mikhail N. Kulapov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Sergey A. Lukyanov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Yury G. Odegov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Andrey E. Shastitko, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Members of the International Council

Maria Aluchna, PhD, Associate Professor (Poland)

Marina Solesvik, PhD, Professor (Norway)

Italo Trevisan, PhD, Professor (Italy)



Учредитель: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Журнал включен в индекс ESCI на платформе Web of Science

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Включен в Российский индекс научного цитирования (импакт-фактор журнала на дату подписания в печать 1,246)

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Подписной индекс Агентства «Роспечать»: 37263

Цена свободная

Управленец. 2020. Том 11. № 6

Ответственный редактор С.В. Орехова

Корректурa И.П. Зорина

Информация на английском языке Ю.С. Баусова

Компьютерная верстка Е.Б. Александрова

Адрес редакции и издателя: 620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Подписано в печать 29.12.20

Дата выхода в свет 12.01.21

Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 10,6. Усл. печ. л. 10,5. Печ. л. 11,3.

Тираж 80 экз. Заказ 482.

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии УрГЭУ

Адрес типографии: 620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Бухвальд Е.М.

**Управление пространственным развитием
российской экономики: цели и инструменты**

Ершов М.В., Танасова А.С., Соколова Е.Ю.

**Повышение значимости государственных подходов
к управлению для обеспечения
устойчивых основ экономического роста**

Антипин И.А., Власова Н.Ю., Иванова О.Ю.

**Стратегические приоритеты управления
пространственными диспропорциями
социально-экономического развития регионов России**

Волчик В.В., Корытцев М.А., Маслюкова Е.В.

**Альтернативы менеджериству
в сфере образования и науки**

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Орлова Е.В.

**Управление производительностью труда
с учетом факторов здоровья: технология и модели**

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ПРАКТИКИ

Özkan Pir E., Derinözlü E.

**The mediating role of price sensitivity
in the effect of trust and loyalty to luxury brands
on the brand preference**

PUBLIC AND MUNICIPAL ADMINISTRATION

Bukhvald E.M.

**Managing the spatial development of the Russian economy:
Goals and tools**

Ershov M.V., Tanasova A.S., Sokolova E.Yu.

**Strengthening the role
of public governance approaches
to ensure sustainable economic growth**

Antipin I.A., Vlasova N.Yu., Ivanova O.Yu.

**Strategic priorities for managing
spatial inequalities in the socio-economic development
of the Russian regions**

Volchik V.V., Koryttsev M.A., Maslyukova E.V.

**Alternatives to managerialism
in higher education and science**

HR MANAGEMENT

Orlova E.V.

**Labour productivity management using health factors:
Technique and models**

MARKETING STRATEGY AND PRACTICE

Ozkan Pir E., Derinozlu E.

**Уровень доверия и лояльности люксовому бренду
и потребительские предпочтения:
посредническая роль чувствительности к цене**

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-1

Управление пространственным развитием российской экономики: цели и инструменты

Е.М. Бухвальд¹¹ Институт экономики Российской академии наук, г. Москва, РФ

Аннотация. Статья посвящена обоснованию современной трактовки пространственного регулирования в экономике. Определяются приоритеты и практические инструменты управления пространственным развитием, включая задачу преодоления экономической дифференциации российских регионов. Раскрываются особенности политики пространственного регулирования в условиях перехода к системе стратегического планирования. Теоретико-методологической базой исследования послужили теории полюсов роста, новой географии, взаимосвязи локализации производств и ключевых инфраструктур, а также положения российской школы размещения производственных саморегулирования. В качестве методов исследования выступили экономико-правовой анализ, метод обобщения. Эмпирическую базу исследования составила система показателей регионального развития. Результаты исследования и выводы содержат рекомендации по конкретизации положений Стратегии пространственного развития Российской Федерации. В частности, необходимо включить в документ оценку экономической дифференциации регионов России, а также ее целевые значения на перспективу. Рекомендовано реализовать в стратегии принцип типизации субъектов Федерации как объектов государственной политики регионального развития по экономическим признакам. Кроме того, целесообразно преодолеть все еще сохраняющуюся двойственность в трактовке мезоуровня стратегического планирования, разработать государственную программу поддержки малых городов на основе определения специфических потребностей для каждого типа поселений. Внесены предложения по согласованию законодательства о стратегическом планировании и об основах государственной политики регионального развития, касающиеся приоритетности задачи экономического выравнивания регионов, акцента на саморазвитие субъектов Федерации и пр.

Ключевые слова: стратегическое планирование; пространственное регулирование; пространственное развитие; управление пространственным развитием; экономическая дифференциация.

JEL Classification: R12

Дата поступления статьи: 29 ноября 2019 г.

Ссылка для цитирования: Бухвальд Е.М. (2020). Управление пространственным развитием российской экономики: цели и инструменты // Управленец. Т. 11, № 6. С. 2–14. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-1.

ВВЕДЕНИЕ

Опыт пяти лет практической реализации закона о стратегическом планировании¹ (далее ФЗ № 172) свидетельствует, что в силу недостатка внимания к вопросам пространственного развития и управления им, имевшего место ранее, в настоящее время именно вектор пространственного стратегирования сталкивается с наибольшими затруднениями. Это отразилось в широкой неудовлетворенности Стратегией пространственного развития Российской Федерации до 2025 г.² Несмотря на длительный период работы над этим документом, и после его принятия основные цели и инструменты регулирования пространственного развития экономики страны во многом остаются неопределенными. Также неясен характер взаимодействия этой стратегии с документами стратегического планирования, которые разрабатываются на уровне макрорегионов, субъектов Российской Федерации [Левбедева, Жихаревич, 2018]. Не определен механизм ее

взаимодействия с системой национальных проектов, инициированных в соответствии с майским (2018 г.) Указом Президента РФ № 204³.

Озабоченность вызывает отсутствие прямой связи задач и инструментов государственной политики пространственного регулирования и регионального развития с совершенствованием экономико-правовых основ федеративных отношений. Документы в этой сфере недостаточно увязаны с требованиями национальной, в том числе экономической, безопасности страны [Бухвальд, Кольчугина, 2019]. Существенные пробелы по-прежнему характерны для правовой базы стратегического планирования, включая все его пространственные аспекты [Лаврикова, Котлярова, Суворова, 2018, с. 18–28].

Цель статьи состоит в том, чтобы указать на приоритеты пространственного регулирования в российской экономике и на пути их достижения в практике стратегического планирования. Для ее достижения решались следующие задачи. Во-первых, конкрети-

¹О стратегическом планировании в Российской Федерации: федер. закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ.

²Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р.

³О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204.

зация представлений о приоритетах регулирования пространственной структуры экономики, прежде всего в отношении сокращения межрегиональной экономической дифференциации на основе сочетания мер государственной поддержки и механизма саморазвития российских регионов. Во-вторых, обоснование необходимости интеграции приоритетов пространственного развития в методологическую базу и практический инструментарий системы стратегического планирования в стране. Наконец, в-третьих, утверждение ключевой роли типизации регионов для обоснования основных приоритетов и инструментов политики пространственного регулирования в экономике. В ходе исследования также решались задачи совершенствования правовой базы государственной политики регионального развития.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИКИ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Целенаправленное воздействие на тенденции пространственного развития и размещения производительных сил относится к числу главных задач социально-экономической политики государства, особенно на этапе перехода к методам долговременного планирования. Это в полной мере подтверждается трудами российских и зарубежных исследователей проблем пространственного развития и регулирования в современной экономике [Roodbol-Mekkes, van der Valk, Altes, 2012; Kunzmann, 2017; Шамахов, Межевич, 2019; Buckingham, Lada, 2019;].

Методы стратегического планирования дают возможность сформировать представления о пространственной структуре национальной экономики на длительный период, а также планировать пространственные характеристики экономического развития страны на системной основе [Husár et al., 2019; Christmann et al., 2020]. При этом требуются согласованность действий всех институтов и инструментов пространственного регулирования, а также координация федеральной политики пространственного развития с документами стратегического планирования регионального и муниципального уровней «по вертикали» [Tatarin, 2012; Colomb, Tomaney, 2016].

Регулирование пространственного развития национальной экономики прежде всего предполагает последовательное совершенствование территориальной структуры производства. Это затрагивает пропорции территориального размещения производительных сил, а также все иные предпосылки экономического роста страны и ее регионов. Приоритеты такого регулирования определяются главным образом представлениями о таких пропорциях размещения производительных сил, которые в каждый момент и тем более в перспективе отвечали бы как экономическим, так и социальным приоритетам государства,

а также удовлетворяли требованиям экономической безопасности страны [Гранберг, 2009]. В Европейском союзе политика пространственного развития рассматривается как один из ключевых факторов устойчивого роста и повышения конкурентоспособности экономики как каждой из стран – членов союза, так и всего сообщества в целом [Blaas, 2019, pp. 7–9; Buckingham, Lada, 2019, pp. 17–21].

Однако в современных условиях государственная (федеральная) политика регионального развития уже не может ограничиваться вопросами прямого и/или косвенного регулирования территориального размещения производительных сил. Эта политика закономерно приобретает системный, многоплановый характер. Ее интегральными составляющими неизбежно становятся меры, способствующие становлению во всех субъектах Федерации современной институциональной среды, а именно эффективно действующих институтов рынка, предпринимательства и гражданского общества. Сказанное в равной мере затрагивает необходимость формирования условий и стимулов, а также экономических и иных ресурсов для практической реализации модели саморазвития территорий.

Важным условием для эффективного осуществления целей и задач, связанных с регулированием пространственной структуры российской экономики, остается их адекватное отражение в документах стратегического планирования, прежде всего в Стратегии пространственного развития. Ключевые установки по разработке этой стратегии были заданы в постановлении Правительства РФ № 870¹. В нем отмечалось, что данная стратегия ориентируется на совершенствование системы расселения и определение приоритетных направлений размещения производительных сил на территории Российской Федерации.

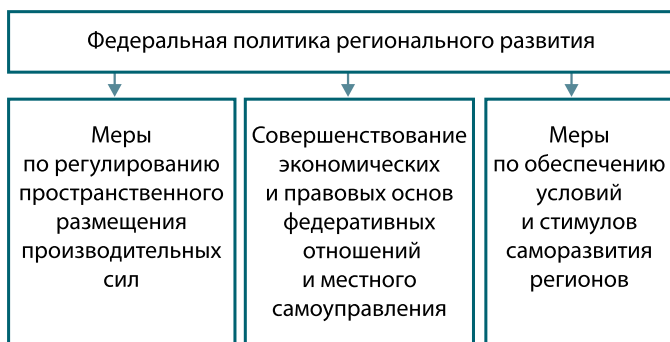
Необходимость существенных сдвигов в территориальном размещении производительных сил РФ в настоящее время вполне очевидна. Но для этого надо прежде всего глубоко аргументировать сам вектор действий и практических мер, обеспечивающих эти сдвиги в практике стратегирования пространственного развития. Кроме того, для любой экономики неизбежно возникает и такая проблема: какой экономически приемлемой ценой эти сдвиги могут быть достигнуты? [Albrechts, Healey, Kunzmann, 2003; Faludi, 2009]. Собственно, это ключевые вопросы, ответ на которые должна была дать Стратегия пространственного развития. Однако в итоге этот документ ограничился лишь общими постановками по данному вопросу. Но, тем не менее, следует признать, что многие из просчетов стратегии могут быть объяснены тем, что в нарушение логики стратегического планирования

¹ О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации: постановление Правительства РФ от 20 августа 2015 г. № 870.

она готовилась и принималась в отсутствие «базовой» Стратегии социально-экономического развития страны в целом.

Большое теоретико-методологическое значение также имеет вопрос о том, являются ли равнозначными такие понятия, как «политика пространственного регулирования» и «политика регионального развития»? В соответствии с ФЗ № 172 принципиальное значение для ответа на данный вопрос имеют Основы государственной политики регионального развития, утвержденные Указом Президента РФ в январе 2017 г.¹ В данном документе констатируется, что государственная политика регионального развития – это система приоритетов, целей и задач, а также конкретных мер федеральных органов власти, направленных на разностороннее политическое и социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации и ее муниципальных образований.

Существенным моментом названного определения является то, что оно воздерживается от фиксации конкретных задач и полной меры ответственности федеральных органов исполнительной власти за устойчивое социально-экономическое развитие субъектов Федерации, а также за поступательное устранение существующей значительной межрегиональной и внутрирегиональной экономической дифференциации. При этом в документе никак не зафиксирована необходимая связь региональной политики государства с требованиями безопасного социально-экономического развития страны. Важно и то, что он не дает четкого обоснования разграничения сущности и целей государственной политики регионального развития и практики регулирования пространственного размещения производительных сил. Но в целом можно прийти к заключению, что такие институты, как политика пространственного регулирования и политика регионального развития, взаимодействуют между собой как частное и целое (см. рисунок).



Основные компоненты федеральной политики регионального развития
Basic components of federal policy of regional development

В том случае, если в рамках политики регионального развития в роли субъекта управления выступает федеральный центр, то регионы России могут быть представлены как объекты управления. Однако субъекты Российской Федерации, как и субнациональные структуры управления в иных странах [Granqvist, Humer, Mäntysalo, 2020; Mazur, 2012], также могут выступать акторами политики регионального развития, тогда управляемыми объектами являются уже субрегиональные территориальные структуры, прежде всего города и другие муниципальные образования.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫРАВНИВАНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ

Политику регионального развития со стороны федерального центра следует определить как систему практических действий, а также экономических, правовых, институциональных и иных ресурсов, которые обеспечивают эти действия. Данная политика реализует полномочия федерального центра в отношении оптимального размещения производительных сил и должна отражать его ответственность за устойчивое социально-экономическое развитие и саморазвитие регионов России, за общедоступность минимально необходимого круга социальных благ и услуг по всей территории страны, а также за обеспечение как общегосударственных, так и региональных аспектов экономической безопасности.

Справедливо предположить, что в условиях государства федеративного типа политика пространственного развития экономики относится к числу ключевых элементов в системе федеративных отношений. Тем не менее в Основах государственной политики регионального развития, как в Стратегии пространственного развития, проблематика совершенствования экономико-правовых основ федеративных отношений не получает достаточно полного отражения. Так, в документе акцентируется то, что федеративное устройство Российской Федерации, прежде всего через самостоятельное осуществление органами государственной власти субъектов Федерации и органами местного самоуправления своих полномочий, относится к числу ключевых условий, обеспечивающих эффективную реализацию государственной политики регионального развития. Однако такая общая запись не дает оснований полагать, что последовательное совершенствование всех слагаемых федеративной природы Российского государства реально утверждается в качестве одной из наиболее важных институциональных основ политики регионального развития и регулирования пространственной структуры национальной экономики.

Убедительным примером того, что задачи пространственного стратегирования не могут быть решены вне обращения к основам федеративного устройства страны, выступает вопрос об идентификации

¹ Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года: указ Президента РФ от 16 января 2017 г. № 13.

особого мезоуровня стратегического планирования. Это связано с тем, что в Конституции РФ 1993 г. такой уровень государственной власти, как федеральные округа или иной мезоуровень управления, не предусмотрены. Ключевой принцип российской федеративной государственности в Основном законе страны построен на разграничении полномочий и прямом взаимодействии Федерации и ее субъектов по всему кругу вопросов государственного управления, включая вопросы территориального развития. Вместе с тем в таком пространственно огромном государстве, как Россия, мезоуровень управления должен функционировать, но это эффективно только в том случае, если обеспечено его адекватное законодательное регулирование [Ирхин, 2017].

В настоящее время с учетом положений ФЗ № 172 в числе прямых участников политики пространственного развития на мезоуровне могут быть названы федеральные округа, а в свете последних новаций, приведенных в Стратегии пространственного развития, и так называемые макрорегионы. При этом согласно данной стратегии макрорегионы могут как совпадать, так и не совпадать с образованными ранее федеральными округами. Вместе с тем функционирование федеральных округов, равно как и макрорегионов, до настоящего времени не опирается на необходимую законодательную базу, обеспечивающую их четкое позиционирование в вертикали власти.

В связи с этим сегодня нет достаточных оснований говорить об округах и/или макрорегионах как о самостоятельных акторах политики регионального развития. Российская специфика этих округов состоит в том, что за рубежом те или иные мезоуровни власти, как правило, являются инструментом децентрализации управления отдельными территориями, а у нас они могут рассматриваться и как вариант централизации государственного управления [Moisio, Luukkonen, 2014; Berisha et al., 2020].

Что касается макрорегионов, то на данный момент в Стратегии пространственного развития они идентифицируются преимущественно как экономико-географическая и в целом как достаточно произвольная группировка субъектов Федерации. Они не имеют органов исполнительной власти, у них нет собственных рычагов управления и собственного полноценного бюджета. Особые сложности связаны с тем, что макрорегионы и/или федеральные округа формально должны выступать не только как объекты, но и как субъекты стратегического планирования. Субъектами стратегического планирования они формально должны являться в отношении регионов, входящих в состав данного макрорегиона (федерального округа). Однако полноценной правовой базы для осуществления макрорегионами и/или федеральными округами роли субъектов стратегического планирования в настоящее время не имеется.

Также следует отметить, что одной из доминант современной политики пространственного регулирования выступает отказ от избыточного универсализма при осуществлении практики государственной поддержки регионов. Это допускает возможность проведения политики регионального развития со стороны федерального центра на селективной основе, т. е. путем выделения различных в рамках этой политики типов регионов, сгруппированных по тем или иным признакам [Benini, Czyzewski, 2007; Польшин, Гришина, 2019].

Формально итоговый вариант Стратегии пространственного развития де-факто предусматривает селективную политику развития территорий, но преимущественно в отношении различных типов поселений. Что касается российских регионов, все ограничивается достаточно прямолинейной и малоприспособленной для практического использования группировкой так называемых геостратегических территорий, построенной не на экономических, а на экономико-географических критериях. Тем более что на деле социально-экономические характеристики каждого региона из этой группы, потенциалы их развития и требуемые меры государственного содействия на деле оказываются весьма различны – как в России, так и за рубежом [Zigern-Korn, 2013; Миронова, 2018; Blaas, 2019].

Скорее всего причина такой ситуации кроется в непроработанности методологической базы адресной политики пространственного развития, в отсутствии ее исчерпывающего нормативно-правового регулирования и методической базы согласования интересов центра, регионов и отдельных территорий [Dall'erba, Llamosas-Rosas, 2014; Kunzmann, 2017]. Необходимо дальнейшая разработка методологических основ типизации регионов России (может быть, целесообразно использовать даже несколько вариантов типизации сообразно различным критериям), а также уточнение специализации различных видов государственных программ и федеральных институтов развития как инструментов адресной региональной политики и пр. [Польшин, Гришина, 2019].

Особое значение имеет адекватное отражение в документах стратегического планирования системы представлений о конкретных мерах и желаемых результатах политики преодоления межрегиональной экономической дифференциации как одном из ключевых векторов региональной политики в стране [Бахтизин, Бухвальд, Кольчугина, 2016]. На наш взгляд, этот приоритет по-прежнему остается одним из краеугольных камней политики регионального развития, и даже более того – одним из наиболее важных критериев ее эффективности. Однако в принятых документах стратегического планирования отсутствует четкая позиция по данному вопросу. Здесь выявляется неопределенность двоякого рода: одна касается целесообразности сохранения за экономическим выравни-

ванием статуса приоритетной задачи региональной политики государства, вторая – идентификации системы институтов и инструментов, с использованием которых эта целевая установка может быть практически достигнута.

Более четко позиционировать указанную целевую установку в системе документов стратегического планирования возможно только при ясном понимании того, каковы сейчас показатели экономической дифференциации российских регионов, а также того, каким закономерностям она подчиняется на протяжении последних десятилетий. Зарубежные исследования показывают, что в странах Европы можно найти различные тренды межрегиональной экономической дифференциации [Kanbur, Venables, 2005; Janin Rivolin, 2017].

С нашей точки зрения, оценка экономической дифференциации субъектов Федерации достаточно достоверно может быть получена при сопоставлении данных по верхним и нижним децильным группам регионов. Это сопоставление определяет так называемый децильный коэффициент, т. е. соотношение в каждом году наименьшего значения ВРП на душу населения среди 10 % субъектов РФ с наибольшей душевой величиной ВРП к максимальному аналогичному показателю для 10 % субъектов РФ с наименьшей душевой величиной ВРП (аналогично выполнен и расчет указанного коэффициента по показателю душевых инвестиций в основной капитал).

По данным показателям были сделаны оценки за 1995–2018 гг.¹ Результаты свидетельствуют, что значительных изменений в дифференциации субъектов Российской Федерации по душевой величине ВРП за данный период не наблюдалось [Бахтизин, Бухвальд, Кольчугина, 2016]. Однако некоторую закономерность этой дифференциации все же можно уловить. Ее суть в том, что наблюдаемые показатели дифференциации

¹Примечание: из расчетов исключены автономные образования, а также Республика Чечня, статистика по которой появилась значительно позднее.

регионов по душевой величине ВРП и по инвестициям в основной капитал нарастают во второй половине 1990-х гг., но затем стабилизировались (табл. 1, 2).

Таблица 1 – Децильный коэффициент экономической дифференциации регионов России, 1995–2018 гг.
Table 1 – Decile coefficient of economic differentiation of the Russian regions, 1995–2018

Год	Децильные показатели экономической дифференциации регионов России	
	по душевой величине ВРП	по душевой величине инвестиций в основной капитал
1995	3,46	3,76
1996	3,13	4,28
1997	3,36	4,71
1998	3,41	4,68
1999	4,07	4,94
2000	4,15	7,54
2001	3,68	6,56
2002	3,18	5,37
2003	3,21	5,87
2004	3,86	5,91
2005	3,91	6,07
2006	3,78	6,40
2007	3,55	5,31
2008	3,27	4,86
2009	3,33	5,74
2010	3,61	5,09
2011	3,52	6,09
2012	3,86	5,70
2013	3,73	5,44
2014	3,18	4,52
2015	3,40	5,30
2016	3,14	4,91
2017	3,21	5,05
2018	3,88	4,32

Составлено по данным Российского статистического ежегодника. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994>.

Таблица 2 – Показатели экономической дифференциации регионов России в различных фазах экономического цикла
Table 2 – Indicators of economic differentiation of the Russian regions at different phases of the economic cycle

Фазы экономического развития	Децильные показатели экономической дифференциации регионов России	
	по душевой величине ВРП	по душевой величине инвестиций в основной капитал
Период неустойчивого развития и кризиса 1995–1998 гг. (среднегодовой темп изменения ВВП: - 1,05)	3,34	4,36
Период относительного экономического подъема 1999–2007 гг. (среднегодовой темп изменения ВВП: + 7,09)	3,71	6,00
Период замедления темпов экономического роста и стагнации 2008–2018 гг. (среднегодовой темп изменения ВВП: + 1,20)	3,47	5,18

Примечание: в расчетах данных табл. 1 и 2 принимала участие кандидат экономических наук А.В. Кольчугина.

Составлено по данным Российского статистического ежегодника. URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b19_13/lssWWW.exe/Stg/d02/13-01.docx.

Можно предположить, что экономическая дифференциация регионов не изменялась линейно. В ней прослеживается некоторый волнообразный тренд, суть которого в том, что в годы экономического оживления и подъема показатели дифференциации российских регионов, как правило, увеличивались, а в годы стагнации и кризисного падения производства – несколько сокращались (табл. 2).

Сравнительный анализ оценок, данных в табл. 1 и 2, также обнаруживает определенную воспроизводственную закономерность, а именно: экономическая дифференциация субъектов Российской Федерации по душевой величине инвестиций в основной капитал практически неизменна, во всех фазах экономического цикла остается на уровне более высоком, чем дифференциация регионов по душевой величине ВВП. Это свидетельствует о том, что пространственная структура инвестиций в основной капитал по-прежнему остается одним из наиболее значимых факторов, поддерживающих и даже увеличивающих разрывы в социально-экономическом развитии регионов страны.

Следовательно, возникает вопрос стратегического характера: неизбежно ли то, что в ближайшей перспективе, когда акцентируется задача преодолеть стагнационные процессы и добиться ускорения экономического роста, мы столкнемся с трендом усиления экономической дифференциации российских регионов? По нашему мнению, у такой неизбежности есть реальные альтернативы. Прежде всего они определяются тем, что названная закономерность свойственна лишь прежней, в основном исчерпавшей себя модели ресурсоориентированного экономического роста. Она может быть преодолена за счет инновационного развития экономики страны и ее регионов и, как показывает зарубежный опыт, их растущей опоры на «экономику знаний» [Lange, 2007; Palermo, Ponzini, 2010; Husár et al., 2019].

В контексте целеполагания в практике стратегирования пространственного развития российской экономики значимым остается и такой вопрос: если определенное сокращение экономической дифференциации российских регионов действительно имело место, означает ли достигнутое продвижение в этом направлении то, что названную задачу можно считать решенной или, напротив, она сохраняется на дальнейшую перспективу. Если верно последнее, то необходимо определить, до какого рубежа позитивное экономическое выравнивание российских регионов вообще возможно с учетом реалий пространственной картины национальной экономики. К сожалению, имеющиеся документы стратегического планирования конкретно ответа на данный вопрос не дают.

В связи с этим принципиальное значение имеет то, как приоритет экономического выравнивания трактуется в документах стратегического планирования, предусмотренных ФЗ № 172. Указ Президента РФ от

16 марта 2017 г. № 13 не содержит положений, фиксирующих политику экономического выравнивания субъектов Федерации в качестве одного из наиболее значимых приоритетов государственной политики регионального развития. Тем не менее анализ этого документа дает основания сделать вывод, что в нем экономическое выравнивание регионов по-прежнему остается в числе значимых вопросов региональной политики Российского государства. Так, данный указ относит к числу ключевых направлений этой политики обеспечение единства экономического пространства страны. Между тем такое единство пространства во многом определяется именно его относительной экономической однородностью, в том числе в разрезе отдельных групп регионов и макро-регионов страны.

В Стратегии пространственного развития формально представлена задача сокращения межрегионального экономического неравенства, а также внутрирегиональных социально-экономических различий. Однако она (в отличие от ее предварительных вариантов) не содержит конкретных данных о динамике этого процесса за последние десятилетия и его желаемых индикаторов на перспективу. Сохраняется и значительная неопределенность того, как в данном случае будут действовать предлагаемые стратегией институциональные новации – в сторону сокращения названного выше неравенства или, напротив, в сторону его усиления. Это говорит о том, что в государственной политике регионального развития в России не хватает элементов гибкости и четкой целевой ориентации. Гибкость необходима как в диверсификации государственной политики в отношении различных типов регионов, так и в плане адаптации политики регионального развития к основным стратегическим приоритетам страны, к влиянию на эту политику циклических и иных изменений в современной экономике [Esteban, 2006].

По нашему мнению, ориентация на снижение уровня межрегиональной экономической дифференциации по-прежнему должна оставаться в числе ведущих задач государственной политики пространственного регулирования. Только последовательное устранение значительной неоднородности экономики страны по ее пространственным характеристикам может сформировать наиболее позитивные условия для развития единого национального рынка, для оптимизации территориальных пропорций общероссийского разделения труда и, следовательно, для обеспечения растущей конкурентоспособности российской экономики в современном мире. Наоборот, усиление межрегиональной экономической дифференциации создаст дополнительные препятствия для осуществления мер, нацеленных на инновационную модернизацию российской экономики, на повышение ее устойчивости и динамичное развитие.

Однако, как отмечалось, политика экономического выравнивания на межрегиональном уровне имеет объективные пределы. Отсюда неизбежно встают вопросы: какова разумная, экономически приемлемая мера такого выравнивания; за счет каких средств такое «сглаживание» может быть достигнуто? Пока экономическая наука не может определиться с тем, какая степень экономической дифференциации российских регионов не будет «чрезмерной», а останется соответствующей объективному природно-географическому разнообразию территории страны. На наш взгляд, выявление «объективной» меры межрегиональной экономической дифференциации возможно на основе сочетания последовательной минимизации числа бюджетно-дотационных российских регионов одновременно с полномасштабным запуском механизма их саморазвития.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЛИТИКИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Развернувшаяся в последние годы подготовка основного блока документов стратегического планирования, предусмотренных ФЗ № 172, все более свидетельствует о том, что система положений данного законодательного акта не обеспечивает полного и всестороннего регулятивного поля подобной практики планирования. Это четко указывает на необходимость ряда дополнений и к большому числу смежных стратегическому планированию нормативно-правовых документов. Потребность в правовых новациях во многом касается и законодательной базы пространственного социально-экономического стратегирования.

Приходится признать, что продолжительное время попытки сформировать полноценную нормативно-правовую базу этого вектора социально-экономической политики государства предпринимались, но практического результата так и не дали. К настоящему времени обозначились все необходимые посылки к тому, чтобы кардинально продвинуться в сфере законодательного регулирования государственной региональной политики. Наиболее целесообразный путь решения данной проблемы – возвращение к доработке и принятию федерального закона «Об основах государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации».

Названный законопроект¹ был внесен в Государственную Думу РФ еще в 2000 г. Затем он длительное время формально находился на рассмотрении депутатов; к нему делались различные поправки и дополнения. Но в итоге документ все равно был списан в архив, причем тогда, когда, по нашему мнению, важность его

принятия была максимальной. Сегодня необходимость доработки и принятия данного законодательного акта определяется тем, что в государственной политике регионального развития отчетливо обозначился ряд проблем, которые не имеют адекватного правового регулирования и выступают существенным препятствием к действенной интеграции этой политики в практику стратегического планирования.

В частности, целесообразно закрепить в законе возможность использования селективной федеральной политики регионального развития. Речь идет о политике, основанной на типизации регионов и выделении отдельных групп субъектов Федерации со специфическими условиями развития и потребностями в государственной поддержке. Допустимость такой модели политики пространственного регулирования ранее отрицалась ввиду ее якобы противоречий с конституционным положением о равенстве субъектов Федерации во взаимоотношениях с федеральным центром. Однако в настоящее время это представление преодолевается, что дает возможность реализовать существенные новации в региональной политике государства.

Сказанное, в частности, касается и возможности практического применения различных моделей межбюджетных отношений федерального центра с регионами России. На практике подход практически осуществим на основе типизации регионов и выделения среди субъектов Федерации ряда «фокусных» групп, характеризующихся спецификой социально-экономической и финансово-бюджетной ситуации. Для этого можно использовать показатели бюджетной обеспеченности регионов, их группировку по степени дотационности и дефицитности регионального бюджета, основные параметры субфедерального государственного долга и пр.

Так, в пределах существующей практики финансового выравнивания целесообразно оставить только средне- и высокодотационные субъекты Федерации. Это гарантирует их обеспеченность финансово-бюджетными ресурсами, в том числе для полноценного осуществления ими функций регионального социально-экономического стратегирования. Регионы-доноры, как и низкодотационные регионы, могли бы обеспечивать эту возможность, получая необходимые средства через практику расщепляемых налогов (за счет доли в НДС), а также в рамках участия в государственных программах, деятельности федеральных институтов промышленно-инновационного развития.

Кроме того, имеет большой практический смысл отражение в указанном законодательном акте системы признаков, используемых для отбора регионов и/или макрорегионов страны, для которых разрабатываются и реализуются специальные федеральные программы территориального характера. Также на базе закона о государственной региональной политике по опыту

¹Об основах государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации: законопроект № 18259-3 (новая редакция).

некоторых стран будут определяться регионы и иные территории, которые на основе четко обозначенных критериев могут стать «территориями экономического бедствия» [Waterhout, Othengrafen, Sykes, 2013]. Такой шаг сформирует достаточную правовую базу для того, чтобы сделать данные территории бенефициарами в отношении специальных каналов государственного содействия в рамках адресных программ оздоровления региональных финансов. В частности, данные меры поддержки могут быть реализованы через систему дополнительного федерального финансирования, в виде налоговых льгот локальным инвесторам и предпринимателям.

Принципиально важно, полагаем мы, отрегулировать в названном законодательном акте правовой статус ряда институциональных новаций, закрепленных в Стратегии пространственного развития. Особенно это касается института так называемых геостратегических территорий с точки зрения тех форм целевой государственной поддержки, на которые они могут рассчитывать. Это также необходимо для задействования всего многообразия перспективных центров экономического роста, поскольку их простое перечисление в стратегии не сопровождается ни определением какого-либо особого статуса этих центров, ни конкретизацией возможностей получения дополнительных мер государственной поддержки – как на федеральном, так и на региональном уровне [Шамахов, Межевич, 2019].

Принятие федерального закона об основах государственного регулирования регионального развития способно создать механизмы для отсутствующей в настоящее время тесной координации различных институтов и инструментов государственной политики регионального развития. В числе таких инструментов следует назвать систему межбюджетных отношений (включая межуровневое распределение всех видов налоговых поступлений); государственные программы, особенно территориального характера; инвестиционные проекты, национальные проекты и пр. Сейчас функционирование этого инструментария региональной политики лишено системности и внутренней согласованности. Итоговая картина его воздействия на пространственные характеристики российской экономики не является объектом планирования, постоянного мониторинга и итоговой оценки.

В связи с этим важно утвердить в рассматриваемом законодательном акте экономическое выравнивание субъектов Российской Федерации как один из ключевых приоритетов пространственного регулирования. Необходимо сделать акцент на том, что решение этой задачи будет определяться позитивным выравниванием экономического пространства страны именно с учетом сближения инновационных характеристик его региональных составляющих. В настоящее время такая задача в официальных документах периодически ставится, однако оценки, которые даются в отношении

сглаживания межрегиональной экономической дифференциации, существенно различны как по методике, так и по итоговым результатам. Более того, среди целевых индикаторов Стратегии пространственного развития подобный показатель не представлен.

Закон должен упорядочить целевое назначение и принципы пространственного размещения федеральных институтов развития. В настоящее время число таких институтов (зон, территорий и пр.) достаточно велико, и все они наряду с решением задач отраслевого характера действуют и как инструменты политики регионального развития. Однако в пространственном аспекте указанные институты распределены неравномерно, что затрудняет их системное, стратегически выверенное использование для регулирования пространственной структуры национальной экономики. Следует предположить, что именно отсутствие стратегического целеполагания объясняет то, что значительная часть этих институтов (например, многие федеральные ОЭЗ) так и не смогли реализовать возлагавшихся на них надежд, в том числе в контексте позитивного воздействия на развитие территорий, где они располагаются.

Важная правовая сторона этой ситуации состоит в отсутствии единого законодательного акта, определяющего как отраслевую специализацию этих институтов, так и принципы их пространственного размещения, их роль как инструментов региональной политики государства. Решением данной проблемы, полагаем, также может послужить федеральный закон об основах государственного регулирования регионального развития.

В закон необходимо включить положение о том, что значимым вектором политики регионального развития выступают в равной мере малые формы поселенческой структуры, в частности малые города. В настоящее время наиболее четко в качестве объектов политики регионального развития определены моногорода, которые имеют право на получение содействия со стороны Фонда развития моногородов. Помимо этого, допускается использование такого института содействия моногородам, как создание территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Малые города четкого позиционирования в качестве особых объектов государственной политики регионального развития так и не получили.

Стратегия пространственного развития не содержит положений, указывающих на мегаполисы как единственно возможные локомотивы современного экономического роста. Такая сбалансированная позиция в целом соответствует европейским представлениям по данному вопросу [Ungar, 2001; Oliveira, Breda-Vázquez, 2010; Von Haaren, Vollheyde, 2019]. Формально в этой стратегии содействие обещано всем: и мегаполисам, и малым городам, но при этом в весьма неопределенной форме. С нашей точки зрения, поддержку

малых городов следовало бы выделить в отдельное направление государственной региональной политики, сочетая в ней инструменты целевых программ федерального и регионального уровня, возможности институтов территориального развития, методы налогово-бюджетного стимулирования, регулирования социально-демографических процессов и пр.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет сформулировать ряд выводов.

1. Позитивное экономическое выравнивание субъектов Российской Федерации остается в числе наиболее значимых приоритетов государственной региональной политики, что должно быть закреплено законом и на практике служить целевым ориентиром для системы документов стратегического планирования с последовательным переносом внимания к обеспечению выравнивания регионов как пространства инновационного развития. Это предполагает усиление взаимодействия политики регионального развития и политики инновационной модернизации российской экономики и акцента на создание в отстающих регионах страны «точек инновационного развития». Соответственно, целевые показатели Стратегии пространственного развития должны включать оценку межрегионального выравнивания не только по макроэкономическим индикаторам (ВРП на душу населения), но и по индикаторам уровня инновационного развития экономики отдельных регионов.

2. Пока инвестиции остаются фактором поддержания и усиления межрегиональной экономической дифференциации, все действия, предпринимаемые в рамках государственной политики регионального развития, способны лишь ограниченно противодействовать такой дифференциации. Это подчеркивает особую значимость усиления целенаправленной пространственной компоненты инвестиционной политики, в основе которой должно лежать прямое и косвенное регулирование (методами налогово-бюджетной и иной политики) территориальной структуры инвестиций в основной капитал. При этом обозначенный в национальных целях развития реальный рост инвестиций в основной капитал к 2030 г. на уровне не менее 70 % по сравнению с 2020 г.¹ должен получить конкретную пространственную декомпозицию в разрезе макрорегионов и даже отдельных регионов страны. Данную задачу можно решить, например, не только за счет инструментов государственного инвестирования, но и путем введения регионально привязанных инвестиционных льгот.

¹ О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474.

3. Государственная политика регионального развития должна уйти от содействия субъектам Федерации и трансформироваться в систему практических мер, ориентированных на специфику различных типов регионов России. При этом типизация не должна иметь выборочный характер, основываться на четких критериях и охватывать всю совокупность субъектов Российской Федерации.

4. Важно исправить ситуацию с отсутствием единого координирующего института по стратегированию и практическому осуществлению региональной политики государства. В ФЗ № 172 о стратегическом планировании есть указание на федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий координацию и методическое обеспечение различных направлений стратегического планирования, в том числе его пространственной компоненты. Однако конкретизации в системе государственного управления это положение закона так и не получило.

5. В Стратегии пространственного развития необходимо расширить и конкретизировать раздел, описывающий блок институтов и инструментов государственной политики регулирования пространственной структуры экономики; следует закрепить их ориентацию на решение социально-экономических задач различных типов регионов России.

6. Государственная политика регионального развития не может оставаться системой мер поддержки субъектов Федерации. Эту политику необходимо дополнить системой экономических и внеэкономических рычагов, обеспечивающих тренд устойчивого саморазвития российских регионов. Последовательное перераспределение полномочий и экономических ресурсов на федеральный уровень неизбежно превращает его в орган управления административно-унитарного характера. Именно акцент на механизмах саморазвития обеспечит качественно новый уровень региональной политики государства, при которой высокоразвитые субъекты Федерации сохранят уровень ресурсов их экономического роста, а дотационные регионы получат более действенные стимулы для экономического подъема, ухода от ситуации иждивенчества.

Именно обоснование необходимых экономико-правовых и институциональных предпосылок механизма саморазвития российских регионов мы видим в качестве одного из важнейших направлений дальнейших исследований в русле регионалистики. Кроме того, полагаем, в перспективных разработках необходимо усилить акцент на согласование политики пространственного регулирования с кругом требований национальной и экономической безопасности Российской Федерации. ■

Источники

- Бахтизин А.Р., Бухвальд Е.М., Кольчугина А.В. (2016). Выравнивание регионов России: иллюзии программы и реалии экономики // Вестник Института экономики РАН. № 1. С. 76–91.
- Бухвальд Е.М., Кольчугина А.В. (2019). Стратегия пространственного развития и приоритеты национальной безопасности Российской Федерации // Экономика региона. Т.15, вып. 3. С. 631–643. DOI: 10.17059/2019-3-1.
- Гранберг А.Г. (2009). О программе фундаментальных исследований пространственного развития России // Регион: экономика и социология. № 2. С. 166–178.
- Ирхин И.В. (2017). Федеральные территории и федеральные округа: смешение конституционно-правовых моделей // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. № 6(67). С. 30–37.
- Лаврикова Ю.Г., Котлярова С.Н., Суворова А.В., Игнатъева Е.Д., Мариев О.С., Матушкина Н.А., Аверина Л.М., Ли В.А., Серкова А.Е. (2018). Стратегирование пространственного развития и инфраструктурного обустройства территорий. Екатеринбург: Ин-т экономики УРО РАН.
- Лебедева Н.А., Жихаревич Б.С. (2018). Стратеги о стратегическом планировании // Региональная экономика. Юг России. № 1(19). С. 6–15.
- Миронова О.А. (2018). Геостратегические аспекты пространственного позиционирования регионов Юга России // Economics. Law. State. № 2(2). С. 22–29.
- Полынев А.О., Гришина И.В. (2019). Методические подходы к построению типологии регионов для разработки стратегии пространственного развития России // Региональная экономика. Юг России. Т. 7. С. 29–41.
- Шамахов В.А., Межевич Н.М. (2019). Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: экономические возможности и управленческие ограничения // Управленческое консультирование. № 4(124). С. 19–27.
- Albrechts L., Healey P., Kunzmann K.R. (2003). Strategic spatial planning and regional governance in Europe. *Journal of the American Planning Association*, vol. 69(2), pp. 113–129. DOI: <https://doi.org/10.1080/01944360308976301>.
- Benini R., Czyzewski A. (2007). Regional disparities and economic growth in Russia: New growth patterns and catching up. *Economic Change and Restructuring*, vol. 40, issue 1–2, pp. 91–135.
- Berisha E., Cotella G., Janin Rivolin U., Solly A. (2020). Spatial governance and planning systems and the public control of spatial development: A European typology. *European Planning Studies*, pp. 1–20. DOI: 10.1080/09654313.2020.1726295.
- Blaas W. (2019). *A new perspective for European spatial development policies*. Routledge.
- Buckingham S., Lada A.S. (2019). Contemporary challenges in spatial development. In B. Zibell, D. Damjanovic, U. Sturm (eds.). *Gendered Approaches to Spatial Development in Europe: Perspectives, Similarities, Differences*. Taylor & Francis Group.
- Christmann G.B., Ibert O., Jessen J., Walther U.J. (2020). Innovations in spatial planning as a social process – phases, actors, conflicts. *European Planning Studies*, vol. 28, no. 3, pp. 496–520. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1639399>.
- Colomb C., Tomaney J. (2016). Territorial politics, devolution and spatial planning in the UK: Results, prospects, lessons. *Planning Practice & Research*, vol. 31, no. 1, pp. 1–22. DOI: <https://doi.org/10.1080/02697459.2015.1081337>.
- Dall'erba S., Llamosas-Rosas I. (2014). Spatial Policy for Growth and Equity (pp. 353–371). In M. Fischer, P. Nijkamp (eds.). *Handbook of Regional Science*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Esteban M. (2006). The Reform of European Regional Policy: Underlying –Debates (pp. 86–128). In *Alternative Perspectives on Economic Policies in the European Union. «International Papers in Political Economy» Series*. London: Palgrave Macmillan.
- Faludi A. (2009). A turning point in the development of European spatial planning? The 'Territorial Agenda of the European Union' and the 'First Action Programme'. *Progress in Planning*, vol. 71, no. 1, pp. 1–42. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.progress.2008.09.001>.
- Granqvist K., Humer A., Mäntysalo R. (2020). Tensions in city-regional spatial planning: the challenge of interpreting layered institutional rules. *Regional Studies*, pp. 1–13. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1707791>.
- Husár M., Finka M., Jamečný L., Ondřejčka V. (2019). Innovations and Changing Role of Public Sector in Spatial Development Strategies: Problems and Challenges for Local and Regional Development in Central and Eastern European Countries After 2020 (pp. 7–24). In M. Finka, M. Jaššo, M. Husár (eds.). *The Role of Public Sector in Local Economic and Territorial Development*. Springer Innovations in Communication and Computing. Springer, Champ.
- Janin Rivolin U. (2017). Global crisis and the systems of spatial governance and planning: a European comparison. *European Planning Studies*, vol. 25, no. 6, pp. 994–1012. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1296110>.
- Kanbur R., Venables T. (2005). Introduction: Spatial inequality and development. *Journal of Economic Geography*, vol. 5, no. 1, pp. 1–5.
- Kunzmann K.R. (2017). *Spatial development and territorial cohesion in Europe. Spatial Planning and Urban Development in the New EU Member States*. Routledge. Pp. 33–44.
- Lange B. (2007). The Knowledge Society and Spatial Development (pp. 167–171). In S. Lentz S. (ed.). *Restructuring Eastern Germany. German Annual of Spatial Research and Policy*. Springer: Berlin, Heidelberg.
- Mazur A. (2012). The role of central city in the spatial economic development. *Visnyk of Chernigiv State Technological University. Series: Economics*, no. 2(58), pp. 5–9.
- Moisio S., Luukkonen J. (2015). European spatial planning as governmentality: An inquiry into rationalities, techniques, and manifestations. *Environment and Planning C: Government and Policy*, no. 33(4), pp. 828–845. DOI: <https://doi.org/10.1068/c13158>.
- Oliveira C., Breda-Vázquez I. (2010). Contradictory rescaling: Confronting state restructuring and the building of new spatial policies. *European Urban and Regional Studies*, vol. 17, no. 4, pp. 401–415. DOI: <https://doi.org/10.1177/0969776409356213>.

- Palermo P.C., Ponzini D. (2010). The Quality in Spatial Development (pp. 207–212). In *Spatial Planning and Urban Development. Urban and Landscape Perspectives*. Vol. 10. Springer, Dordrecht.
- Roodbol-Mekkes P.H., van der Valk A.J., Altes W.K.K. (2012). The Netherlands spatial planning doctrine in disarray in the 21st century. *Environment and Planning A*, vol. 44, no. 2, pp. 377–395. DOI: <https://doi.org/10.1068/a44162>.
- Tatarkin A.I. (2012). Forming of the regional institutions of spatial development of the Russian Federation. *European Journal of Economic Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 51–63.
- Ungar P. (2001). The European Spatial Development Perspective: Process, Policies and Consensus (pp. 15–23). In J. Stillwell, H. Scholten (eds.). *Land Use Simulation for Europe*. The GeoJournal Library. Vol. 63. Springer: Dordrecht.
- Von Haaren C., Vollheyde A.L. (2019). Landscape planning in Germany. *International Review for Spatial Planning and Sustainable Development, A: Planning Strategies and Design Concepts*, vol. 7, no. 4, pp. 148–166. DOI: http://dx.doi.org/10.14246/irspda.7.4_148.
- Waterhout B., Othengrafen F., Sykes O. (2013). Neo-liberalization processes and spatial planning in France, Germany, and the Netherlands: An exploration. *Planning Practice & Research*, vol. 28, no. 1, pp. 141–159. DOI: <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.699261>.
- Zigern-Korn N.V. (2013) Russia's experience of research of the regional development potential. *Regional Research of Russia*, vol. 3, issue 2, pp. 177–181.

Информация об авторе

Бухвальд Евгений Моисеевич

Доктор экономических наук, профессор, заведующий центром федеративных отношений и регионального развития. Институт экономики Российской академии наук (117218, РФ, г. Москва, Нахимовский пр., 32). E-mail: buchvald@mail.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-1

Managing the spatial development of the Russian economy: Goals and tools

Evgeny M. Bukhvald¹

¹Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Abstract. The article substantiates the modern interpretation of spatial regulation of the economy. It determines the priorities and practical tools for managing spatial development, including the task of overcoming economic differentiation of Russian regions. The paper reveals the distinguishing features of spatial regulation policy in the context of the transition to the system of strategic planning. The theoretical and methodological basis of the study embraces the growth poles theory, the theory of new economic geography and the theoretical provisions of the Russian school of productive forces distribution, which made it possible to integrate the ideas of planned development of territories and market mechanisms of spatial self-regulation. Among the main research methods are economic-legal analysis and generalization. The system of regional development indicators constitutes the empirical basis of the study. The research results contain recommendations to clarify the provisions of the Spatial Development Strategy of the Russian Federation. In particular, the assessment of the economic differentiation of Russian regions, as well as its target values for the future should be added to the Strategy. We suggest classifying the types of federal constituent territories as objects of the state policy on regional development based on their economic characteristics. Moreover, it is expedient to overcome the current duality in the interpretation of the meso-level of strategic planning, and to design a state program for supporting towns through identification of specific needs of each type of settlement. The study also proposes to harmonize the legislation on strategic planning and on the fundamentals of the state policy on regional development with respect to priorities of economic equalization of regions, the emphasis on the federation subjects' self-development, etc.

Keywords: strategic planning; spatial regulation; spatial development; spatial development management; economic differentiation.

JEL Classification: R12

Paper submitted: November 29, 2019

For citation: Bukhvald E.M. (2020). Managing the spatial development of the Russian economy: Goals and tools. *Upravlenets – The Manager*, vol. 11, no. 6, pp. 2–14. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-1.

References

- Bakhtizin A.R., Bukhvald E.M., Kolchugina A.V. (2016). Vyravnivanie regionov Rossii: illyuzii programmy i realii ekonomiki [Alignment of regions in Russia: Illusions of the program and reality of the economy]. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN – The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, no. 1, pp. 76–91.

- Bukhvald E.M., Kolchugina A.V. (2019). Strategiya prostranstvennogo razvitiya i priority natsional'noy bezopasnosti Rossiyskoy Federatsii [The spatial development strategy and national security priorities of the Russian Federation]. *Ekonomika regiona – Economy of Region*, vol. 15, no. 3, pp. 631–643. DOI: 10.17059/2019-3-1.
- Granberg A.G. (2009). O programme fundamental'nykh issledovaniy prostranstvennogo razvitiya Rossii [On the program of fundamental research of spatial development of Russia]. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*, no. 2, pp. 166–178.
- Irkhin I.V. (2017). Federal'nye territorii i federal'nye okruga: smeshenie konstitutsionno-pravovykh modeley [Federal territories and federal districts: The confusion of constitutional-legal models]. *Zhurnal zarubezhnogo zakonodatel'stva i sravnitel'nogo pravovedeniya – Journal of Foreign Legislation and Comparative Law*, no. 6(67), pp. 30–37.
- Lavrikova Yu.G., Kotlyarova S.N., Suvorova A.V., Ignat'eva E.D., Mariev O.S., Matushkina N.A., Averina L.M., Li V.A., Serkova A.E. (2018). *Strategirovanie prostranstvennogo razvitiya i infrastruktornogo obustroystva territoriy* [Strategic spatial development and infrastructure development of territories]. Ekaterinburg: Institute of Economics of the Ural Branch of the RAS.
- Lebedeva N.A., Zhikharevich B.S. (2018). Strategiya strategicheskogo planirovaniya [Strategists about strategic planning]. *Regional'naya ekonomika. Yug Rossii – Regional Economy. South of Russia*, no. 1(19), pp. 6–15. DOI: <https://doi.org/10.15688/re.volsu.2018.1.1>.
- Mironova O.A. (2018). Geostrategicheskie aspekty prostranstvennogo pozitsionirovaniya regionov Yuga Rossii [Geostrategic aspects of spatial positioning of regions of the South of Russia]. *Economics. Law. State*, no. 2(2), pp. 22–29.
- Polynev A.O., Grishina I.V. (2019). Metodicheskie podkhody k postroyeniyu tipologii regionov dlya razrabotki strategii prostranstvennogo razvitiya Rossii [Methodological approaches to regions' typology for working out the strategy of Russia's spatial development]. *Regional'naya ekonomika. Yug Rossii – Regional Economy. South of Russia*, vol. 7, no. 1, pp. 29–41. DOI: 10.15688/re.volsu.2019.1.3.
- Shamakhov V.A., Mezhevich N.M. (2019). Strategiya prostranstvennogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2025 goda: ekonomicheskie vozmozhnosti i upravlencheskie ogranicheniya [The Strategy of Spatial Development of the Russian Federation until 2025: Economic opportunities and administrative restrictions]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie – Administrative Consulting*, no. 4(124), pp. 19–27. DOI: <https://doi.org/10.22394/1726-1139-2019-4-19-27>.
- Albrechts L., Healey P., Kunzmann K.R. (2003). Strategic spatial planning and regional governance in Europe. *Journal of the American Planning Association*, vol. 69(2), pp. 113–129. DOI: <https://doi.org/10.1080/01944360308976301>.
- Benini R., Czyzewski A. (2007). Regional disparities and economic growth in Russia: New growth patterns and catching up. *Economic Change and Restructuring*, vol. 40, issue 1–2, pp. 91–135.
- Berisha E., Cotella G., Janin Rivolin U., Solly A. (2020). Spatial governance and planning systems and the public control of spatial development: A European typology. *European Planning Studies*, pp. 1–20. DOI: 10.1080/09654313.2020.1726295.
- Blaas W. (2019). *A new perspective for European spatial development policies*. Routledge.
- Buckingham S., Lada A.S. (2019). Contemporary challenges in spatial development. In B. Zibell, D. Damyanovic, U. Sturm (eds.). *Gendered Approaches to Spatial Development in Europe: Perspectives, Similarities, Differences*. Taylor & Francis Group.
- Christmann G.B., Ibert O., Jessen J., Walther U.J. (2020). Innovations in spatial planning as a social process – phases, actors, conflicts. *European Planning Studies*, vol. 28, no. 3, pp. 496–520. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1639399>.
- Colomb C., Tomaney J. (2016). Territorial politics, devolution and spatial planning in the UK: Results, prospects, lessons. *Planning Practice & Research*, vol. 31, no. 1, pp. 1–22. DOI: <https://doi.org/10.1080/02697459.2015.1081337>.
- Dall'erba S., Llamosas-Rosas I. (2014). Spatial Policy for Growth and Equity (pp. 353–371). In M. Fischer, P. Nijkamp (eds.). *Handbook of Regional Science*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Esteban M. (2006). The Reform of European Regional Policy: Underlying –Debates (pp. 86–128). In *Alternative Perspectives on Economic Policies in the European Union*. «International Papers in Political Economy» Series. London: Palgrave Macmillan.
- Faludi A. (2009). A turning point in the development of European spatial planning? The 'Territorial Agenda of the European Union' and the 'First Action Programme'. *Progress in Planning*, vol. 71, no. 1, pp. 1–42. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.progress.2008.09.001>.
- Granqvist K., Humer A., Mäntyselä R. (2020). Tensions in city-regional spatial planning: the challenge of interpreting layered institutional rules. *Regional Studies*, pp. 1–13. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1707791>.
- Husár M., Finka M., Jamečný L., Ondrejčíka V. (2019). Innovations and Changing Role of Public Sector in Spatial Development Strategies: Problems and Challenges for Local and Regional Development in Central and Eastern European Countries After 2020 (pp. 7–24). In M. Finka, M. Jaššo, M. Husár (eds.). *The Role of Public Sector in Local Economic and Territorial Development*. Springer Innovations in Communication and Computing. Springer, Champ.
- Janin Rivolin U. (2017). Global crisis and the systems of spatial governance and planning: a European comparison. *European Planning Studies*, vol. 25, no. 6, pp. 994–1012. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1296110>.
- Kanbur R., Venables T. (2005). Introduction: Spatial inequality and development. *Journal of Economic Geography*, vol. 5, no. 1, pp. 1–5.
- Kunzmann K.R. (2017). *Spatial development and territorial cohesion in Europe. Spatial Planning and Urban Development in the New EU Member States*. Routledge. Pp. 33–44.
- Lange B. (2007). The Knowledge Society and Spatial Development (pp. 167–171). In S. Lentz S. (ed.). *Restructuring Eastern Germany. German Annual of Spatial Research and Policy*. Springer: Berlin, Heidelberg.
- Mazur A. (2012). The role of central city in the spatial economic development. *Visnyk of Chernigiv State Technological University. Series: Economics*, no. 2(58), pp. 5–9.
- Moisio S., Luukkonen J. (2015). European spatial planning as governmentality: An inquiry into rationalities, techniques, and manifestations. *Environment and Planning C: Government and Policy*, no. 33(4), pp. 828–845. DOI: <https://doi.org/10.1068/c13158>.
- Oliveira C., Breda-Vázquez I. (2010). Contradictory rescaling: Confronting state restructuring and the building of new spatial policies. *European Urban and Regional Studies*, vol. 17, no. 4, pp. 401–415. DOI: <https://doi.org/10.1177/0969776409356213>.
- Palermo P.C., Ponzini D. (2010). The Quality in Spatial Development (pp. 207–212). In *Spatial Planning and Urban Development. Urban and Landscape Perspectives*. Vol. 10. Springer, Dordrecht.

- Roodbol-Mekkes P.H., van der Valk A.J., Altes W.K.K. (2012). The Netherlands spatial planning doctrine in disarray in the 21st century. *Environment and Planning A*, vol. 44, no. 2, pp. 377–395. DOI: <https://doi.org/10.1068/a44162>.
- Tatarkin A.I. (2012). Forming of the regional institutions of spatial development of the Russian Federation. *European Journal of Economic Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 51–63.
- Ungar P. (2001). The European Spatial Development Perspective: Process, Policies and Consensus (pp. 15–23). In J. Stillwell, H. Scholten (eds.). *Land Use Simulation for Europe*. The GeoJournal Library. Vol. 63. Springer: Dordrecht.
- Von Haaren C., Vollheyde A.L. (2019). Landscape planning in Germany. *International Review for Spatial Planning and Sustainable Development, A: Planning Strategies and Design Concepts*, vol. 7, no. 4, pp. 148–166. DOI: http://dx.doi.org/10.14246/irspsda.7.4_148.
- Waterhout B., Othengrafen F., Sykes O. (2013). Neo-liberalization processes and spatial planning in France, Germany, and the Netherlands: An exploration. *Planning Practice & Research*, vol. 28, no. 1, pp. 141–159. DOI: <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.699261>.
- Zigern-Korn N.V. (2013) Russia's experience of research of the regional development potential. *Regional Research of Russia*, vol. 3, issue 2, pp. 177–181.

Information about the author

Evgeny M. Bukhvald

Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Centre of Federal Relations and Regional Development. **Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences** (32, Nakhimov Ave., Moscow, 117218, Russia). E-mail: bukhvald@mail.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-2

Повышение значимости государственных подходов к управлению для обеспечения устойчивых основ экономического роста

М.В. Ершов¹, А.С. Танасова¹, Е.Ю. Соколова¹

¹ Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, РФ

Аннотация. Пандемия, начавшаяся в 2020 г., сформировала принципиально новые условия как в мировой, так и в российской экономике. Масштабы проблем, с которыми сталкиваются страны, в значительной степени увеличивают роль государства в функционировании экономики и требуют существенного государственного вмешательства для стабилизации и выхода из кризиса. Статья посвящена анализу роли государственного регулирования, а также монетарных властей в кризисных условиях в России и в мире. Методологической основой исследования послужили теории институционализма, кейнсианства и неокейнсианства, монетаризма и индустриализации. В работе применяются качественные методы анализа, ретроспективный и системный методы, межстрановые сопоставления. Подчеркивается, что значимость качественных подходов к управлению возрастает. В РФ экономическая ситуация усугубляется ранее сложившимися проблемами, включая низкую деловую активность. Анализируются меры поддержки российской экономики, которые нацелены в том числе на формирование долгосрочных структурных изменений. Делается вывод, что, хотя внедрение заявленных регуляторами подходов в рамках антикризисных мер в 2020 г. будет способствовать смягчению сложившейся острой ситуации, однако они не смогут заложить важные основы для дальнейшего стабильного экономического роста, так как по-прежнему не предусматривают системных механизмов для формирования долгосрочных доступных финансовых ресурсов, которые необходимы для инвестиций. Предлагаются конкретные подходы, обеспечивающие экономику длинными деньгами, среди которых формирование таких ресурсов на внутренней основе при взаимодействии Центрального банка и Министерства финансов. При этом подчеркивается значимая роль механизмов координации государственных ведомств.

Ключевые слова: государственное управление; денежно-кредитная политика; центральный банк; экономический рост; инвестиции.

JEL Classification: G38, E58, O11

Финансирование: Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ.

Дата поступления статьи: 8 июля 2020 г.

Ссылка для цитирования: Ершов М.В., Танасова А.С., Соколова Е.Ю. (2020). Повышение значимости государственных подходов к управлению для обеспечения устойчивых основ экономического роста // Управленец. Т. 11, № 6. С. 15–27. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-2.

ВВЕДЕНИЕ

Государственные подходы к управлению, создающие благоприятные условия и формирующие стимулы для инвестиций, всегда играли значимую роль для развития экономики. В последние годы они особенно востребованы в условиях замедления экономического роста практически во всем мире. Пандемия коронавируса, которая началась в 2020 г., внесла существенные коррективы в развитие бизнеса и еще больше повысила значимость государственных подходов для выхода из кризиса. В мире сложилась ситуация, не имеющая аналогов в новейшей истории. Массовая изоляция населения, приостановка экономической активности и рост неопределенности дальнейшего развития ситуации запустили масштабные кризисные процессы. Ряд направлений экономики претерпели существенный спад, что привело к снижению доходов, росту безработицы.

Сложность ситуации показала, что для решения серьезных социально-экономических вопросов, под-

держания производства, финансового рынка, уровня жизни населения чрезвычайно важно эффективное государственное управление. В России объявлен набор мер поддержки экономики, который, несмотря на широкий охват, как представляется, включает недостаточно ключевых механизмов, что может тормозить выход из кризиса (в частности, подходы к формированию необходимых по масштабам, срокам и цене длинных денег для экономики). Цель статьи – выработка конкретных предложений, которые будут способствовать расширению возможностей для инвестирования в РФ.

Задачи исследования включают рассмотрение особенностей кризисных процессов в мировой экономике, которые начались в 2020 г., анализ изменения роли государства в управлении экономическими процессами при выходе из кризиса, а также выявление возможностей, которые заключены в государственных подходах к управлению, для расширения инвестиционных процессов в России, что крайне необходимо для вы-

хода из кризиса и перехода на траекторию экономического роста. Для российской экономики опыт применения мер поддержки в других странах также может представлять определенный интерес.

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПОДХОДОВ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ

Функционирующая в России система государственного управления на настоящий момент не в полной мере соответствует возникающим проблемам, хотя ранее и предпринимались действия по ее реформированию. Еще несколько лет назад руководством страны отмечалось, что одним из главных факторов, сдерживающих развитие РФ, является низкая эффективность системы государственного управления¹. Поэтому, анализируя трудную ситуацию на финансовом рынке и в экономике в целом, необходимо задуматься о способах и направлениях совершенствования государственного управления.

Государство выполняет роль несущей конструкции, ответственной за обеспечение качественного бесперебойного функционирования экономики и социальной сферы [Минакова, Быковская, 2019, с. 125]. Как только экономическая теория начала зарождаться в качестве науки, ученые начали поднимать проблему роли государства в регулировании экономики, разделившись на противоположные лагеря: протекционизм [Hicks, 1975; Veblen, 2007; Galbraith, 2007; Keynes, 2011; Пороховской, Хубиев, Кайманакова, 2017] и фритредерство [Пигу, 1985; Hayek, 1991; Friedman, 1994; Smith, 1998; Mises, 2008]. Развитием науки государственного управления рыночными процессами в национальной экономике занимались многие российские и зарубежные исследователи [Абалкин, 1997; Козбаненко, 2000; Уайт, 2003; Stiglitz, 1989; 2003; Львов, 2003; Кэтл, 2003; Сморгун, 2003; Клейнер, 2014; Глазьев, 2018; Galbraith, 2019].

Как правило, государство принимает участие в рыночных отношениях, их становлении и развитии. О корреляционной зависимости между сильным политическим режимом и динамикой экономики писал Ф. Бродель, указывая на то, что рост экономики наблюдался в тех государствах, в которых правительство применяло широкий набор инструментов регулирования экономических отношений: «В самом деле, в центре мира экономики всегда располагалось незаурядное государство – сильное, агрессивное, привилегированное, динамичное, внушавшее всем одновременно и страх, и уважение. Так обстояло дело уже с Венецией в XV в., с Голландией в XVII в., с Англией в XVIII и еще больше в XIX в., с Соединенными Штатами в наше время» [Braudel, 1985]. Даже в современных США, заявляющих о либеральном подходе к участию

государства в регулировании экономики, доля госрасходов в ВВП страны составляет 30–50 %, а Дж. Гэлбрейт отмечал, что только при нахождении 50 % ВВП под контролем государства возможно успешное развитие экономики [Минакова, Быковская, 2019, с. 126]. В текущей ситуации в России активная роль государства будет залогом стабильности и дальнейшей конкурентоспособности национальной экономики.

Выделяют несколько стратегических подходов, с помощью которых государство может управлять экономическими процессами [Виссема, 2000]. Например, в 50–60 гг. XX в. (первая стадия) была распространена идея экономической экспансии, в которой значительное место отдавалось программированию роста. Поскольку за основу стратегии успеха принимались количественные показатели, то особое внимание уделялось их разработке. Для второй стадии, приходившейся на 1965–1975 гг., были характерны диверсификация и слияние, когда было принято считать, что в кризисных условиях устойчивость обеспечивается диверсификацией экономики. Падение спроса на какой-либо товар компенсировали производством альтернативной продукции, и это давало возможность экономике выстоять даже при серьезных потрясениях. На третьей стадии – с середины 70-х до середины 80-х гг. – руководствовались идеей экономии: «экономика должна быть экономной». Победить конкуренцию считалось возможным только благодаря минимизации издержек. Для четвертой стадии была характерна стратегия специализации экономики, например Россия в качестве специализации определила экспорт нефти. На пятой стадии приняли допущение о том, что в связи с ограниченными ресурсными возможностями комплексное развитие системы управления затруднительно, поэтому в это время по сути продолжилась четвертая стадия. К настоящему времени стратегическое планирование экономики вышло на шестую стадию, при которой предполагается определение «точек роста» экономики на основе инвестиций в новейшие перспективные технологии. Следовательно, экономическое развитие всегда сопровождалось государственным участием.

Отмечается, что в 2000-е гг. в структуре как мировой, так и российской экономики возросла доля услуг [Якунин и др., 2012, с. 752]. По данным за 2019 г. на сферу услуг в ВВП России приходится 54,1 %², к тому же этот процесс сопровождается стагнацией промышленного производства. Поэтому в настоящий момент государству важно переориентироваться от преобладания сервисной составляющей на поддержку и развитие производства, снизив зависимость экономики от внешних факторов и обеспечив ее устойчивое развитие. Еще несколько лет назад Всемирный банк отмечал, что «без эффективного го-

¹Выступление Дмитрия Медведева на пленарном заседании XV Международного инвестиционного форума «Сочи-2016». URL: <http://government.ru/news/24729>.

²World Bank. World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

сударства устойчивое развитие – как экономическое, так и социальное – невозможно»¹.

Для оценки эффективности государственного управления на национальном уровне применяют ряд международных показателей, таких как показатель оценки качества целей и прогресса реформ в стране, индекс экономической свободы, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс восприятия коррупции, интегральный показатель государственного управления и др. [Кожевников, 2017, с. 22]. В России принято использовать свои оценочные методики. Эффективность госуправления определяется с помощью системы сбалансированных социально-экономических показателей устойчивого развития, включающей макроэкономические, институциональные, социальные и экологические группы. К макроэкономическим показателям относятся уровень инфляции, темпы прироста ВВП, размер золотовалютных резервов, размер дефицита госбюджета, величина государственного долга, степень монетизации экономики. Социальная группа показателей: уровень качества жизни, индекс Джини – степень неравенства при распределении денежных доходов разных слоев населения, уровень безработицы, уровень бедности. К группе показателей институционального развития относят индекс качества и эффективности государственного управления, индекс качества развития институтов, уровень восприятия коррупции, готовность к введению и применению электронного правительства. Экологические показатели: энергоемкость ВВП и отдельных отраслей промышленности, доля возобновляемых источников энергии в энергетическом балансе, уровень производства различных видов отходов, объем выбросов в атмосферу углекислого газа, уровень экологической устойчивости [Атаманчук, 2004, с. 301].

Такой обширный набор показателей можно отнести к недостаткам системы оценивания, как и недостаточный охват ими полной организационной структуры управления. Перечисленные показатели могут охарактеризовать развитие целого региона, а не отдельного подразделения органов власти [Перфильев, Смирнов, Филимонова, 2012, с. 123].

Анализ научных работ позволил определить два главных метода оценки эффективности государственного управления. Первый – целевой, согласно которому устанавливаются целевые ориентиры показателей социально-экономического развития и оценивается эффективность движения к целевым значениям, в том числе качество жизни населения, соблюдение экологических и социальных ограничений развития, эффективность проектов и программ, реализуемых с участием органа власти. Второй метод – функциональный. В соответствии с этим методом эффективность определяется на основе показателей качества выполнения

основных управленческих функций, таких как стратегическое планирование и управление, присутствие неформальных институтов инфраструктуры рынка, нормативно-правовое обеспечение, повышение квалификации служащих органов госуправления и организация их обучения [Дербетова, 2012].

Как отмечалось, государственное управление, реализуемое в РФ, малоэффективно в плане полноценного решения социально-экономических вопросов, затрагивающих уровень жизни населения, проблеме бедности и т. д. В связи с этим приоритеты государственной политики целесообразно направить на укрепление и развитие реального сектора экономики, ее диверсификацию и модернизацию отраслей, производство конкурентоспособной продукции. Важно обратить внимание на денежно-кредитную сферу, так как она напрямую влияет на экономический рост и социальную стабильность граждан. Банковская система, финансовое состояние которой также зависит от эффективности государственного управления, с одной стороны, положительно влияет на стабильность государства и экономический рост, с другой – может способствовать и усугублять кризисные явления, что делает формы взаимодействия государства с банковской отраслью важным фактором достижения целей государственной политики. При этом основным показателем эффективности государственного управления должны быть уровень жизни населения и динамичное экономическое развитие, позволяющее отвечать на возникающие вызовы.

КРИЗИСНЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И РОСТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА

Стремительное распространение коронавируса и объявленная пандемия спровоцировали обвал на глобальных фондовых рынках в феврале – марте 2020 г. Ведущие фондовые индексы упали на 15–20 %. Существенно возросла волатильность на рынке ценных бумаг. За первый квартал 2020 г. фондовый рынок потерял почти 20 трлн дол. Цена нефти значительно сократилась, стоимость Юралс в апреле достигала 9 дол./барр., что на более чем на 80 % ниже, чем в начале 2020 г.

Особенностью текущего кризиса является то, что он затронул практически все страны. Режимы самоизоляции привели к массовой остановке экономической активности в марте – апреле. Нарушились глобальные цепочки поставок товаров и комплектующих. Совокупный спрос как частного, так и инвестиционного характера резко снизился, также существенно сократилось глобальное предложение. Показатели деловой активности, определяемые индексом PMI, в марте резко снизились в ведущих странах, что свидетельствовало о негативной оценке перспектив со стороны бизнеса. Рейтинговые агентства значительно расширили число компаний с прогнозируемым ухудшением рейтинга.

¹ Государство в меняющемся мире // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 4.

По оценкам МВФ, распространение кризисных процессов в мире было беспрецедентным по масштабу и скорости, а уровень неопределенности стал сопоставим с неопределенностью во время войны или политического кризиса¹. Согласно ОЭСР, пандемия запустила наиболее суровую рецессию в текущем столетии и оказывает огромное разрушающее воздействие на здоровье, работу и благосостояние населения². Мировой банк также считает, что пандемия способствовала началу глубочайшей глобальной рецессии со времен Второй мировой войны³.

Второй квартал 2020 г. оказался наиболее провальным, вызвав снижение ВВП до 10–20 % в ряде стран. Практически во всех развитых государствах ожидается рецессия в экономике и снижение ВВП по итогам 2020 г. Сейчас регуляторы крупных стран сильно заинтересованы в быстром восстановлении экономик по V-образной форме. Растягивание рецессии во времени может сильно ухудшить положение реального сектора, закредитованность которого уже на исторически высоких уровнях, вызвать рост неплатежеспособности и дефолты по обязательствам.

МВФ опасается повторения ситуации 2007–2009 гг., когда резкое сокращение кредитования из-за проблем с ликвидностью и потерь в банках усилило влияние финансового кризиса на экономику. Другими словами, банки могут усугублять кризисные явления в экономике. Продолжительная и низкая экономическая активность может привести к потерям банков по кредитам, которые они выдали реальному сектору. Это в свою очередь ограничит возможности банков по кредитованию, тем самым еще больше осложняя ситуацию в экономике. В результате показатели у банков (которые к началу пандемии имели достаточно прочные уровни капитала) сильно ухудшатся, что повлечет кризисные явления по всей финансовой системе и, соответственно, затормозит экономический рост.

В таких непростых условиях правительства и регуляторы стран были вынуждены принять беспрецедентные по масштабам и составу меры вмешательства в экономические процессы с целью смягчения ситуации. Примечательно, что меры поддержки рынков, которые вводят в настоящее время ведущие страны, не ограничиваются только мерами денежно-кредитной политики, они включают более широкие механизмы: налоговые, регуляторные, прямую поддержку отдельных отраслей, выплаты населению и пр. Многие государства были вынуждены разработать новые механизмы, которые ранее не применялись в кризисные периоды, и более того – начали осуществлять меры

¹International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>.

²OECD. Economic Outlook. June 2020. URL: <http://www.oecd.org/economic-outlook/>.

³World Bank Global Economic Prospects. June 2020. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.

нерыночного характера, что подчеркивает масштабы кризисных процессов.

Виды анонсируемой поддержки весьма разнообразны. Анонсированные объемы поддержки экономик и финансовым системам по состоянию на конец июня 2020 г., которые запланированы к реализации в ближайшие два года, в отдельных странах достигают 50 % ВВП (табл. 1).

Таблица 1 – Объявленные объемы поддержки (монетарные и фискальные) в ряде стран, % ВВП
Table 1 – Announced state support (monetary and fiscal) in a number of countries, in % of GDP

Страна	Объем поддержки
Италия	53
Германия	50
Сингапур	42
Япония	41
Польша	34
США	30
Бразилия	8
Китай	7

Составлено по: Fiscal Policies Database. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19>; Policy Responses to COVID-19. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>.

Центральные банки снизили основные процентные ставки до околонулевых или отрицательных значений. В США и Японии объявлены безлимитные программы количественного смягчения. Выдаются беспроцентные кредиты и даже безвозвратные кредиты для организаций, которые сохраняют уровень занятости; снижены налоги, введены моратории на банкротства, осуществляются прямые выплаты населению и др. (табл. 2).

Усиливается координация на международном уровне. Так, центральные банки Англии, Канады, Японии, Швейцарии, а также США и Европейский центральный банк (ЕЦБ) объявили о координации мер для обеспечения финансовой системы необходимой ликвидностью, в частности, посредством расширения своп-механизмов. Также повышена координация между центральными банками стран Юго-Восточной Азии.

Кроме масштабных вливаний ликвидности регуляторы также смягчают требования к банкам относительно формирования капитала, требования по резервам, вводят меры для смягчения негативного влияния роста просроченной задолженности и т. д.

Страны Восточной Европы расширили механизмы поддержки своих экономик. В частности, они впервые ввели программы количественного смягчения для стабилизации рынков. Ожидается, что QE будет поддерживать ликвидность в банковском секторе, а также окажет понижающее давление на доходность государственных облигаций этих стран, облегчая новые заимствования и финансирование бюджетных дефицитов.

Таблица 2 – Меры монетарных регуляторов ряда стран (за исключением мер по процентным ставкам)
Table 2 – Measures of monetary authorities in a number of countries (excluding measures on interest rates)

Страны	Покупки активов						Меры, направленные на поддержку ликвидности и банков					
	Государственный долг	Долг местного правительства	Корпоративный долг	Секьюритизированный долг	Другие покупки	Меры, аналогичные QE*	Расширение регулярных операций по предоставлению ликвидности	Целевое или льготное фондирование банков	Снижение требований к резервам	FX swaps**	Облегчение малокредитных требований	Другие
G10												
США	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X
Еврозона	X	X	X	X			X	X		X	X	
Япония	X		X		X		X	X		X	X	
Великобритания	X		X				X	X		X	X	X
Канада	X	X	X	X	X		X			X	X	
Австралия	X						X	X		X	X	
Новая Зеландия	X	X					X	X		X	X	
Швейцария							X	X		X	X	X
Швеция	X	X		X			X	X		X	X	
Норвегия							X			X	X	
БРИКС												
Китай								X	X		X	
РОССИЯ							X	X		X	X	X
Бразилия		X	X				X	X	X	X	X	X
Индия			X			X	X	X	X	X	X	
ЮАР	X						X				X	
ДРУГИЕ												
Южная Корея						X	X	X		X	X	
Индонезия	X						X	X	X	X	X	
Саудовская Аравия								X			X	
Венгрия					X					X	X	X
Чехия							X					
Польша	X						X		X			
Румыния	X						X					
Турция	X					X	X	X	X	X	X	X
Мексика							X	X	X	X	X	
Аргентина									X		X	
Чили			X		X	X	X		X	X	X	X

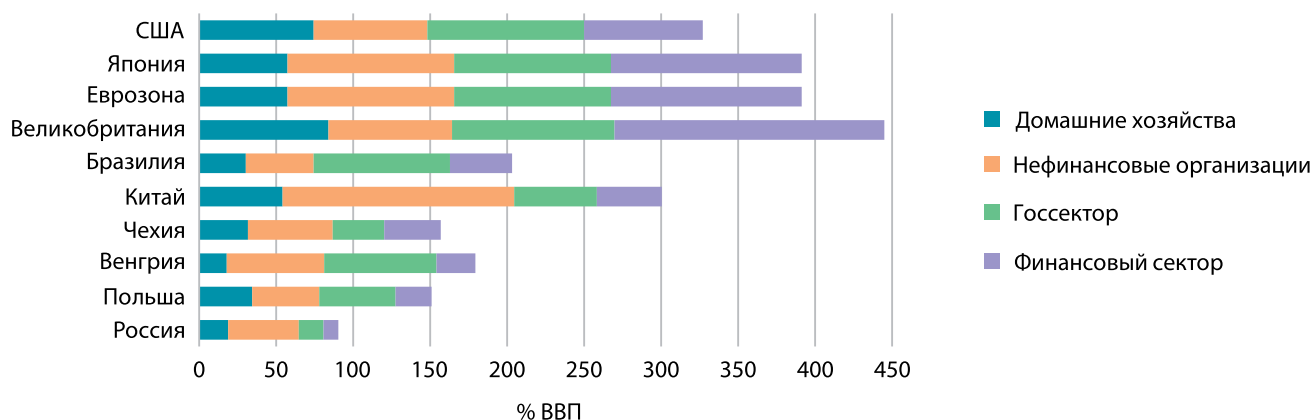
Источник: Policy Responses to COVID19. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>.

Примечания.* QE – количественное смягчение; ** FX swaps – валютные свопы.

Отметим, что в кризис 2007–2009 г. форма поддержки зависела от особенностей финансового сектора страны. Так, в государствах, где более значимую роль играли коммерческие банки (и, как следствие, кредиты, депозиты и т. д.), инструменты помощи в первую очередь ориентировались на банки (например, в ЕС). Там же, где большее значение в экономике имел фондовый рынок как инструмент привлечения ресурсов (США), прежде всего ориентировались на использование инструментов рынка ценных бумаг. В связи с этим отметим, что в ЕС одними из основных инструментов поддержки были операции РЕПО, тогда как в США применялся более широкий спектр инструментов, включая вливание ликвидности через ценные бумаги, на которое пришелся наибольший объем по сравнению с другими инструментами.

В текущий кризис существенная помощь оказывается реальному сектору и населению. Многие программы предполагают льготное кредитование с облегченными требованиями к заемщикам. Такие меры, представляется, будут иметь краткосрочный позитивный характер. Однако, учитывая высокую кредитную нагрузку нефинансового сектора (122 % ВВП на конец 2019 г., см. рисунок), его положение может в дальнейшем усугубиться.

Это является фактором риска для кредиторов, так как восстановить прежние объемы потока доходов нефинансовым компаниям в ближайший год вряд ли удастся. Восстановление нарушенных глобальных цепочек поставок потребует немало времени. Кроме того, развитие будет сдерживаться мерами ограничительного характера, которые, хоть и в более облегчен-



Закрединанность секторов экономики ряда стран, 2019 г.¹
Debt overburden of economic sectors in a number of countries, 2019

ном виде, но сохранятся как минимум до конца 2020 г. (ограничения на посещение многолюдных мест, на рассадку людей в общественных местах и т. д.). Это снизит доходы организаций, занятость, доходы населения и пр. В таких условиях повышение кредитной нагрузки увеличивает риски для кредиторов и в значительной степени для банков. Проблема с долгами и просроченной задолженностью может стать еще более острой.

Объем маржин-коллов (т. е. сумма, которая требуется для доведения вследствие снижения стоимости залогов), который по оценкам достигал около 14 трлн дол., усиливал риски банкротств организаций практически всех сегментов – как крупных компаний, так и средних и малых. Для смягчения ситуации государства будут вынуждены участвовать в стабилизации ситуации во многих проблемных компаниях, что неизбежно повысит огосударствление экономик и усилит роль государства. (Отметим, что аналогичные примеры наблюдались и в финансовый кризис 2007–2009 гг.) В результате экономика многих, в том числе ведущих, стран в ближайшие годы будет все менее рыночной и частной.

В частности, по мнению Европейского банковского управления, ухудшение качества активов и рост плохих кредитов станут значительной проблемой для банков. COVID-19, как считает регулятор, представляет беспрецедентный вызов для европейской банковской системы. По его оценкам, потери банков только в Европе могут превысить 380 млрд евро, при этом многие банки кризис не переживут².

Дополнительные расходы бюджетов также способствуют росту дефицитов бюджетов в 2020 г. и повышению государственных долгов. Дальнейшее обслуживание государственных долгов может потребовать

¹Источник: составлено по данным Банка международных расчетов.

²European Banking Authority (2020). The EU Banking Sector: first insights into the COVID-19 impacts. URL: https://eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Risk%20Analysis%20and%20Data/Risk%20Assessment%20Reports/2020/Thematic%20notes/883986/Thematic%20note%20-%20Preliminary%20analysis%20of%20impact%20of%20COVID-19%20on%20EU%20banks%20-%20May%202020.pdf.

увеличения налогов, что будет сдерживать экономический рост. Поэтому еще большую роль начинают играть длинные государственные бумаги, которые эмитируются национальными минфинами стран. В ряде государств в число покупателей таких бумаг входят также национальные центральные банки этих стран. Сложившиеся качественно новые кризисные условия на фоне уже низких ставок, мягкой денежно-кредитной политики и высокой кредитной нагрузки многих экономик способствовали тому, что центральные банки вынуждены применять этот механизм (покупки долговых инструментов государств и частного сектора) в довольно крупных масштабах как наиболее действенный для реального сектора. Это безусловно повышает риски на балансах центральных банков и требует дополнительной осмотрительности. Однако стабильность на текущем этапе стоит на первом месте.

До этого в течение нескольких десятков лет подобную практику широко применяли две наиболее мощные экономики мира: США и Япония. Длина выпускаемых в этих странах госбумаг составляет 30–40 лет. В июне 2020 г. Австрия объявила о выпуске 100-летних облигаций с доходностью ниже 1 %, среди покупателей которых – также центральный банк страны. Покупая такие бумаги, он начнет осуществлять по сути 100-летнюю эмиссию.

Покупки государственных долговых ценных бумаг центральным банком во многих странах требуют законодательного урегулирования. В ЕС, в частности, Федеральный конституционный суд Германии заявил, что ЕЦБ превысил свои полномочия, запустив программу выкупа активов в 2015 г. Однако глава ЕЦБ К. Лагард отметила, что решение суда Германии не останавливает ЕЦБ, и в условиях пандемии коронавируса ЕЦБ, как и другие центробанки, «должен выходить за рамки обычных инструментов, прибегая к исключительным мерам». В Бразилии также были внесены поправки в конституцию, которые позволили центральному банку страны проводить количественное смягчение.

Центральные банки крупных стран также покупают ценные бумаги частных компаний для их поддержки.

Такая практика не нова и довольно активно применяется, в частности, ЕЦБ. На начало 2020 г. в активах банка свыше 50 % приходилось на ценные бумаги, которые были приобретены в рамках различных программ, реализуемых регулятором для формирования нужных условий в финансовой сфере и поддержки экономики. Банк Японии с начала пандемии был одним из крупнейших среди центральных банков – покупателей корпоративных облигаций.

Столь активная поддержка регуляторов и заявления о том, что они будут продолжать меры поддержки и осуществлять вливания ликвидности в необходимых объемах, развернули на подъем падающие тренды на фондовых индексах и способствовали относительной стабилизации глобальных финансовых рынков. К концу июня 2020 г. ведущие фондовые индексы отыграли более половины своего падения.

Значительную поддержку фондовым рынкам оказало активное участие в них центральных банков, и уменьшение объемов этой поддержки при отсутствии других драйверов роста может вновь вызвать нисходящую динамику на рынках. Тем более что один из ведущих факторов, обеспечивавших рост на фондовых рынках в докризисный период, – операции по покупке компаниями собственных акций (операции buy back) – заметно снижается. Больше 100 компаний, входящих в индекс S&P 500, ожидают снижения покупок более чем на 40 %. В целом в 2020 г. ожидается спад на 50 % от уровня 2019 г., или до 370 млрд дол.

Несмотря на быструю реакцию регуляторов, оперативную разработку и начало реализации мер поддержки, практически все международные организации, регуляторы и эксперты существенно ухудшили прогнозы по экономическому развитию на 2020 г. Ожидается, что восстановление будет медленным и кризис будем иметь длительные последствия. МВФ даже дважды пересмотрел прогноз динамики глобального ВВП по итогам 2020 г.: с 3 % в январе 2020 г. до –3 % в апреле, а затем до –4,8 % в июне¹. Это говорит о том, что отсутствие названных беспрецедентных мер могло привести к более существенным кризисным процессам с социальными последствиями, что еще больше подчеркивает важность качественных государственных подходов к управлению в кризисные периоды.

КРИЗИСНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Российская экономика находилась в непростой ситуации еще до пандемии коронавируса. В 2019 г. темпы

роста ВВП замедлились до 1,3 % против 2,5 % в 2018 г. Рост экономики РФ еще до пандемии в немалой степени тормозился отсутствием совокупного спроса и у частного сектора, и у домашних хозяйств. Спрос был низким довольно длительный период. Реальные доходы населения снижались последние пять лет (лишь в 2018–2019 гг. отмечен незначительный рост – менее 1 %). Поэтому даже при наличии значительного объема денег у организаций (более 30 трлн р. находилось на счетах предприятий в российских банках на начало 2019 г.) они предпочитали их не тратить, что во многом было связано со слабыми перспективами спроса на производимую продукцию. Этот вывод практически подтверждается и опросами Банка России. Вторым по значимости фактором, сдерживающим инвестиционную активность в последние годы, большинство компаний назвали высокий уровень неопределенности экономической ситуации.

Снижение процентной ставки Центральным банком, который еще до пандемии шесть раз понижал ключевую ставку, доведя ее до 6 % в феврале 2020 г., не способствовало повышению активности, как можно было бы ожидать. Хотя реальный уровень ставки еще до пандемии стал ближе к уровню рентабельности экономики и отраслей, она по-прежнему была выше средней рентабельности многих отраслей. Опросы Банка России показали, что инвестиционное поведение компаний отличалось относительно низкой чувствительностью инвестиций к кредитным ставкам.

Это связано в том числе с тем, что проблемы в экономике стали еще более многофакторными, и только мерами денежно-кредитной политики ситуацию не исправить. Еще до пандемии было очевидно, что нужны более широкие и скоординированные меры различных ведомств (экономических, финансовых, отраслевых). О важности повышения координации мер также писал Банк России: «Устойчивое повышение темпов роста российской экономики, основанное на внутренних источниках развития, возможно только при координации действий всех органов власти, объединении усилий частного и государственного секторов на всех уровнях, а также улучшении делового климата, неотъемлемым элементом которого является ценовая стабильность»². С началом пандемии и самоизоляции, которая длилась более двух месяцев, положение в экономике еще больше осложнилось, обострились накопленные ранее проблемы. В результате возможности традиционных методов стимулирования экономики снизились. Дальнейшее снижение процентной ставки хотя и оправданно, тем не менее уже не является значимым и эффективным рычагом влияния на экономическую активность, каким это могло быть полгода-год назад или даже раньше.

¹International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>; International Monetary Fund. World Economic Outlook Update. A Crisis Like No Other, An Uncertain Recovery. June 2020. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>.

² Банк России (2019). Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов.

Отметим, что опрос крупных российских компаний, проведенный в марте – апреле 2020 г., показал, что наибольшее опасение у них вызывают дальнейшее ослабление рубля (80 % ответов), снижение доходов (78 %), сокращение внутреннего спроса (78 %)¹.

Действительно, удешевление рубля ведет и к сокращению внутреннего спроса, и к снижению доходов. Именно поэтому бизнес поставил фактор курса рубля на первое место. Стабильный рубль сдерживает инфляцию, повышает доверие к рублю и к проводимой политике в целом. Большинство отраслей российской экономики сильно зависят от импорта и импортных комплектующих, включая экспортеров. В связи с этим регуляторам важно не допускать удешевления рубля. Так, Центральный банк перешел от покупок валюты к ее продаже в марте 2020 г. для поддержания курса рубля. Однако рубль по состоянию на середину 2020 г. был более чем на 10 % дешевле, чем до начала пандемии. Различные исследования показывают, что приемлемый курс для роста российской экономики составляет 55–65 р./дол. [Ершов, Танасова, Татузов, 2018; Моисеев, 2019]. Кроме того, по оценкам ОЭСР, курс рубля к доллару, рассчитанный по паритету покупательной силы, в конце 2019 г. составлял 25,7 дол./р.², т. е. еще до кризиса 2020 г. рубль был недооценен более чем в два раза.

Доходы компаний и внутренний спрос всегда были важнейшими драйверами экономического роста. В условиях сокращения внешнего спроса и низких цен на нефть значимость этих факторов еще больше повышается. Восстановление спроса – длительная проблема, она требует целенаправленных, последовательных, многофакторных шагов, причем в разных сферах.

В связи с этим важным представляется принятый в июне Общенациональный план действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения (далее – План), в котором ставятся актуальные цели развития российской экономики и обозначаются довольно разнообразные пути их достижения. Предполагается, что его реализация должна не только переломить ситуацию, сложившуюся в результате распространения коронавирусной инфекции, но и повлечь долгосрочные структурные изменения в экономике³. Сейчас еще больше возросла значимость уменьшения сырьевой ориентации российской эко-

номики, повышения роли обрабатывающих отраслей и наукоемких производств, а в целом улучшения качества экономического роста и т. д.

Экономика уже много лет сталкивается с проблемой недостатка и отсутствия долгосрочных ресурсов для реальной экономики. Такие ресурсы крайне актуальны для наращивания инвестиций, без которых практически невозможно ускорение экономического роста. Недоинвестированность экономики замедлит выход на траекторию роста и закрепит отставание России от других передовых стран.

В сложившихся условиях внешней нестабильности задача обеспечения экономики доступными долгосрочными ресурсами становится крайне актуальной. Ограниченность внешних долгосрочных источников для инвестиций сформировалась еще в 2014 г., когда были введены антироссийские санкции. Кризисная ситуация в мировой экономике еще больше усугубляет эту проблему. Государственное участие в подготовке условий для создания долгосрочных ресурсов для экономики было важно и до текущего кризиса. А в настоящее время, когда частный сектор в значительной степени неактивен и не участвует в формировании долгосрочных финансовых ресурсов, необходимость вмешательства государства и регуляторов только возросла. При этом экономическая литература уделяет проблеме создания долгосрочных ресурсов неоправданно мало внимания, лишь в отдельных работах она рассматривается [Ершов, 2011, 2016; Аганбегян, 2018].

В упомянутом Плане эта проблема обозначается, и предлагается ряд механизмов обеспечения долгосрочных инструментов (пункт 5.3). Среди них:

- создание нормативной базы для обеспечения возможности размещения корпоративных бессрочных облигаций;
- повышение привлекательности корпоративных облигаций как инструмента вложения средств различных категорий инвесторов;
- внедрение механизма «зеленых облигаций»;
- формирование законодательной базы использования механизма краудфандинга, в том числе по налогообложению утилитарных цифровых прав и операторов, а также применения цифровых финансовых активов;
- запуск цифровой платформы поддержки факторинговых операций;
- расширение инвестиционной привлекательности индивидуальных инвестиционных счетов второго типа;
- содействие доступности приобретения финансовых инструментов для населения через завершение создания регуляторных условий по формированию платформ (маркетплейсов), предоставляющих финансово-инвестиционные услуги и продукты;
- содействие росту долгосрочных сбережений населения и созданию длинных денег для экономики

¹ Опрос финансовых директоров крупных компаний России. Первое полугодие 2020. Компания Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/CFO-Survey-Apr-2020.pdf>.

² Purchasing power parities (PPP). URL: <https://data.oecd.org/conversion/purchasing-power-parities-ppp.htm>.

³ Правительство разработало план восстановления экономики и доходов россиян. Он должен обеспечить выход на темпы роста ВВП 2,5 % к концу 2021 г. URL: <https://www.rbc.ru/economics/02/06/2020/5ed4f5469a79474fd7568c3a02.06.2020>.

за счет расширения продаж «народных» облигаций, в том числе облигаций государственного и субфедерального долга, а также целевых облигаций путем расширения на финансовые платформы механизма индивидуальных инвестиционных счетов.

Предложенные в Плате механизмы действительно важны, однако обеспечение только с их помощью долгосрочных ресурсов для экономики займет очень длительное время, и они вряд ли решат проблему нехватки таких ресурсов.

Для решения этой проблемы в России целесообразно применить ряд подходов.

1. Стимулирование формирования долгосрочных ресурсов посредством широкого комплекса мер денежно-кредитной политики и регулятивных мер. В частности, важно побуждать коммерческие банки к выдаче долгосрочных кредитов реальному сектору. В настоящее время нормативно-правовое регулирование не предусматривает таких мер, что по сути выводит банки из комплексного механизма по созданию долгосрочных ресурсов для экономики. Например, возможно стимулировать создание длинных пассивов посредством введения более льготных норм резервирования по пассивам банков. Очевидно, использование указанного инструмента облегчит для банков формирование длинных активов и, как следствие, выдачу долгосрочных кредитов для нефинансового сектора. Для недопущения более короткого использования указанных средств коммерческими банками (т. е. по активным операциям, как это имело место в 1995–1997 гг., когда указанная мера также применялась), следует рассмотреть возможность начисления льготных резервов только на те объемы, которые соответствуют длинному размещению средств.

2. Формирование долгосрочных ресурсов с помощью механизмов на основе взаимодействия Центрального банка и Министерства финансов.

Минфин РФ уже выпускает длинные бумаги (сроки облигаций федерального займа (ОФЗ) превышают 10 лет). Эти инструменты пользуются спросом у коммерческих банков. Однако эмиссия облигаций Минфином не способствует удлинению финансовых ресурсов в реальной экономике, так как покупка банками ОФЗ означает изъятие денег из экономики.

Заслуживает внимания возможность перехода от применяемой в РФ модели формирования денежной базы рубля, которая в первую очередь опирается на экспортную выручку и внешние займы, к модели, которую используют наиболее развитые страны (США, Япония). Этот подход предполагает формирование долгосрочных ресурсов на основе взаимодействия национального минфина и центрального банка и по сути выступает инструментом денежно-промышленной политики, опирающейся на долгосрочные ресурсы, которые финансируют национальные приоритеты развития.

Для финансирования дефицита важно активно использовать механизмы центрального банка. Именно так делают ведущие экономики мира, например США и Япония. Центральные банки этих стран покупают госбумаги, выпущенные своими минфинами. Одновременно при этом осуществляется целевая длинная эмиссия (до 30 лет в США, до 40 лет в Японии) – на ипотеку, малый бизнес, региональные программы и др. При этом купленные центральным банком бумаги хранятся у него в течение всего срока, а не поступают на рынок и не оттягивают оттуда деньги. Центральный банк по сути дает долгосрочный кредит экономике, а экономика, таким образом, уже изначально получает существенный инвестиционный потенциал, который мультиплицируется по мере подключения к работе с длинными проектами частного сектора (субподрядчиков и т. д.). Кроме того, участие центрального банка в указанных механизмах позволяет осуществлять финансирование бюджетных задач, не сокращая ликвидность финансового рынка в целом. Речь идет о полномасштабной денежно-промышленной политике.

В России же всего 2 % денежной базы рубля сформированы на основе национальных госбумаг. Применение указанных подходов, используемых в развитых финансовых системах, должно существенно увеличить глубину финансового рынка, наполнить его новыми инструментами. Кроме того, это будет способствовать снижению процентных ставок и в итоге стимуляции экономического роста (ставки в РФ, напомним, хоть и снизились, но остаются гораздо выше, чем у многих стран, стимулирующий потенциал ставок еще предстоит использовать).

В России целевая эмиссия и ее направление в приоритетные сферы экономики с максимальным мультипликативным эффектом для экономического роста позволят осуществить монетизацию с наименьшей инфляцией. Это обеспечит финансирование экономики при относительно небольшом повышении цен и без ущерба для отдельных отраслей (как это происходит в самых зрелых экономиках мира).

В целом использование целевой долгосрочной эмиссии будет способствовать:

- насыщению экономики длинными деньгами;
- диверсификации инструментов на рынке;
- оживлению соответствующего сегмента рынка;
- снижению ставок.

Еще раз подчеркнем, что экономика для выхода из кризиса нуждается в масштабных инвестициях. При этом снижено количество или отменены инвестиционные проекты даже крупного бизнеса вследствие пандемии и роста неопределенности дальнейших перспектив. Очевидно, для выхода из кризисной ситуации только средств частного сектора недостаточно. Кредитные ресурсы по-прежнему труднодоступны: ограниченность возможностей кредитования обозначают и крупнейшие российские предприятия.

Как всегда в кризисные периоды, государственные инвестиции должны стать важным драйвером ускорения экономического роста. Однако возможности бюджета ограничены (из-за низких цен на нефть, масштабных расходов на поддержку экономики, сокращения экономической активности, уменьшения поступлений от налогов). Как известно, бюджет – важнейший механизм стимулирования роста, расширение мер поддержки повысит расходы бюджета. Но и здесь есть немалые резервы. Отметим, что механизм бюджетного дефицита широко используется во многих ведущих экономиках уже многие годы. (Например, за последние 45 лет бюджетный дефицит наблюдался в США 41 год, а в Великобритании – 39 лет. При этом за данный период объем прироста номинального ВВП был выше, чем накопленный объем бюджетного дефицита.) В России в 2020 г., по оценкам Банка России, расходы приведут к дефициту бюджета в объеме 5–6 % ВВП¹.

Финансирование экономики во многом зависит от цены ресурсов. Одним из решений могли бы стать отрицательные процентные ставки. Они могут касаться крупных инвестиционных проектов, которые имеют приоритетное значение для развития российской экономики и достижения национальных целей. (Так, отрицательные ставки уже не первый год применяет ЕЦБ, который с 2016 г. через механизм TLTRO предлагает коммерческим банкам финансирование под отрицательную ставку при условии, что эти банки будут кредитовать реальный сектор по льготной ставке. В итоге ЕЦБ положительно оценил результат от введенных им отрицательных ставок.) Если еще несколько месяцев назад о таком финансировании инвестиций в России не могло быть и речи, то сложившиеся условия требуют максимального рассматривания всех возможных инструментов.

¹Банк России. Доклад о денежно-кредитной политике. Вып. № 2(30). Апрель 2020 г. URL: https://www.cbr.ru/analytics/dkp/ddcp/longread_2_30/page/.

Инвестиционные проекты под отрицательные ставки в России могли бы отбираться государством или соответствующими фондами, а также реализовываться под более тщательным государственным контролем. Очевидно, расходы на проценты для таких проектов обойдутся госбюджету намного дешевле, чем полное финансирование инвестиций крупного проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Особенность кризиса, вызванного пандемией, состоит в том, что сокращение экономической активности наблюдается повсеместно. В результате снижаются как спрос/потребление, так и предложение/производство. Пандемия ставит новые серьезные задачи, требует и принципиально новых, и уже хорошо апробированных в мире механизмов. В таких условиях роль государственного управления становится решающей для выхода из кризиса. В России для этого есть хорошие возможности, причем они касаются и денежно-кредитной, и бюджетной сферы. В то же время по масштабам поддержки РФ пока существенно отстает от ведущих стран (около 5 % ВВП в РФ, в ведущих странах – 20–50 % ВВП).

В сложившихся условиях те возможности, которыми располагает Россия и которые пока не используются, представляют большой потенциал для нормализации ситуации и обеспечения устойчивого роста экономики после пандемии. Причем применение этих механизмов не будет сопряжено с ухудшением макроэкономических показателей даже в кратко- или среднесрочном периоде. У страны масштабные золотовалютные резервы (560 млрд дол.), низкий государственный долг (14 % ВВП). Важно расширить возможности Центрального банка, который должен стать одним из мощных опорных звеньев в развитии российской экономики. ■

Источники

- Абалкин Л.И. (1997). Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. № 6. С. 4–12.
- Аганбегян А.Г. (2018). Финансы, бюджет и банки новой России. М.: Дело.
- Атаманчук Г.В. (2004). Теория государственного управления. М.: Омега-Л.
- Виссема Х. (2000). Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания. М.: Финпресс.
- Глазьев С.Ю. (2018). Какая политика обеспечит опережающее развитие российской экономики? // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. № 2. С. 12–16.
- Дербетова Т.Н. (2012). Оценка эффективности государственного управления: от общих подходов к конкретно-предметным // Науковедение. № 1. С. 1–8.
- Ершов М.В. (2011). Мировой финансовый кризис. Что дальше? М.: Экономика.
- Ершов М.В. (2016). Механизмы роста российской экономики в условиях обострения финансовых проблем в мире // Вопросы экономики. №12. С. 5–25.
- Ершов М.В., Танасова А.С., Татузов В.Ю. (2018). Об ориентирах по курсу рубля: какой курс предпочтительнее? // Известия Уральского государственного экономического университета. Т. 19. № 6. С. 16–32.

- Клейнер Г.Б. (2014). Какая экономика нужна России и для чего? (к проблеме координации взаимодействия основных подсистем общества) // *Цивилизация знаний: российские реалии: тр. Пятнадцатой Междунар. науч. конф. М.: РосоУ. Ч. 1. С. 13–24.*
- Кожевников С.А. (2017). Повышение эффективности государственного управления – ключевая задача для современной России // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Т.10, № 3. С. 78–99.*
- Козбаненко В.А. (2002). *Государственное управление: основы теории и организации. М.: Статут.*
- Кэтл Ф.Д. (2003). *Реорганизация государственного управления. Анализ деятельности федерального правительства // Классики теории государственного управления: американская школа. М.: Изд-во Московского ун-та.*
- Львов Д.С. (2003). Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // *Вестник Российской академии наук. Т. 73, № 8. С. 675–697.*
- Минакова И.В., Быковская Е.И. (2019). Государственное управление современным социально-экономическим развитием: мифы и реальность // *Вестник Алтайской академии экономики и права. № 2. С. 123–129.*
- Моисеев А.К. (2019). Обеспечение экономики финансовыми ресурсами в условиях санкций // *Экономическая политика России в межотраслевом и пространственном измерении: материалы конф. ИНП РАН и ИЗОПП СО РАН по межотраслевому и региональному анализу и прогнозированию (Россия, Московская область, 21–22 марта 2019 г.) / отв. ред. А.А. Широков, А.О. Баранов. М.: Наука. Т. 1.*
- Перфильев С.В., Смирнов Е.В., Филимонова О.П. (2012). Принципы формирования стратегии управления социально-экономическим развитием муниципальных образований // *Вестник РГРТА. № 13. С. 91–129.*
- Пигу А. (1985). *Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс. Т. 1.*
- Пороховской А.А., Хубиев К.А., Кайманакова С.В. (2017). Современная российская экономика: кейнсианский вариант выхода из стагнации. М.: *Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова.*
- Сморгунов Л.В. (2003). Сравнительный анализ политико-административных реформ: от нового государственного менеджмента к концепции «governance» // *Полис. Политические исследования. № 4. С. 50–58.*
- Уайт Л.Д. (2003). Введение в науку государственного управления // *Классики теории государственного управления: американская школа. М.: Изд-во Московского ун-та.*
- Якунин В.И., Сулакшин С.С., Багдасарян Э.В. и др. (2012). *Национальная идея России: в 6 т. М.: Научный эксперт. Т. 1.*
- Braudel F. (1985). *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism. Vol. 3. New York: Harper & Row.*
- Friedman M. (1994). *Money Mischief: Episodes in Monetary History. Mariner Books.*
- Galbraith J. (2007). *The New Industrial State. Princeton University Press.*
- Galbraith J. (2019). *The Next Great Transformation. Project Syndicate, November 8.*
- Hayek F.A. (1991). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. The Collected Works of F.A. Hayek. University of Chicago Press.*
- Hicks J.R. (1975). *Value and Capital. Oxford University Press.*
- Keynes J.M. (2011). *The General Theory of Employment, Interest & Money. CreateSpace Independent Publishing Platform.*
- Mises L.V. (2008). *Human Action: Treatise on Economics. Laissez Fair Books.*
- Smith A. (1998). *The Wealth of Nations. Oxford University Press.*
- Stiglitz J. (1989). On the economic role of state (pp. 1–54). In *The economic role of the state. Oxford.*
- Stiglitz J. (2003). Globalization and the economic role of the state in the new millennium. *Industrial and Corporate Change, vol. 12, no. 1, pp. 3–26.*
- Veblen T. (2007). *The Theory of Leisure Class: An Economic Study of Institutions. Oxford University Press.*

Информация об авторах

Ершов Михаил Владимирович

Доктор экономических наук, профессор, директор Центра денежно-кредитной политики и финансовых рынков. **Финансовый университет при Правительстве РФ** (125167, РФ, г. Москва, Ленинградский пр., 49). E-mail: mvershov@fa.ru.

Танасова Анна Станиславовна

Кандидат экономических наук, заместитель директора Центра денежно-кредитной политики и финансовых рынков. **Финансовый университет при Правительстве РФ** (125167, РФ, г. Москва, Ленинградский пр., 49). E-mail: astanasova@fa.ru.

Соколова Елена Юрьевна

Кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра денежно-кредитной политики и финансовых рынков. **Финансовый университет при Правительстве РФ** (125167, РФ, г. Москва, Ленинградский пр., 49). E-mail: eysokolova@fa.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-2

Strengthening the role of public governance approaches to ensure sustainable economic growth

Mikhail V. Ershov¹, Anna S. Tanasova¹, Elena Yu. Sokolova¹¹ Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Abstract. The COVID-19 pandemic has formed a fundamentally new environment in both the global and Russian economies. The scale of problems that countries have to deal with significantly enhances the role of the state in the functioning of the economy and requires active government intervention to stabilize the situation and overcome the crisis. The article analyzes the role of state regulation and monetary authorities in the crisis environment in Russian and global economies. Methodologically, the study relies on the theory of institutionalism, Keynesian and neo-Keynesian economics, monetarism and industrialization. Qualitative methods of analysis, as well as retrospective and system-based methods and cross-country comparisons are applied in the research. The authors emphasize that the quality of these interventions is becoming increasingly important. In the Russian Federation, the economic situation is aggravated by the pre-existing problems, such as low business activity. We analyze the measures to support the Russian economy that are aimed, among other things, at the formation of long-term structural changes. Despite the fact that the introduction of the government approaches to counteract the crisis in 2020 will help to mitigate the current acute situation, they will not be able to lay solid foundations for further sustainable economic growth, since system-based mechanisms are still not provided for forming long-term affordable financial resources that are necessary for investment. The paper develops concrete approaches for providing the economy with long-term money, which embrace the formation of the resources on an internal basis amid the interaction of the Central Bank and the Ministry of Finance. We stress the powerful role of mechanisms for government departments' coordination.

Keywords: public administration; monetary policy; central bank; economic growth; investment.

JEL Classification: G38, E58, O11

Funding: The article was prepared following the results of research studies funded by the state order of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Paper submitted: July 8, 2020

For citation: Ershov M.V., Tanasova A.S., Sokolova E.Yu. (2020). Strengthening the role of public governance approaches to ensure sustainable economic growth. *Upravlenets – The Manager*, vol. 11, no. 6, pp. 15–27. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-2.

References

- Abalkin L.I. (1997). Rol' gosudarstva v stanovlenii i regulirovanii rynochnoy ekonomiki [The role of the state in the formation and regulation of the market economy]. *Voprosy ekonomiki*, no. 6, pp. 4–12.
- Aganbegyan A.G. (2018). *Finansy, byudzhety i banki novoy Rossii* [Finance, budget and banks of new Russia]. Moscow: Delo.
- Atamanchuk G.V. (2004). *Teoriya gosudarstvennogo upravleniya* [The theory of public administration]. Moscow: Omega-L.
- Vissema Kh. (2000). *Strategicheskiy menedzhment i predprinimatel'stvo: vozmozhnosti dlya budushchego protsvetaniya* [Strategic management and entrepreneurship: Opportunities for future prosperity]. Moscow: Finpress.
- Glazyev S.Yu. (2018). Kakaya politika obespechit operezhayushchee razvitiye rossiyskoy ekonomiki? [What Policies will Ensure Priority Development of Russian Economy?]. *Evrasiyskaya integratsiya: ekonomika, pravo, politika – EURASIAN INTEGRATION: economics, law, politics*, no. 2, pp. 12–16.
- Derbetova T.N. (2012). Otsenka effektivnosti gosudarstvennogo upravleniya: ot obshchikh podkhodov k konkretno-predmetnym [Assessment of the effectiveness of public administration: From general approaches to specific-subject ones]. *Naukovedenie*, no. 1, pp. 1–8.
- Ershov M.V. (2011). *Mirovoy finansovyy krizis. Chto dal'she?* [Global financial crisis. What's next?]. Moscow: Ekonomika.
- Ershov M.V. (2016). Mekhanizmy rosta rossiyskoy ekonomiki v usloviyakh obostreniya finansovykh problem v mire [On the mechanisms of growth of the Russian economy under conditions of worsening financial problems in the world]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12, pp. 5–25. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-12-5-25>.
- Ershov M.V., Tanasova A.S., Tatuzov V.Yu. (2018). Ob orientirakh po kursu rublya: kakoy kurs predpochtitel'nee? [The ruble exchange rate: What is the preferable level?]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, vol. 19, no. 6, pp. 16–32. DOI: 10.29141/2073-1019-2018-19-6-2.
- Kleyner G.B. (2014). [What kind of economy does Russia need and why? (on the problem of coordinating the interaction of the main subsystems of society)]. *Tsivilizatsiya znaniy: rossiyskie realii: tr. Pyatnadtsatoy Mezhdunar. nauch. konf.* [Civilization of Knowledge: Russian Realities. Proc. of the 15th Int. sci. conf.]. Moscow: RosNOU. Part. 1. Pp. 13–24.
- Kozhevnikov S.A. (2017). Povysheniye effektivnosti gosudarstvennogo upravleniya – klyuchevaya zadacha dlya sovremennoy Rossii [Gaining Efficiency of Public Administration – Key Objective for Modern Russia]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz – Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, vol. 10, no. 3, pp. 78–99. DOI: 10.15838/esc.2017.3.51.4.
- Kozbanenko V.A. (2002). *Gosudarstvennoye upravlenie: osnovy teorii i organizatsii* [Public administration: Fundamentals of theory and organization]. Moscow: Statut.
- Kettle D.F. (2003). Reorganizatsiya gosudarstvennogo upravleniya. Analiz deyatel'nosti federal'nogo pravitel'stva [Reorganization of public administration. Analysis of the activities of the federal government]. In *Klassiki teorii gosudarstvennogo upravleniya: amerikanskaya shkola* [Classics of the theory of public administration: American school]. Moscow: Moscow Univ. Publ.

- Lvov D.S. (2003). Perspektivy dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii [Prospects for long-term socio-economic development of Russia]. *Vestnik Rossiyskoy akademii nauk – Vestnik of the Russian Academy of Sciences*, vol. 73, no. 8, pp. 675–697.
- Minakova I.V., Bykovskaya E.I. (2019). Gosudarstvennoe upravlenie sovremennym sotsial'no-ekonomicheskim razvitiem: mify i real'nost' [State management of modern socio-economic development: Myths and reality]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava – Vestnik of the Altai Academy of Economics and Law*, no. 2, pp. 123–129.
- Moiseev A.K. (2019). [Providing the economy with financial resources under sanctions]. In A.A. Shirov, A.O. Baranov (eds.). *Ekonomicheskaya politika Rossii v mezhotraslevom i prostranstvennom izmerenii: materialy konf. INP RAN i IEOPP SO RAN po mezhotraslevomu i regional'nomu analizu i prognozirovaniyu (21–22 marta 2019 g.)* [Economic policy of Russia in the intersectoral and spatial dimension. Proc. of the conf. INP RAS and IEIE SB RAS on intersectoral and regional analysis and forecasting (March 21–22, 2019)]. Moscow: Nauka. Vol. 1.
- Perfilyev S.V., Smirnov E.V., Filimonova O.P. (2012). Printsipy formirovaniya strategii upravleniya sotsial'no-ekonomicheskim razvitiem munitsipal'nykh obrazovaniy [Principles of formation of a strategy for managing the socio-economic development of municipalities]. *Vestnik RGRU – Vestnik of RSREU*, no. 13, pp. 91–129.
- Pigu A. (1985). *Ekonomicheskaya teoriya blagosostoyaniya* [Economic theory of welfare]. Moscow: Progress. Vol. 1.
- Porokhovskoy A.A., Khubiev K.A., Kaymanakova S.V. (2017). *Sovremennaya rossiyskaya ekonomika: keynsianskiy variant vykhoda iz stagnatsii* [Modern Russian economy: Keynesian way out of stagnation]. Moscow: Economic Faculty of Lomonosov MSU.
- Smorgunov L.V. (2003). Sravnitel'nyy analiz politiko-administrativnykh reform: ot novogo gosudarstvennogo menedzhmenta k kontseptsii «governance» [Comparative analysis of political and administrative reforms: From the new state management to the concept of governance]. *Polis. Politicheskie issledovaniya – Polis. Political Studies*, no. 4, pp. 50–58.
- White L.D. (2003). Vvedenie v nauku gosudarstvennogo upravleniya [Introduction to the science of public administration]. In *Klassiki teorii gosudarstvennogo upravleniya: amerikanskaya shkola* [Classics of the Theory of Public Administration: American School]. Moscow: MSU Publ.
- Yakunin V.I., Sulakshin S.S., Bagdasaryan E.V. et al. (2012). *Natsional'naya ideya Rossii* [The national idea of Russia. In 6 vols.]. Moscow: Nauchnyy ekspert. Vol. 1.
- Braudel F. (1985). *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*. Vol. 3. New York: Harper & Row.
- Friedman M. (1994). *Money Mischief: Episodes in Monetary History*. Mariner Books.
- Galbraith J. (2007). *The New Industrial State*. Princeton University Press.
- Galbraith J. (2019). *The Next Great Transformation*. Project Syndicate, November 8.
- Hayek F.A. (1991). The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. *The Collected Works of F.A. Hayek*. University of Chicago Press.
- Hicks J.R. (1975). *Value and Capital*. Oxford University Press.
- Keynes J.M. (2011). *The General Theory of Employment, Interest & Money*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Mises L.V. (2008). *Human Action: Treatise on Economics*. Laissez Fair Books.
- Smith A. (1998). *The Wealth of Nations*. Oxford University Press.
- Stiglitz J. (1989). On the economic role of state (pp. 1–54). In *The economic role of the state*. Oxford.
- Stiglitz J. (2003). Globalization and the economic role of the state in the new millennium. *Industrial and Corporate Change*, vol. 12, no. 1, pp. 3–26.
- Veblen T. (2007). *The Theory of Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. Oxford University Press.

Information about the authors

Mikhail V. Ershov

Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Center for Monetary Policy and Financial Markets. **Financial University under the Government of the Russian Federation** (49 Leningradskiy Ave., Moscow, 125167, Russia). E-mail: mvershov@fa.ru.

Anna S. Tanasova

Cand. Sc. (Econ.), Deputy Head of the Center for Monetary Policy and Financial Markets. **Financial University under the Government of the Russian Federation** (49 Leningradskiy Ave., Moscow, 125167, Russia). E-mail: astanasova@fa.ru.

Elena Yu. Sokolova

Cand. Sc. (Econ.), Leading Researcher of the Center for Monetary Policy and Financial Markets. **Financial University under the Government of the Russian Federation** (49 Leningradskiy Ave., Moscow, 125167, Russia). E-mail: eysokolova@fa.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-3

Стратегические приоритеты управления пространственными диспропорциями социально-экономического развития регионов России

И.А. Антипин¹, Н.Ю. Власова¹, О.Ю. Иванова¹¹Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург, РФ

Аннотация. Актуальность осмысления процессов формирования диспропорций в социально-экономическом пространстве страны и ее регионов остается неизменной при усилении потребности национальной экономики в безопасности и устойчивости долгосрочного развития на фоне нестабильных макроэкономических условий. Статья посвящена исследованию векторов диспропорциональности социально-экономического пространства на макро- и мезоуровнях в Российской Федерации, а также определению стратегических приоритетов управления межрегиональной дифференциацией. Представлен комплексный подход, основанный на взаимосвязанности и взаимообусловленности пространственных диспропорций. Он базируется на оценке динамики трех групп показателей, характеризующих различия в развитии регионов РФ. Теоретическую и методологическую основу исследования составляют научные представления в области региональной и пространственной экономики, теории размещения производительных сил, стратегического управления, раскрытые путем использования совокупности методов: диалектического, причинно-следственного, статистических и др. Доказано, что векторы развития экономического и социального пространств РФ имеют неодинаковые, а зачастую противоположные направления, снижающие эффективность мер государственной политики. Это требует корректировки стратегического управления пространственными диспропорциями, а именно повышения эффективности механизмов и методов государственного управления, а также согласованности показателей развития страны и ее регионов с долгосрочными социально-экономическими ориентирами. На основании оценки проблем регулирования диспропорций социально-экономического развития и дискурсивного анализа наиболее значимых документов предложены пути совершенствования системы стратегического планирования в России. Полученные результаты могут служить базой для разработки научно обоснованного подхода к стратегическому управлению диспропорциями социально-экономического развития РФ и ее регионов.

Ключевые слова: стратегическое планирование; стратегическое управление; социально-экономическое пространство; дифференциация социально-экономического развития; межрегиональная диспропорциональность; региональная экономика.

JEL Classification: R50, R58

Финансирование: Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00824 «Инкрементальный подход к формированию и реализации стратегий социально-экономического развития регионов различных иерархических уровней Российской Федерации: единые правила стратегирования».

Дата поступления статьи: 28 октября 2020 г.

Ссылка для цитирования: Антипин И.А., Власова Н.Ю., Иванова О.Ю. (2020). Стратегические приоритеты управления пространственными диспропорциями социально-экономического развития регионов России // Управленец. Т. 11, №6. С. 28–43. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-3.

ВВЕДЕНИЕ

Регулирование пространственных диспропорций социально-экономического развития регионов – неотъемлемая часть стратегического управления в Российской Федерации. Оно направлено на предотвращение дестабилизации единого экономического пространства страны, значительных кризисных явлений и экономических потерь. Несмотря на многочисленные зарубежные и российские исследования процессов равномерного и неравномерного пространственного развития, их изученность недостаточна.

Первые работы, посвященные анализу дифференциации экономического роста территорий, относятся к началу XX в. и связаны с именем Й. фон Тюнена. Исследователь соотнес неравномерное развитие

территорий с закономерностями размещения сельскохозяйственного производства. Дальнейшие представления о неравенстве регионального развития формировались в трудах немецкого ученого А. Лёша. Он проанализировал различные типы регионов, выделяя так называемые рыночные зоны и экономический ландшафт, объединяющий их. Во второй половине XX в. немалый вклад в изучение территориальных диспропорций внесли создатели теорий кумулятивного роста (Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Х. Ричардс, Дж. Фридман, Т. Хагерстанд, Ж.-Р. Будвиль, П. Потье). Перечисленные авторы обосновали роль локальных центров концентрации производства и трудовых ресурсов в генерации экономического роста и доказали возможность

его распространения в пространстве по определенным каналам. В конце XX – начале XXI в. анализ неравенства регионального развития и причин возникновения социально-экономической дифференциации проводится в рамках новой экономической географии (А. Хиршман, А. Пред, Э. Венаблес, М. Фуджита, П. Кругман и др.). Согласно исследованиям данной школы, достижение устойчивого развития или экономического роста находится в прямой взаимозависимости с повышением внутренней согласованности межрегиональных или международных экономических систем.

Одна из наиболее важных гипотез о детерминантах регионального неравенства была предложена Дж. Уильямсоном в 1965 г. Она основывается на гипотезе С. Кузнецца о неравенстве распределения доходов в результате экономического роста. Уильямсон утверждал, что, поскольку ресурсы внутри стран размещаются неравномерно, экономические выгоды индустриализации на первом этапе усиливают региональное неравенство. На более поздних этапах развития мобильность рабочей силы и капитала, изменение уровня заработной платы, а также регуляторные меры позволяют сократить региональную дифференциацию, что в динамике принимает классическую форму кривой Кузнецца [Williamson, 1965].

Упомянутые зарубежные исследования убеждают в том, что неравномерное развитие регионов – достаточно естественное явление. Каждый регион выступает сложной системой с набором уникальных факторов: географическое положение, климатические условия, ресурсный потенциал, численность населения и т. д. Названные факторы изначально создают неодинаковую основу для развития отдельных территориальных образований. Особенности же осуществляемой человеком хозяйственной деятельности, как правило, лишь усугубляют эти различия.

Проблемы межрегионального неравенства и обоснование эффективных мер по его снижению являются актуальной задачей для Европейского союза, поскольку входящие в него страны существенно различаются по уровню социально-экономического развития. Масштабный блок программ посвящен стимулированию развития отстающих регионов, выравниванию показателей социально-экономического развития и т. п. [Charron, 2016; Berkowitz, Monfor, Pieńkowski, 2019; Iammarino, Rodríguez-Pose, Storper, 2019].

А. Díez-Minguela с соавторами проанализировали взаимосвязь между региональным неравенством и экономическим развитием на основании данных о национальном и региональном ВВП на душу населения для четырех стран: Франции, Италии, Португалии и Испании за 1860–2010 гг. Полученные результаты показывают неоднозначные тренды по уровню и динамике регионального неравенства [Díez-Minguela et al., 2020].

Несмотря на обособленность российской экономической науки от мировой на протяжении всего со-

ветского периода, проблемы преодоления социально-экономических диспропорций разрабатывались и в России. Благодаря работам плеяды крупных исследователей, среди которых И.Г. Александров, Н.Н. Коловский, Л.Л. Никитин, Н.Н. Баранский, Г.Н. Четыркин, П.М. Алампиев, Ю.Г. Саушкин, Э.Б. Алаев, была создана и практически реализована система экономического районирования СССР. Основная идея этой системы – комплексное развитие территории страны и равномерное освоение ее природных богатств, опирающееся на механизмы жесткой централизации управления и планирования экономики. Однако в условиях становления капитализма и отказа от плановой организации производительных сил государством сформированные производственно-технологические комплексы распались, а социально-экономическое пространство вновь стало тяготеть к неравномерности.

В настоящее время проблема социально-экономических диспропорций также не теряет актуальности. В этом русле развиваются исследования известных российских ученых, в том числе А.Г. Гранберга, Н.В. Зубаревич, Г.Р. Арманшиной, С.А. Ильминской, В.А. Ильина, О.В. Туркиной, Е.Г. Анимиды, Н.М. Сурниной и др. Современных исследователей интересуют причины диспропорционального развития, инструментарий воздействия на них, методология оценки диспропорций и способы их нивелирования.

Вместе с тем множество научных вопросов по-прежнему остаются открытыми, в том числе: где проходит грань между естественной неоднородностью и наносящей вред диспропорциональностью пространства, какие тенденции формируются в процессе дифференциации регионов страны, какие инструменты допустимо применять в сфере регулирования диспропорций в свете политических, религиозных, этнических и иных проблем, возможно ли снизить диспропорциональность пространства, сохранив лидерство регионов-локомотивов?

Дополнительные сложности в изучении и управлении пространственным развитием РФ обусловлены как мировыми событиями, так и внутренними проблемами страны. Среди них:

- неустойчивая геополитическая обстановка, влекущая трудности прогнозирования изменений внешнеполитической ситуации;
- исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта;
- эскалация дифференциации социально-экономического развития регионов и качества жизни населения;
- недостаточная инфраструктурная оснащенность территорий.

Отсутствие ответов на обозначенные вызовы форсирует диспропорции социально-экономического раз-

вития российских регионов, их дистанцирование по важнейшим экономическим показателям (объем производства ВРП на душу населения, объем инвестиций в основной капитал, оборот оптовой и розничной торговли и др.).

В связи с этим актуальным представляется комплексное исследование общественных и экономических процессов, вызывающих деформации социально-экономического пространства регионов РФ, с выработкой на его основе корректной регулирующей политики. Цель работы – исследование векторов диспропорциональности социально-экономического пространства на макро- и мезоуровнях в Российской Федерации, а также определение стратегических приоритетов управления межрегиональной дифференциацией.

Для достижения цели исследования определен ряд задач:

1) изучить ключевые характеристики понятия «социально-экономическое пространство» и причин диспропорциональности его развития;

2) провести комплексный анализ векторов формирования диспропорций в социально-экономическом пространстве регионов России;

3) определить стратегические приоритеты управления пространственными диспропорциями социально-экономического развития российских регионов.

По меткому выражению Л.С. Шеховцевой [2006], «стратегическое управление регионом в настоящее время – это управление изменениями», и для того, чтобы управление было успешным, необходимо четкое понимание, в каком направлении и под влиянием каких сил эти изменения происходят.

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО» И ПРИЧИНЫ ДИСПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Пространство выступает одной из наиболее сложных и абстрактных категорий в современной науке. Лауреат Нобелевской премии по экономике 2008 г. П. Кругман определил пространство как «абстрактный экономический ландшафт динамического распределения ресурсов» [Krugman, 1994]. Опираясь на труды А.Г. Гранберга [2009], Е.Г. Анимы и Н.М. Сурниной [Сурнина, 2003; Анимы, Сурнина, 2006], Ю.Г. Лавриковой [2009], Б.С. Жихаревича [2007] и других исследователей, можно заключить, что в лаконичном определении слишком сложно раскрыть суть этого понятия. Более верно подходить к анализу пространства через установление и оценку основных его свойств. К числу концептуальных свойств пространства можно отнести объективность существования, корреляцию с материей, наличие метрических параметров, взаимодействие подсистем (единство). Среди структурных свойств выделяют неоднородность, поляризованность, много-

мерность, иерархичность, многослойность и многоуровневость. Пространство представляет среду, вмещающую множество компонентов и связей между ними, определяющую вектор взаимодействия, направляющую развитие и размещение всех попадающих в поле ее влияния объектов.

Более глубоко изучено и конкретизировано в экономической науке понятие «экономическое пространство». Анализ определений данного термина позволяет выделить в его трактовке несколько концептуальных подходов:

- территориальный: экономическое пространство отождествляется с понятием «территория»;
- ресурсный: экономическое пространство рассматривается в качестве среды для размещения, распределения и перераспределения ресурсов;
- процессный: основное внимание уделяется отношениям между хозяйствующими субъектами и процессам, формирующимся в экономическом пространстве.

Есть мнение, что экономическое пространство является результатом взаимодействия и слияния социального, финансового, технологического и информационного пространств [Бияков, 2004]. По нашему мнению, это не совсем верно, хотя, безусловно, в рамках экономического пространства развиваются разнообразные социальные, финансовые, технологические и информационные процессы. Каждое из пространств имеет уникальную сущность, особенности и объекты.

Например, сущность социального пространства, как и сущность экономического пространства, есть совокупность отношений между людьми, однако отношения эти лежат не в плоскости производства и распределения благ, а в плоскости культуры, политики, религии и т. д. Наиболее точное и емкое определение социального пространства, на наш взгляд, представлено в статье А.Ю. Барковской [2013]: «...это многомерное пространство социальных процессов, социальных отношений, социальных практик, социальных позиций, функционально взаимосвязанных между собой и взаимосоотнесенных с физическим пространством».

В то же время, принимая во внимание, что каждое из пространств представляет уникальную среду для формирования определенных процессов и отношений, невозможно отрицать устойчивое усиление их связи; наблюдаются наложение социальных отношений на экономические практики и их интеграция в единую концепцию социально-экономического пространства. Социально-экономическое пространство представляет систему социально-экономических отношений, выстроенную с целью осуществления жизнедеятельности человека и обеспечения общественного воспроизводства [Матвеев, 2011].

Совокупность свойств социально-экономического пространства (неоднородность, поляризованность, многомерность, иерархичность, многослойность и

многоуровневость) неизбежно порождает неравномерность, а зачастую диспропорциональность его развития. Можно смело утверждать, что на протяжении периода, в течение которого изучается региональное социально-экономическое пространство, вопрос межрегиональной диспропорциональности также находится в центре внимания ученых.

В.С. Федоляк [2008] предлагает следующее определение межрегиональной диспропорциональности социально-экономического развития: «Это отклонение показателей уровня жизни, условий и эффективности хозяйственной деятельности в регионе (группе регионов) от соответствующих среднероссийских показателей». Б.Л. Лавровский [1999] заменяет понятие диспропорциональности термином «пространственное неравновесие», трактуя его как «состояние экономической системы, для которой характерна асимметрия развития под влиянием воздействия историко-географических, институциональных и структурных характеристик социально-экономического пространства». В качестве метрик регионального неравенства наиболее часто используются показатели уровня доходов населения [Puga, 1999; Yamamoto, 2008], безработицы и занятости (в том числе высокотехнологичной) [Li, Kovacs, Choi, 2020], уровня смертности [Van Raalte et al., 2020] и др. Исследуя проблемы регионального неравенства Великобритании, Р. McCann [2020] использовал 28 различных показателей благосостояния и индексов неравенства.

Большинство же исследователей и вовсе не дают конкретной формулировки межрегиональной диспропорциональности, негласно подразумевая под ней в своих работах существенные различия между регионами по ключевым социально-экономическим показателям [Миронова, Холина, 2011; Арманшина, Ильминская, 2018].

Нужно отметить, что проблемы пространственной неравномерности актуальны практически для всех стран с масштабной территорией: Китая [Fan, Kanbur, Zhang, 2011], Индии [Tiwari, Bhattacharjee, Chakrabarti, 2020], Канады [Breau et al., 2019], США [Wu, Gopinath, 2008], Бразилии [Arestis, Phelps, 2019], Мексики [Trejo Nieto, 2019] и др.

Выделяются различные факторы регионального неравенства, эконометрические модели строятся как для группы стран (например, входящих в ЕС), так и на внутристрановом уровне. Проводимые исследования подтверждают гипотезу о том, что по мере роста ВВП на душу населения уровень межрегионального неравенства должен сокращаться при прочих равных условиях [Barrios, Strobl, 2009]. Кроме того, значительная межрегиональная дифференциация оказывает негативное влияние на общее развитие страны, а географическая неоднородность является важной детерминантой экономической активности [Persson, Tabellini, 1994].

Большой интерес вызывает взаимосвязь между уровнем экономического роста и готовностью экономики к инновациям, а также то, насколько инновации способны замедлить или ускорить процессы региональной конвергенции и дивергенции [Lee, Rodríguez-Pose, 2013; Корчагина, Сычёва-Передеро, Корчагин, 2019].

Последние исследования выявляют связь между уровнем регионального неравенства, в том числе уровнем бедности, и смертностью населения, что особенно актуально в период пандемии COVID-19 [Zhang, Schwartz, 2020].

Среди причин диспропорциональности социально-экономического развития регионов выделяют две группы:

а) объективные – включают различия природно-климатических условий, состава и масштабов природных ресурсов, местоположения (центр, периферия и пр.), уровня и состава народонаселения и пр. Естественность этих различий априори подразумевает неодинаковые исходные условия для развития регионов. Значимость объективных факторов подтверждается с помощью эконометрических моделей [Barro, 2000; Achten, Lessmann, 2020].

б) субъективные – возникают в результате неудачных политических и экономических действий. К политическим причинам относятся непродуманная государственная политика, создающая преимущества либо дискриминирующая отдельные регионы, неадекватная политика самих регионов, безуспешное проведение реформ, неурегулированность правовых основ и неэффективность механизма реализации законодательства. Напротив, страны с высокой эффективностью государственного управления и низким уровнем коррупции способны воздействовать на процессы региональной дивергенции через механизмы уравновешивания, нивелирования центростремительных сил [Charron, 2016]. Государственное устройство, степень децентрализации власти, фискальная политика – все это может влиять на процессы регионального развития и неравенства [Lessmann, 2009; Rodríguez-Pose, Ezcurra, 2010; Van Rompuy, 2020]. В число экономических причин усиления диспропорциональности входят несбалансированная структура производства, низкие темпы технологического развития, слабое развитие производственной, транспортной и социальной инфраструктуры, высокая степень монополизации экономики, уровень и темпы урбанизации [Liu, Wan, Zhang, 2020].

Анализ последствий регуляторных воздействий на пространственное развитие показывает, что при разработке стратегий, программ и иных инструментов необходимо учитывать комплекс факторов, а также прямые и косвенные эффекты от проводимой политики. Например, в Китае такие меры, как ограничение мобильности рабочей силы через систему регистрации

жилых домов и строительство национальной скоростной сети, имели неоднозначные результаты. Развитие скоростных магистралей усилило существующие в Китае модели «ядро – периферия», а снятие ограничений мобильности может, по мнению авторов, привести к росту урбанизации в отстающих сельскохозяйственных регионах [Bosker, Deichmann, Roberts, 2018].

Связи между инвестициями в инфраструктуру и территориальным экономическим ростом подтверждаются эмпирическими данными [Démurger, 2001]. В частности, S. Bouzarovski и S. Tirado Herrero [2017] описывают пространственные и временные тенденции в структуре так называемой энергетической бедности в странах ЕС. Она в свою очередь в значительной степени зависит от уровня энергообеспеченности той или иной территории. Авторы увязывают эти процессы с моделями регионального экономического неравенства.

Как правило, именно субъективные причины вызывают особо острые диспропорции социально-экономического развития регионов и локализованных возможностей, что ведет к нарушению социальной справедливости и в перспективе вызывает различные социальные конфликты [Israel, Frenkel, 2018].

Чтобы выработать правильную позицию в рамках преобразований на государственном уровне, необходимо достичь определенности в видении исследуемых процессов. Однако в настоящий момент этого не наблюдается. Аналитики дают разные оценки и прогнозы происходящих изменений, указывая на усиление схождения или расхождения, интеграции или дезинтеграции региональных экономик. По нашему мнению, коренной причиной такого положения является отсутствие в большинстве исследований комплексного подхода к анализу изменений в экономическом и социальном пространствах. Представим собственное видение ключевых векторов развития диспропорций социального и экономического пространства регионов Российской Федерации, основанное на приоритете их неразрывной взаимосвязанности и взаимообусловленности.

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ВЕКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДИСПРОПОРЦИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

Эволюция основных параметров развития регионов, а также содержание экономических отношений между ними в условиях рыночных реформ демонстрируют нарастание дезинтеграционных процессов, в частности появление межрегиональной диспропорциональности [Федоляк, 2008]. Однако межрегиональная диспропорциональность в экономическом и социальном пространствах России возникает при различных условиях. Как справедливо отмечает Н.В. Зубаревич [2008], «фундаментальной причиной диспропорциональности экономического развития является давно

изученный процесс концентрации экономической деятельности в местах, обладающих конкурентными преимуществами, что позволяет снижать издержки предпринимателей». Развитие же социального пространства менее подвержено прямому влиянию рыночных законов и закономерностей, но крайне зависимо от объемов и стабильности бюджетного финансирования. Поэтому при изучении потребностей, возможностей и инструментов сокращения территориальных различий анализ диспропорций социального и экономического пространств регионов России нужно разделять. В то же время с учетом имманентного единства экономики и социума в жизнедеятельности человека комплексный анализ диспропорций невозможен без синтеза экономического и социального пространств. Также в большинстве исследований межрегиональная неравномерность социально-экономического развития оценивается как степень разрыва между регионами по ключевым параметрам или как величина отклонений от средних по стране значений. В связи с этим в основу настоящего исследования положен анализ динамики различий между максимальным и минимальным значениями важнейших экономических, социальных и социально-экономических показателей, дополненный иными индикаторами.

Остановимся на показателях динамики различий регионов РФ по основным экономическим показателям (табл. 1).

По данным табл. 1 проблема разорванности и фрагментации межрегионального экономического пространства в РФ в настоящее время достаточно остра (хотя по ряду параметров этот разрыв несколько сокращается, его значение все еще остается масштабным).

Так, по абсолютному значению ВРП удельный вес пяти регионов РФ (Московской области, г. Москвы, Тюменской области, ХМАО и ЯНАО) на протяжении последних 15 лет составляет около 35 % всего объема страны; доля десяти ведущих регионов дает 57 % совокупного ВРП, а на остальные 75 субъектов приходится лишь 43 %. Лидерами по среднему ВРП являются г. Москва, Тюменская область, ХМАО и ЯНАО и Ненецкий АО. В каждой из этих территорий среднему ВРП от 2 до 12 раз превышает средний по стране. Десять следующих по этому показателю регионов демонстрируют значения, близкие к среднероссийским, остальные регионы отстают. В более долгосрочной динамике имеет место тенденция к сокращению числа регионов-лидеров как по абсолютным значениям ВРП, так и по среднему ВРП.

Динамика изменения среднего ВРП имеет параболу: до 2013 г. наблюдалось заметное сокращение диспропорциональности, но после наметился резкий рост, который к настоящему времени превышает значение за 2010 г. Безусловным

Таблица 1 – Динамика различий между максимальным и минимальным значениями основных показателей экономического развития регионов России, раз
Table 1 – Changes in the gap between maximum and minimum values of the main indicators of the Russian regions' economic development, times

Год	Разница между «крайними» регионами по:				
	абсолютному значению ВРП	среднедушевому объему ВРП	среднедушевому объему производства промышленной продукции	среднедушевому объему производства сельскохозяйственной продукции	среднедушевому объему инвестиций в основной капитал
2010	420	71,8	705,6	28,0	125,8
2011	377	61,6	503,9	29,1	56,0
2012	350	47,3	438,5	31,9	72,5
2013	355	44,0	321,8	28,3	50,6
2014	424	55,5	373,4	40,3	55,7
2015	321	48,7	381,9	56,1	208,7
2016	310	54,5	551,8	71,3	163,2
2017	353	54,8	626,3	66,1	93,1
2018	353	62,4	799,8	68,4	70,2

лидером по данному показателю является нефтегазодобывающий Ненецкий АО, в аутсайдерах же северокавказские республики.

Распределение по территории страны сельского хозяйства естественным образом обусловлено природными предпосылками. На протяжении всего периода лидером по показателю «среднедушевой объем производства сельскохозяйственной продукции» является Белгородская область, последнее место делят слабо пригодные для ведения сельского хозяйства северные регионы страны – ЯНАО и Мурманская область. Причем заметный рост разницы между «крайними» регионами за рассматриваемый период обусловлен тем, что специализация лидирующего региона в сельском хозяйстве за период усиливается.

Лидерами по среднедушевому объему инвестиций в основной капитал являются ресурсные регионы РФ – Ненецкий АО, ЯНАО, ХМАО, Сахалинская область, Республика Саха (Якутия). Значения показателя в этих регионах от 3,5 до 17 раз превышают среднероссийский уровень. Как показано в табл. 1, формирование и распределение этого показателя в региональном разрезе

отличается высокой скачкообразностью, что объясняется динамикой принятия политических и предпринимательских решений об осуществлении масштабных инвестиционных проектов на отдельных территориях.

Масштабы диспропорциональности развития социального пространства регионов РФ не столь велики (об этом свидетельствуют показатели, представленные в табл. 2). Равномерно высокая обеспеченность граждан страны социальными благами является приоритетным принципом России как социального государства, лежащим в основе распределения бюджетных средств и межбюджетных трансфертов. В последние годы выравниванию развития регионов РФ по основным социальным показателям способствует реализация крупных национальных проектов (далее – НП):

- НП «Образование» (1 января 2019 г. – 31 декабря 2024 г.);
- НП «Здравоохранение» (1 января 2019 г. – 31 декабря 2024 г.);
- НП «Демография» (1 января 2019 г. – 31 декабря 2024 г.);
- НП «Культура» (1 января 2019 г. – 31 декабря 2024 г.);

Таблица 2 – Динамика различий между максимальным и минимальным значениями основных показателей социального развития регионов России, раз
Table 2 – Changes in the gap between maximum and minimum values of the main indicators of the Russian regions' social development, times

Год	Разница между «крайними» регионами по:				
	численности студентов вузов на 10 000 человек	численности студентов СПО на 10 000 человек	численности населения на 1 больничную койку	численности населения на 1 врача	численности населения на 1 работника среднего медицинского персонала
2010	10,6	4,5	3,5	3,0	2,3
2011	10,4	4,6	3,1	3,2	2,1
2012	10,8	3,3	3,0	3,0	2,1
2013	10,3	3,9	3,2	3,0	2,1
2014	10,5	3,4	3,1	3,1	2,2
2015	12,6	2,9	3,1	2,7	2,3
2016	20,5	2,9	2,7	2,7	2,4
2017	31,8	2,9	3,0	2,9	2,2
2018	40,0	2,9	3,0	2,8	2,2

- НП «Наука» (1 октября 2018 г. – 31 декабря 2024 г.);
- НП «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (15 октября 2018 г. – 31 декабря 2024 г.);
- НП «Производительность труда и поддержка занятости» (1 октября 2018 г. – 31 декабря 2024 г.) и др.

Наибольшая дифференциация регионов по рассмотренным социальным показателям наблюдается по численности студентов вузов, приходящейся на 10 000 человек. С большим опережением по этому показателю лидирует г. Москва – центр сосредоточения различных учебных и научных учреждений, а также их филиалов. Последнее место занимает ЯНАО. Причиной роста разницы между «крайними» регионами в последние годы выступают резкое снижение числа студентов в ЯНАО, где среди высших учебных заведений представлены лишь филиалы, переток их в соседние регионы (в частности, в Тюменскую область).

По остальным социальным показателям дифференциация регионов незначительна, их динамика очень устойчива на протяжении всего периода. Так, по численности студентов СПО, приходящейся на 10 000 человек, неизменным лидером выступает Республика Алтай, аутсайдерами – г. Москва, Московская и Ленинградская области. По показателям нагрузки на медицинский персонал наилучшее соотношение врачей и населения демонстрирует г. Санкт-Петербург, наихудшее – Чеченская Республика. По численности населения на одного работника среднего медицинского персонала картина чуть более изменчива: минимальное значение на протяжении рассматриваемого периода поочередно занимают Чукотский АО и Магаданская область; максимальное значение отмечается в Республике Ингушетия, Чеченской Республике, Московской и Ленинградской областях.

Помимо чисто социальных показателей, определяющих качество жизни населения в регионах, есть ряд показателей, измеряющих уровень жизни (табл. 3). Величина показателей этой группы прямо пропорционально зависит от уровня экономического развития территории.

Несмотря на то, что данные табл. 3 демонстрируют невысокую межрегиональную дифференциацию, анализ регионов по показателям уровня жизни позволяет сделать важный вывод: в доминирующем большинстве регионов, демонстрирующих благоприятные показатели в области образования, здравоохранения и культуры, уровень жизни может быть достаточно низким. Так, по показателю среднедушевых денежных доходов населения наихудшие значения демонстрируют регионы Северо-Кавказского ФО, ряд регионов Сибирского ФО (республики Алтай, Тыва, Хакасия), в Южном ФО на протяжении 2010–2014 гг. минимальное значение показателя было зарегистрировано в Республике Калмыкия. По показателям качества жизни эти регионы, как следует из проведенного анализа, не относятся к числу отстающих (а по некоторым показателям принадлежат к числу лидеров). Максимальное значение данного показателя характерно для Ненецкого АО и ЯНАО.

Поскольку различия между максимальными и минимальными значениями показателей социально-экономического развития не столь велики, сопутствующие показатели свидетельствуют о заметной дифференциации регионов РФ по доходам населения. В частности, коэффициент Джинни в период с 1992 по 2019 г. увеличился почти в два раза с 0,289 до 0,413; децильный коэффициент (коэффициент фондов) за тот же период вырос с 8 до 15,6.

По показателю численности населения с доходами ниже величины прожиточного минимума выделяются те же группы регионов. Самые худшие значения отмечены в республиках Калмыкия и Тыва, лучшие – в Ненецком АО, ЯНАО и Республике Татарстан.

По показателю среднедушевой площади жилых помещений лидирует Московская область (уступая лидерство Чукотскому АО лишь в 2010–2011 гг.). Наименьшая площадь жилых помещений приходится на одного жителя в Республике Тыва и Чеченской Республике.

Как утверждает Н.В. Зубаревич [2010], население России, несмотря на социально ориентированную политику государства, продолжает активно «голосовать

Таблица 3 – Динамика различий показателей уровня жизни населения регионов России, раз
Table 3 – Changes in the gap in the living standard indicators of the Russian regions' population, times

Год	Разница между «крайними» регионами по:		
	величине среднедушевых денежных доходов населения	численности населения с доходами ниже величины прожиточного минимума	среднедушевой площади жилых помещений
2010	6,7	4,9	2,5
2011	6,2	4,8	2,3
2012	6,1	4,8	2,3
2013	5,7	5,2	2,2
2014	5,2	5,3	2,2
2015	4,8	5,2	2,5
2016	4,8	5,3	2,4
2017	5,1	5,9	2,3
2018	5,1	5,9	2,3

ногами», двигаясь туда, где можно обеспечить себе более высокие доходы. Действительно, если проанализировать направления миграционных потоков, можно увидеть несколько зон притяжения.

По состоянию на 2018 г. положительный миграционный прирост был зафиксирован в 28 регионах страны. Наиболее привлекательными в абсолютных единицах измерения (количество человек) были: г. Москва (+70 424), Московская область (+63 361), Краснодарский край (+30 555), г. Санкт-Петербург (+20 034) и Тюменская область (+9 958). Наибольший отток населения был зафиксирован из Омской области (-12 102), Республики Дагестан (-11 008), Саратовской области (-10 348), Оренбургской области (-10 294), Тамбовской области (-9 917), Республики Коми (-9 276), Челябинской области (-8 953), Республики Башкортостан (-8 858), Кемеровской области (-8 413). В относительном выражении (с учетом расчета коэффициента миграционного прироста на 1 000 человек населения региона) наибольшая убыль наблюдалась в Магаданской области (-18,7), Республике Калмыкия (-11,5), Республике Коми (-11,1), Еврейской автономной области (-11,0), Тамбовской области (-9,7).

Представленная статистика подтверждает сделанный ранее вывод о том, что позитивные изменения качества жизни и постепенное выравнивание регионов по социальным показателям вполне могут сопровождаться снижением среднедушевых доходов, уменьшением занятости, а в конечном счете миграцией населения в центры концентрации экономической активности. Сегодня наблюдается явная тенденция к разнонаправленности развития экономического и социального пространств РФ, которая лишь укрепляется усилением поляризации миграционных потоков населения внутри страны.

Подведем итоги проведенного анализа.

1. Векторы развития экономического и социального пространств регионов РФ все сильнее разворачиваются в противоположных направлениях. Экономическое пространство, формирующееся под воздействием рыночных законов и закономерностей, становится более поляризованным. Социальное же пространство под влиянием социально ориентированной политики государства постепенно выравнивается по всей территории страны.

2. Показатели уровня жизни в современных условиях имеют определяющее значение для населения при выборе территорий для жизни (работы). Фактор дохода лежит в основе формирования миграционных потоков внутри страны. Однако увеличение концентрации экономической активности населения в отдельных регионах лишь усиливает со временем экономические диспропорции.

3. Нерациональное распределение миграционных потоков внутри страны снижает эффективность социально ориентированной политики государства,

поскольку в регионах с высоким уровнем жизни неконтролируемо растет нагрузка на объекты социальной, жилищной, транспортной инфраструктуры. В долгосрочной перспективе это ухудшит показатели качества жизни и, как следствие, повысит диспропорциональность социального пространства.

Таким образом, несмотря на различающиеся траектории формирования диспропорций в экономическом и социальном пространствах, их взаимосвязь не вызывает сомнений. Регулирование диспропорций социально-экономического развития требует взвешенных стратегических решений, учитывающих как современные реалии, так и перспективные задачи.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫМИ ДИСПРОПОРЦИЯМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Переход Российской Федерации и ее регионов к долгосрочным ориентирам развития вызвал потребность в стратегическом регулировании диспропорций социально-экономического пространства. В рамках государственного управления оно включает вопросы развития экономики, социальной сферы, гражданского общества, возможности финансовой системы страны, перспективы реализации ее демографического, производственного, интеллектуального и ресурсного потенциала. Успешность выравнивания социально-экономического пространства зависит от широкого спектра факторов. В связи с этим в документах стратегического планирования необходимо выделить направления деятельности, нацеленные на достижение устойчивого социально-экономического развития страны и ее субъектов, а также определить соответствующие им механизмы и подходы к государственному управлению, основанные на методах системного анализа, планирования и прогнозирования.

Вопросы регулирования дифференциации социально-экономического развития регионов РФ относятся к полю исследований макроэкономики. Политика сглаживания диспропорций в масштабах страны разрабатывается, как правило, на уровне Российской Федерации и федеральных округов. В связи с этим проведем дискурсивный анализ ключевых стратегических и прогнозных документов, чтобы выделить стратегические приоритеты управления диспропорциями социально-экономического развития регионов России.

Наиболее значимыми документами в свете рассматриваемых вопросов представляются:

- Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р);
- Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. (утв. Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208);

- Основы государственной политики регионально-го развития до 2025 г. (утв. Указом Президента РФ от 16 января 2017 г. № 13);

- Прогнозы долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 и 2036 гг. (разработаны Минэкономразвития РФ).

В перечисленных документах отражены вопросы межрегионального социально-экономического неравенства и значительного отставания от среднероссийского уровня части субъектов Федерации. Основным приоритетом, как заявлено в Стратегии пространственного развития Российской Федерации (далее – СПР), является «сокращение межрегиональных различий в уровне и качестве жизни населения...». Достижение этой цели, среди прочего, предполагается за счет:

- повышения устойчивости системы расселения;
- совершенствования территориальной организации оказания услуг в отраслях социальной сферы;
- наращивания конкурентоспособности экономик субъектов РФ путем обеспечения условий для развития производства товаров и услуг в отраслях перспективных экономических специализаций.

В приложении к СПР приведен перечень перспективных отраслей, способных составить ядро специализации, по каждому региону. В то же время в СПР не указано, посредством каких механизмов и методов государственного управления предполагается стимулировать перечисленные отрасли. Названы лишь общеэкономические методы воздействия: ликвидация инфраструктурных ограничений, содействие распространению и интеграции технологий и др.

Комплекс мер регулирующего воздействия в Основах государственной политики регионального развития схож с направлениями реализации СПР, однако акцент делается на «совершенствовании механизмов стимулирования субъектов РФ и муниципальных образований к наращиванию собственного экономического потенциала».

Наиболее важным, на наш взгляд, аспектами стратегирования как в Основах государственной политики регионального развития, так и в СПР являются разработка документов территориального развития на уровне макрорегионов, обеспечение пролонгации и взаимосвязи государственных программ, ориентированных на развитие отдельных отраслей экономики и социальной сферы по территориальному принципу. Вместе с тем подчеркивается значимость усиления межрегионального сотрудничества и координации социально-экономического развития субъектов РФ в рамках макрорегионов (федеральных округов).

В Прогнозе до 2030 г. выделен раздел, посвященный территориальному развитию. Что характерно для такого типа документов, в прогнозе нет перечня мероприятий государственной политики пространственного развития, однако обозначены его приоритеты в

разрезе федеральных округов, сформулированные с учетом стратегических целей и задач на долгосрочную перспективу. В Прогнозе до 2036 г. анализ территориального развития страны отсутствует.

Поскольку в рассмотренных документах столь заметная роль в решении проблем межрегиональных диспропорций возлагается на макрорегионы, коснемся ключевых аспектов макрорегиональных стратегий социально-экономического развития.

Следует подчеркнуть, что высокий уровень межрегиональных диспропорций отмечается во всех макрорегиональных стратегиях. Однако отдельные разделы, посвященные непосредственно пространственному развитию макрорегиона и формированию зон опережающего развития, есть только в трех из восьми стратегий – Приволжского, Северо-Западного и Уральского федеральных округов.

В качестве стратегических приоритетов управления межрегиональными диспропорциями и снижения социально-экономической дифференциации в макрорегиональных стратегиях предлагается следующее.

1. Развитие территориальных зон опережающего экономического роста, сложившихся на основе отраслевой специализации, а также формирование новых ядер экономической активности на основе определенных в Стратегии пространственного развития приоритетных отраслей. В первую очередь к числу зон роста отнесены урбанизированные территории, кластеры и СЭЗ (ОЭЗ), отличающиеся особым режимом хозяйствования. Основная задача такого зонирования – трансформация производственных и коммуникационных узлов в крупные центры федерального масштаба с сохранением и модернизацией производственного потенциала, развитием институционально-деловых, транспортно-логистических, коммуникационных, социально-экономических и других функций.

2. Развитие межрегиональных экономических связей на базе зон опережающего экономического роста. Главная задача этого направления – развитие межрегиональной производственной кооперации, поддержка предпринимательства и торговли, освоение перспективных месторождений, упрощение трансфера технологий.

3. Запуск региональных и межрегиональных мегапроектов, нацеленных на возведение крупнейших объектов производственной, транспортной, энергетической, туристической инфраструктуры. Согласно стратегиям такие проекты запланированы в каждом макрорегионе. Так, в Уральском ФО это проекты «Урал Промышленный – Урал Полярный», «Уральское Созвездие», «Арктический вектор Уральского Созвездия», строительство железной дороги «Севсиб», обустройство, освоение и эксплуатация новых месторождений природного газа, нефти, меди, углеводородов, возведение новых или расширение существующих ГРЭС, ТЭЦ, АЭС и др.

4. Совершенствование системы расселения и развитие локальных рынков труда.

На основании результатов дискурсивного анализа можно констатировать, что макрорегиональное стратегирование в России в настоящий момент находится не на эталонном уровне и нуждается в совершенствовании. Необходимо проработать формальные вопросы: все макрорегиональные стратегии имеют разную структуру, во многих из них отсутствуют разделы, посвященные пространственному развитию. Требуется доработки и содержательная сторона: в макрорегиональных стратегиях слабо продуманы последствия воздействия запланированных мер на развитие экономического и социального пространств регионов, нет оценки их экономической и социальной эффективности.

Российские ученые в своих трудах касаются вопросов значимости макрорегионального (межрегионального) стратегирования и перспектив его совершенствования. Так, И.В. Гришина [2019] относительно различий в формировании диспропорций социального и экономического пространств в РФ пишет о неизменной дилемме между «пространственной эффективностью» и «пространственной справедливостью». Выбор приоритетов долгосрочного стратегирования и механизмов реализации стратегий предопределяется лишь соотношением этих базовых основ развития общества. Это означает «непреложную значимость каждой территории для социально-экономического развития России, недопустимость выделения “депрессивных зон”, поскольку одни регионы имеют потенциал с точки зрения развития экономики (производства товаров и услуг), другие – с точки зрения выполнения геостратегических задач, третьи – с точки зрения сохранения уникальных природных комплексов...». Следовательно, в перспективе пространственное развитие может опираться на многополярность – развитие центров роста разного уровня, а задача государственного регулирования – стимулировать реализацию недоиспользуемого потенциала всех регионов. Решением же дилеммы «эффективность – справедливость» с учетом принципов, заложенных в Конституции РФ, станет макрорегиональное стратегирование с опорой на все регионы, а не на ограниченное число центров роста.

В совместной работе А.О. Польшева и И.В. Гришиной [2019] перспективы повышения эффективности стратегирования и управления пространственным развитием связываются с использованием опыта научных исследований в области построения региональных типологий. Ученые предлагают выявлять типы субъектов РФ, для каждого из которых может быть определен особый, специфический комплекс регулятивных воздействий, в том числе мер целевой государственной (федеральной) поддержки.

В работах Е.М. Бухвальда прослеживается критика декларируемого в Стратегии пространственного раз-

вития приоритета «устойчивости системы расселения», что в полной мере согласуется с результатами настоящего исследования. Автор пишет: «Такая характеристика пространственного развития экономики, как расселение, в преимущественной мере вторична по отношению к сдвигам в размещении вещественных производительных сил, а также в распределении многих иных материальных факторов (например, объектов социальной инфраструктуры), определяющих уровень и качество жизни населения в отдельных регионах страны» [Бухвальд, Валентик, 2016]. По его мнению, решить проблемы диспропорций социально-экономического развития регионов РФ, влекущие неконтролируемые сдвиги в системе расселения, позволят последовательный отход от уравнилельного принципа взаимоотношений центра и регионов, переход к известной состязательности региональных стратегий и программ как основы получения федеральной помощи. Именно это даст возможность реализовать «принцип типизации» субъектов РФ как объектов федеральной политики регионального развития, сформировать для каждого типа регионов свой «пакет» государственной поддержки.

По мнению академика А.И. Татаркина [2013], наиболее перспективный путь управления территориальным развитием страны заключается в «переходе от региональной политики выравнивания к новому ее типу, соответствующему федеративному устройству России». РФ необходим каркас региональных (республиканских, областных, краевых, окружных) и территориальных (городских, районных) центров сосредоточения экономического роста, способных формировать и передавать сопредельным субъектам инновационные импульсы модернизации и развития экономики. Исследования А.И. Татаркина в наибольшей степени коррелируют с положениями СПР в том, что долгосрочное социально-экономическое развитие регионов и федеральных округов должно базироваться на уникальных для каждой территории конкурентных преимуществах, основанных на поддержке перспективных экономических специализаций. Такой подход может способствовать выводу на траекторию ускоренного и устойчивого развития даже глубинных и окраинных территорий.

Завершая рассмотрение стратегических приоритетов управления диспропорциями социально-экономического развития регионов России, отметим, что вопрос о том, как будут соотноситься друг с другом механизмы регулирования диспропорций, до сих пор остается сложным. Природа несоответствия экономического и социального пространств вполне понятна: экономическая дифференциация носит объективный характер, тогда как сокращение социального неравенства – результат проводимой политики, нацеленной на выравнивание условий жизни граждан. Тем не менее в перспективе это может привести к серьезным

проблемам в бюджетной сфере, снижению эффективности хозяйственной деятельности, осуществляемой в масштабах национальной экономической системы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По нашему мнению, одним из инструментов, призванных избежать усиления диспропорциональности развития регионов Российской Федерации, является стратегическое планирование. Существующая в стране система стратегического планирования должна совершенствоваться в следующих направлениях.

1. Усиление координации документов стратегического планирования на всех уровнях государственного управления, повышение качества регулирования в них устойчивых трендов изменения социально-экономического пространства. Как показало исследование, документы стратегического планирования на макро- и мезоуровнях слабо скоординированы между собой, обозначенные в них цели, задачи и ключевые параметры реализации существенно дифференцируются. В ряде стратегических документов вопросы территориального развития либо не затронуты вовсе, либо не получают должного внимания отдельные острые проблемы: сужение пространства, рост уровня его централизации и т. д. Проблемы фрагментации социально-экономического пространства, отягощенные дисбалансами развития территорий, обозначены в стратегических документах более четко, однако инструменты их сокращения определены недостаточно. Декларативные утверждения, которые в корне противоречат сути стратегического планирования, должны быть изжиты.

2. Совершенствование структуры и механизмов реализации стратегий социально-экономического развития федеральных округов и макрорегионов. Учитывая, что межрегиональный аспект очень важен в регулировании социально-экономических диспропорций, тексты стратегий макрорегионов необходимо унифицировать. Следует включить в них разделы, посвященные пространственному развитию, поддержке традиционных и формированию новых зон роста. Не меньшего внимания требуют и вопросы межрегионального сотрудничества, особенно в русле ключевых отраслей специализации регионов и формирования межрегиональной инфраструктуры.

3. Гармонизация регулирования диспропорций развития социального и экономического пространства регионов РФ. Необходимо создать целостный пространственный каркас экономического роста, специфика построения которого предопределил особенности размещения населения. Каркас должен представлять иерархически организованную систему, включающую разномасштабные точки роста. При этом каждый уровень пространственной организации выступает платформой для формирования нижеследующих уровней. В качестве центров развития, включенных в данный каркас, могут служить не только населенные пункты, но и локальные формы пространственной организации экономики (кластеры, ОЭЗ). В рамках такого подхода неоднородность пространства рассматривается как значимый фактор экономического роста. Основными принципами создания подобного каркаса должны стать согласованность преобразований экономического и социального пространства, безусловная ценность каждого места, равнозначность уровней пространственного развития и сбалансированность роста городов разных размеров.

4. Дифференцирование стимулов развития конкурентных возможностей каждого региона (макрорегиона) страны с учетом его типологических особенностей. Очевидно, что проблемы социально-экономического развития старопромышленного региона в корне отличаются от проблем региона аграрного, приграничного или моноотраслевого ресурсодобывающего типа. Для эффективного и гармоничного пространственного развития России в долгосрочной перспективе требуется выделить ограниченное число типов субъектов РФ. Для каждого из них нужно определить специфический комплекс регулятивных воздействий, в том числе мер целевой государственной (федеральной) поддержки.

Совершенствование системы стратегического планирования в русле указанных направлений позволит сблизить траектории развития экономического и социального пространств регионов РФ, повысить контроль над формированием системы расселения и развитием локальных рынков труда, сформировать оптимальную территориальную структуру общероссийской экономики на долгосрочную перспективу. ■

Источники

- Анимица Е.Г., Сурнина Н.М. (2006). Экономическое пространство России: проблемы и перспективы // Экономика региона. № 3(7). С. 34–46.
- Арманшина Г.Р., Ильминская С.А. (2018). Межрегиональные диспропорции социально-экономического развития России: причины и последствия // Вестник ОрелГИЭТ. № 4(46). С. 79–84.
- Барковская А.Ю. (2013). Социологическая интерпретация категории «социальное пространство» // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 7, Философия. № 1(19). С. 49–55.

- Бияков О.В. (2004). Экономическое пространство региона: процессный подход. Кемерово: Кузбассвуиздат.
- Бухвальд Е.М., Валентик О.Н. (2016). Приоритеты национальной безопасности и стратегирование пространственного развития экономики Российской Федерации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. № 3. С. 122–137.
- Гранберг А.Г. (2009). Становление в России научного направления «Пространственная экономика» // Вестник университета. № 26-2. С. 18–24.
- Гришина И.В. (2019). Стратегия пространственного развития России: доказательство «от противного» // Пространственный потенциал развития России: невыученные уроки и задачи на будущее: сб. науч. тр. участников Междунар. науч. конф. – XXVI Кондратьевские чтения / под ред. В.М. Бондаренко. М.: МОСИПНН Н.Д. Кондратьева. С. 108–115.
- Жихаревич Б.С. (2007). Конкуренция за пространство и пространство конкуренции: реалии региональной политики // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. № 3(33). С. 26–32.
- Зубаревич Н.В. (2008). Социальное пространство России // Отечественные записки. № 44(5). С. 172–193.
- Зубаревич Н.В. (2010). Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.
- Корчагина И.В., Сычёва-Передеро О.В., Корчагин Р.Л. (2019). Чем различаются инновационные экосистемы регионов-лидеров и аутсайдеров // ЭКО. 49(12). С. 47–64. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-12-47-64.
- Лаврикова Ю.Г. (2009). Кластеры как рыночный институт пространственного развития экономики региона: дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург.
- Лавровский Б.Л. (1999). Измерение региональной асимметрии на примере России // Вопросы статистики. № 3. С. 42–52.
- Матвеев М.М. (2011). Концепция теории социоэкономического пространства // Экономика, предпринимательство и право. № 6. С. 3–10.
- Миронова М.Н., Холина В.Н. (2011). Диспропорции регионального развития России: динамика в постсоветский период // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер.: Экономика. № 4. С. 23–34.
- Полынев А.О., Гришина И.В. (2019). Методические подходы к построению типологии регионов для разработки стратегии пространственного развития России // Региональная экономика. Юг России. 2019. Т. 7, № 1. С. 29–41.
- Сурнина Н.М. (2003). Пространственная экономика: проблемы теории, методологии и практики / науч. ред. Е.Г. Анимца. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та.
- Татаркин А.И. (2013). Рыночная модель управления пространственным развитием Российской Федерации // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2013. № 1. С. 55–75.
- Федоляк В.С. (2008). Межрегиональные диспропорции социально-экономического развития современной России // Известия Саратовского университета. Т. 8. Сер.: Экономика. Управление. Право. Вып. 2. С. 12–20.
- Шеховцева Л.С. (2006). Концептуальные основы стратегического управления развитием региона // Вестник МГТУ. Т. 9, № 4. С. 690–693.
- Achten S., Lessman C. (2020). Spatial inequality, geography and economic activity. *World Development*, vol. 136(C), pp. 105–115. DOI: 10.1016/j.worlddev.2020.105114.
- Arestis P., Phelps P. (2019). A panel analysis of Brazilian regional inequality. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 51, no. 7, pp. 1558–1585. DOI: 10.1177/0308518X19842584.
- Barrios S., Strobl E. (2009). The dynamics of regional inequalities. *Regional Science and Urban Economic*, vol. 39, issue 5, pp. 575–591. DOI: 10.1016/j.regsciurbeco.2009.03.008.
- Barro R.J. (2020). Inequality and growth in a panel of countries. *Journal of Economic Growth*, vol. 5, no. 1, pp. 5–32.
- Berkowitz P., Monfor P., Pieńkowski J. (2019). Unpacking the growth impacts of European Union Cohesion Policy: Transmission channels from Cohesion Policy into economic growth. *Regional Studies*, vol. 54, issue 1, pp. 21–34. DOI: 10.1080/00343404.2018.1551615.
- Bosker M., Deichmann U., Roberts M. (2018). Hukou and highways the impact of China's spatial development policies on urbanization and regional inequality. *Regional Science and Urban Economics*, vol. 71, pp. 91–109. DOI: 10.1016/j.regsciurbeco.2018.05.007.
- Bouzarovski S., Tirado Herrero S. (2017). The energy divide: Integrating energy transitions, regional inequalities and poverty trends in the European Union. *European Urban and Regional Studies*, vol. 24, no. 1, pp. 69–86. DOI: 10.1177/09697764155964.
- Breau S., Burkhart N., Shin M. (2019). Is it time to start worrying more about growing regional inequalities in Canada? *The Canadian Geographer/Le Géographecanadien*, November. DOI: 10.1111/cag.12634.
- Charron N. (2016). Diverging cohesion? Globalisation, state capacity and regional inequalities within and across European countries. *European Urban and Regional Studies*, vol. 23, issue 3, pp. 355–373. DOI: 10.1177/0969776413512844.
- Démurger S. (2001). Infrastructure development and economic growth: An explanation for regional disparities in China? *Journal of Comparative Economics*, vol. 29, no. 1, pp. 95–117. <https://doi.org/10.1006/jcec.2000.1693>.
- Díez-Minguela A., Gonzalez-Val R., Martinez-Galarraga J. et al. (2020). The long-term relationship between economic development and regional inequality: South-West Europe, 1860–2010. *Papers in Regional Science*, vol. 99, issue 3, pp. 479–508. DOI: 10.1111/pirs.12489.
- Fan S., Kanbur R., Zhang X. (2011). China's regional disparities: Experience and policy. *Review of Development Finance*, vol. 1, no. 1, pp. 47–56. <https://hdl.handle.net/10520/EJC89958>.
- Iammarino S., Rodríguez-Pose A., Storper M. (2019). Regional inequality in Europe: evidence, theory and policy implications. *Journal of Economic Geography*, vol. 19, issue 2, pp. 273–298. DOI: 10.1093/jeg/lby021.
- Israel E., Frenkel A. (2018). Social justice and spatial inequality: Toward a conceptual framework. *Progress in Human Geography*, vol. 42, no. 5, pp. 647–665. DOI: 10.1177/0309132517702969.

- Krugman P. (1994). Complex landscapes in economic geography. *American Economic Association, Papers and Proceedings*, no. 84, pp. 412–428.
- Lee N., Rodríguez-Pose A. (2013). Innovation and spatial inequality in Europe and USA. *Journal of Economic Geography*, vol. 13, issue 1, pp. 1–22. DOI: 10.1093/jeg/lbs022.
- Lessmann C. (2009). Fiscal decentralization and regional disparity: Evidence from cross-section and panel data. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 41, issue 10, pp. 2455–2473. DOI: 10.1068/a41296.
- Li Q., Kovacs J.F., Choi G.H. (2020). High-technology employment growth in China: Geographic disparities in economic structure and sectoral performance. *Economic Change and Restructuring*, pp. 1–40. DOI: 10.1007/s10644-020-09293-6.
- Liu S., Wan Y., Zhang A. (2020). Does China's high-speed rail development lead to regional disparities? A network perspective. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, vol. 138, pp. 299–321. DOI: 10.1016/j.tra.2020.06.010.
- McCann P. (2020). Perceptions of regional inequality and the geography of discontent: Insights from the UK. *Regional Studies*, vol. 54, issue 2, pp. 256–267. DOI: 10.1080/00343404.2019.1619928.
- Persson T., Tabellini G. (1994). Is inequality harmful for growth? *American Economic Review*, vol. 84, no 3, pp. 600–621.
- Puga D. (1999). The rise and fall of regional inequalities. *European Economic Review*, vol. 43, issue 2, pp. 303–334. DOI: 10.1016/S0014-2921(98)00061-0.
- Rodríguez-Pose A., Ezcurra R. (2010). Does decentralization matter for regional disparities? A cross-country analysis. *Journal of Economic Geography*, vol. 10, issue 5, pp. 619–644. DOI: 10.1093/jeg/lbp049.
- Tiwari P.P., Bhattacharjee S., Chakrabarti D. (2020). Investigating regional inequalities in India: Are Indian districts converging? *Journal of International Development*, vol. 32, issue 5, pp. 684–716. DOI: <https://doi.org/10.1002/jid.3472>.
- Trejo Nieto A. (2019). Regional disparities in Mexico and the spatially cumulative effects of national development and economic cycles, 1940–2013. *Regional Science Policy & Practice*, July 4. DOI: <https://doi.org/10.1111/rsp3.12311>.
- Van Raalte A.A., Klüsener S., Oksuzyan A., Grigoriev P. (2020). Declining regional disparities in mortality in the context of persisting large inequalities in economic conditions: The case of Germany. *International Journal of Epidemiology*, vol. 49, issue 2, pp. 486–496. DOI: <https://doi.org/10.1093/ije/dyz265>.
- Van Rompuy P. (2020). Does subnational tax autonomy promote regional convergence? Evidence from OECD countries, 1995–2011. *Regional Studies*, pp. 1–11. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1800623>.
- Williamson J.G. (1965). Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of Patterns. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, no. 4, part 2, pp. 3–45. <https://doi.org/10.1086/450136>.
- Wu J.J., Gopinath M. (2008). What causes spatial variations in economic development in the United States? *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 90, issue 2, pp. 392–408. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8276.2007.01126.x>.
- Yamamoto D. (2008). Scales of regional income disparities in the USA, 1955–2003. *Journal of Economic Geography*, vol. 8, issue 1, pp. 79–103. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbm044>.
- Zhang H., Schwartz G.G. (2020). Spatial disparities in coronavirus incidence and mortality in the United States: An ecological analysis as of May 2020. *The Journal of Rural Health*, vol. 36, no. 3, pp. 433–445. DOI: <https://doi.org/10.1111/jrh.12476>.

Информация об авторах

Антипин Иван Александрович

Кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной, муниципальной экономики и управления. **Уральский государственный экономический университет** (620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45). E-mail: aia87@mail.ru.

Власова Наталья Юрьевна

Доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления. **Уральский государственный экономический университет** (620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45). E-mail: nat-vlasova@yandex.ru.

Иванова Ольга Юрьевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной, муниципальной экономики и управления. **Уральский государственный экономический университет** (620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45). E-mail: trtskmis17@mail.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-3

Strategic priorities for managing spatial inequalities in the socio-economic development of the Russian regions

Ivan A. Antipin¹, Natalya Yu. Vlasova¹, Olga Yu. Ivanova¹

¹ Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia

Abstract. With the growing need to ensure the security and sustainability of the national economy's long-term development under unstable macroeconomic conditions, it is of special relevance to comprehend the inequalities being formed in the socio-economic space of Russia and its regions. The paper aims to explore the trajectories of the socio-economic space's inequality at

the macro- and meso-levels in the Russian Federation, as well as to determine the strategic priorities for managing interregional differentiation. The study presents an integrated approach based on the primacy of the interconnection and interdependence typical of spatial imbalances. The approach implies the assessment of the dynamics of three groups of indicators that characterize the differences in economic and social development of the Russian regions. Scientific ideas about regional and spatial economics, as well as location theory and strategic management constitute the methodological framework of the research. In the study, dialectical, cause-effect and statistical methods are used. We prove that economic and social spaces in Russia often have opposite development priorities, which hampers the effectiveness of government policy. This requires adjusting the strategic management of spatial imbalances aimed at increasing the efficiency of public administration mechanisms and methods, and improving the consistency of development indicators of the country and its regions with long-term socio-economic goals. Having assessed the problems of regulation of the socio-economic development inequalities and performed a discourse analysis of relevant documents, the article develops the key thrusts for improving the system of strategic planning in Russia. The findings add to the development of a scientifically based approach to implementing strategic management of spatial inequalities in the socio-economic development of Russia and its regions.

Keywords: strategic planning; strategic management; socio-economic space; differentiation of the socio-economic development; interregional inequality; regional economy.

JEL Classification: R50, R58

Funding: The paper was funded by the Russian Foundation for Basic Research (RFFI), project No. 20-010-00824 "Incremental approach to the formation and implementation of strategies for the socio-economic development of regions of different hierarchical levels of the Russian Federation: Uniform rules for strategizing".

Paper submitted: October 28, 2020

For citation: Antipin I.A., Vlasova N.Yu., Ivanova O.Yu. (2020). Strategic priorities for managing spatial inequalities in the socio-economic development of the Russian regions. *Upravlenets – The Manager*, vol. 11, no. 6, pp. 28–43. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-3.

References

- Animitsa E.G., Surnina N.M. (2006). Ekonomicheskoe prostranstvo Rossii: problemy i perspektivy [The economic space of Russia: Problems and prospects]. *Ekonomika regiona – Economy of Region*, vol. 3, no. 7, pp. 34–46.
- Armanshina G.R., Il'minskaya S.A. (2018). Mezhhregional'nye disproportsii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii: prichiny i posledstviya [Interregional disproportions of social and economic development of Russia: Reasons and consequences]. *Vestnik OrelGIET – OrelSIET Bulletin*, no. 4(46), pp. 79–84.
- Barkovskaya A.Yu. (2013). Sotsiologicheskaya interpretatsiya kategorii «sotsial'noe prostranstvo» [Sociological interpretation of the category of "social space"]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. 7: Filosofiya – Science Journal of Volgograd State University. Philosophy*, no. 1(19), pp. 49–55.
- Biyakov O.V. (2004). *Ekonomicheskoe prostranstvo regiona: protsessnyy podkhod* [The economic space of the region: A process approach]. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat.
- Bukhvald E.M., Valentik O.N. (2016). Prioritety natsional'noy bezopasnosti i strategirovanie prostranstvennogo razvitiya ekonomiki Rossiyskoy Federatsii [The priorities of national security and strategizing the spatial development of the Russian economy]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra – Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*, no. 3, pp. 122–137.
- Granberg A.G. (2009). Stanovlenie v Rossii nauchnogo napravleniya «Prostranstvennaya ekonomika» [Formation of the scientific specialization "Spatial Economics" in Russia]. *Vestnik Universiteta*, no. 26-2, pp. 18–24.
- Grishina I.V. (2019). [The strategy of spatial development of Russia: Proof by contradiction (pp. 108–115)]. *Prostranstvennyy potentsial razvitiya Rossii: nevyuchennye uroki i zadachi na budushchee: sb. nauch. tr. uchastnikov Mezhdunar. nauch. konf. XXVI Kondrat'evskie chteniya*. In V.M. Bondarenko (ed.). Spatial potential of Russia's development: Unlearned lessons and challenges for the future. Proc. of the Int. sci. conf. the 26th Kondratieff Readings. Moscow: MOOSIPNN N.D. Kondrat'eva.
- Zhikharevich B.S. (2007). Konkurentsia za prostranstvo i prostranstvo konkurentsii: realii regional'noy politiki [Competition for the space and the space of competition: The realities of regional policy]. *Ekonomika Severo-Zapada: problemy i perspektivy razvitiya – Economy of the North-West: Problems and development prospects*, vol. 3, no. 33, pp. 26–32.
- Zubarevich N.V. (2008). Sotsial'noe prostranstvo Rossii [Social space of Russia]. *Otechestvennye zapiski – Annals of the Fatherland*, no. 44(5), pp. 172–193.
- Zubarevich N.V. (2010). *Regiony Rossii: neravenstvo, krizis, modernizatsiya* [Regions of Russia: Inequality, crisis, modernization]. Moscow: Independent Institute for Social Policy.
- Korchagina I.V., Sycheva-Peredero O.V., Korchagin R.L. (2019). Chem razlichayutsya innovatsionnye ekosistemy regionov-liderov i autsayderov [What is the difference between the innovation ecosystems of the leading regions and outsiders]. *EKO – ECO Journal*, vol. 49, no. 12, pp. 47–64. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-12-47-64.
- Lavrikova Yu.G. (2009). *Klastery kak rynochnyy institut prostranstvennogo razvitiya ekonomiki regiona: Dis. d-ra ekon. nauk. Ekaterinburg* [Clusters as a market institution for the spatial development of the region's economy. Dr. Econ. Sci. Diss.]. Ekaterinburg.
- Lavrovskiy B.L. (1999). Izmerenie regional'noy asimmetrii na primere Rossii [Measuring regional asymmetry using the case study of Russia]. *Voprosy Statistiki*, no. 3, pp. 42–52. <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2020-27-5-16-22>.
- Matveev M.M. (2011). Kontseptsiya teorii sotsio-ekonomicheskogo prostranstva [The concept of the theory of socio-economic space]. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo – Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*, no. 6, pp. 3–10.
- Mironova M.N., Kholina V.N. (2011). Disproportsii regional'nogo razvitiya Rossii: dinamika v postsovetskiy period [Disproportions of Russia's regional development: Dynamics in the post-Soviet period]. *Vestnik Rossiyskogo universiteta druzhby narodov. Ser.: Ekonomika – RUDN Journal of Economics*, no. 4, pp. 23–34.

- Polynev A.O., Grishina I.V. (2019). Metodicheskie podkhody k postroeniyu tipologii regionov dlya razrabotki strategii prostranstvennogo razvitiya Rossii [Methodological approaches to regions' typology for working out the strategy of Russia's spatial development]. *Regional'naya ekonomika. Yug Rossii – Regional Economy. South of Russia*, vol. 7, no. 1, pp. 29–41. <https://doi.org/10.15688/re.volsu.2019.1.3>.
- Surnina N.M. (2003). *Prostranstvennaya ekonomika: problemy teorii, metodologii i praktiki*. [Spatial economics: Problems of theory, methodology and practice]. Ekaterinburg: USUE Publisher.
- Tatarkin A.I. (2013). Rynoch'naya model' upravleniya prostranstvennym razvitiem Rossiyskoy Federatsii [A market model for managing the spatial development of the Russian Federation]. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk – The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, no. 1, pp. 55–75.
- Fedolyak V.S. (2008). Mezhhregional'nye disproportsii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya sovremennoy Rossii [Interregional disproportions in the socio-economic development of modern Russia]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Ser.: Ekonomika. Upravlenie. Pravo – Bulletin of Saratov University. Series: Economics. Management. Law*, no. 2, pp. 12–20.
- Shekhovtseva L.S. (2006). Kontseptual'nye osnovy strategicheskogo upravleniya razvitiem regiona [Conceptual foundations of strategic management of regional development]. *Vestnik MGTU – Vestnik of MSTU*, vol. 9, no. 4, pp. 690–693.
- Achten S., Lessman C. (2020). Spatial inequality, geography and economic activity. *World Development*, vol. 136(C), pp. 105–115. DOI: 10.1016/j.worlddev.2020.105114.
- Arestis P., Phelps P. (2019). A panel analysis of Brazilian regional inequality. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 51, no. 7, pp. 1558–1585. DOI: 10.1177/0308518X19842584.
- Barrios S., Strobl E. (2009). The dynamics of regional inequalities. *Regional Science and Urban Economics*, vol. 39, issue 5, pp. 575–591. DOI: 10.1016/j.regsciurbeco.2009.03.008.
- Barro R.J. (2020). Inequality and growth in a panel of countries. *Journal of Economic Growth*, vol. 5, no. 1, pp. 5–32.
- Berkowitz P., Monfor P., Pieńkowski J. (2019). Unpacking the growth impacts of European Union Cohesion Policy: Transmission channels from Cohesion Policy into economic growth. *Regional Studies*, vol. 54, issue 1, pp. 21–34. DOI: 10.1080/00343404.2018.1551615.
- Bosker M., Deichmann U., Roberts M. (2018). Hukou and highways the impact of China's spatial development policies on urbanization and regional inequality. *Regional Science and Urban Economics*, vol. 71, pp. 91–109. DOI: 10.1016/j.regsciurbeco.2018.05.007.
- Bouzarovski S., Tirado Herrero S. (2017). The energy divide: Integrating energy transitions, regional inequalities and poverty trends in the European Union. *European Urban and Regional Studies*, vol. 24, no. 1, pp. 69–86. DOI: 10.1177/09697764155964.
- Breau S., Burkhart N., Shin M. (2019). Is it time to start worrying more about growing regional inequalities in Canada? *The Canadian Geographer/Le Géographe canadien*, November. DOI: 10.1111/cag.12634.
- Charron N. (2016). Diverging cohesion? Globalisation, state capacity and regional inequalities within and across European countries. *European Urban and Regional Studies*, vol. 23, issue 3, pp. 355–373. DOI: 10.1177/0969776413512844.
- Démurger S. (2001). Infrastructure development and economic growth: An explanation for regional disparities in China? *Journal of Comparative Economics*, vol. 29, no. 1, pp. 95–117. <https://doi.org/10.1006/jcec.2000.1693>.
- Díez-Minguela A., Gonzalez-Val R., Martinez-Galarraga J. et al. (2020). The long-term relationship between economic development and regional inequality: South-West Europe, 1860–2010. *Papers in Regional Science*, vol. 99, issue 3, pp. 479–508. DOI: 10.1111/pirs.12489.
- Fan S., Kanbur R., Zhang X. (2011). China's regional disparities: Experience and policy. *Review of Development Finance*, vol. 1, no. 1, pp. 47–56. <https://hdl.handle.net/10520/EJC89958>.
- Iammarino S., Rodríguez-Pose A., Storper M. (2019). Regional inequality in Europe: evidence, theory and policy implications. *Journal of Economic Geography*, vol. 19, issue 2, pp. 273–298. DOI: 10.1093/jeg/lby021.
- Israel E., Frenkel A. (2018). Social justice and spatial inequality: Toward a conceptual framework. *Progress in Human Geography*, vol. 42, no. 5, pp. 647–665. DOI: 10.1177/0309132517702969.
- Krugman P. (1994). Complex landscapes in economic geography. *American Economic Association, Papers and Proceedings*, no. 84, pp. 412–428.
- Lee N., Rodríguez-Pose A. (2013). Innovation and spatial inequality in Europe and USA. *Journal of Economic Geography*, vol. 13, issue 1, pp. 1–22. DOI: 10.1093/jeg/lbs022.
- Lessmann C. (2009). Fiscal decentralization and regional disparity: Evidence from cross-section and panel data. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 41, issue 10, pp. 2455–2473. DOI: 10.1068/a41296.
- Li Q., Kovacs J.F., Choi G.H. (2020). High-technology employment growth in China: Geographic disparities in economic structure and sectoral performance. *Economic Change and Restructuring*, pp. 1–40. DOI: 10.1007/s10644-020-09293-6.
- Liu S., Wan Y., Zhang A. (2020). Does China's high-speed rail development lead to regional disparities? A network perspective. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, vol. 138, pp. 299–321. DOI: 10.1016/j.tra.2020.06.010.
- McCann P. (2020). Perceptions of regional inequality and the geography of discontent: Insights from the UK. *Regional Studies*, vol. 54, issue 2, pp. 256–267. DOI: 10.1080/00343404.2019.1619928.
- Persson T., Tabellini G. (1994). Is inequality harmful for growth? *American Economic Review*, vol. 84, no 3, pp. 600–621.
- Puga D. (1999). The rise and fall of regional inequalities. *European Economic Review*, vol. 43, issue 2, pp. 303–334. DOI: 10.1016/S0014-2921(98)00061-0.
- Rodríguez-Pose A., Ezcurra R. (2010). Does decentralization matter for regional disparities? A cross-country analysis. *Journal of Economic Geography*, vol. 10, issue 5, pp. 619–644. DOI: 10.1093/jeg/lbp049.
- Tiwari P.P., Bhattacharjee S., Chakrabarti D. (2020). Investigating regional inequalities in India: Are Indian districts converging? *Journal of International Development*, vol. 32, issue 5, pp. 684–716. DOI: <https://doi.org/10.1002/jid.3472>.
- Tejo Nieto A. (2019). Regional disparities in Mexico and the spatially cumulative effects of national development and economic cycles, 1940–2013. *Regional Science Policy & Practice*, July 4. DOI: <https://doi.org/10.1111/rsp3.12311>.

- Van Raalte A.A., Klüsener S., Oksuzyan A., Grigoriev P. (2020). Declining regional disparities in mortality in the context of persisting large inequalities in economic conditions: The case of Germany. *International Journal of Epidemiology*, vol. 49, issue 2, pp. 486–496. DOI: <https://doi.org/10.1093/ije/dyz265>.
- Van Rompuy P. (2020). Does subnational tax autonomy promote regional convergence? Evidence from OECD countries, 1995–2011. *Regional Studies*, pp. 1–11. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1800623>.
- Williamson J.G. (1965). Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of Patterns. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, no. 4, part 2, pp. 3–45. <https://doi.org/10.1086/450136>.
- Wu J.J., Gopinath M. (2008). What causes spatial variations in economic development in the United States? *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 90, issue 2, pp. 392–408. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8276.2007.01126.x>.
- Yamamoto D. (2008). Scales of regional income disparities in the USA, 1955–2003. *Journal of Economic Geography*, vol. 8, issue 1, pp. 79–103. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbm044>.
- Zhang H., Schwartz G.G. (2020). Spatial disparities in coronavirus incidence and mortality in the United States: An ecological analysis as of May 2020. *The Journal of Rural Health*, vol. 36, no. 3, pp. 433–445. DOI: <https://doi.org/10.1111/jrh.12476>.

Information about the authors

Ivan A. Antipin

Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Regional, Municipal Economics and Administration. **Ural State University of Economics** (62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Ekaterinburg, 620144, Russia). E-mail: aia87@mail.ru.

Natalya Yu. Vlasova

Dr. Sc. (Econ.), Professor of Regional, Municipal Economics and Administration. **Ural State University of Economics** (62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Ekaterinburg, 620144, Russia). E-mail: nat-vlasova@yandex.ru.

Olga Yu. Ivanova

Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Regional, Municipal Economics and Administration. **Ural State University of Economics** (62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Ekaterinburg, 620144, Russia). E-mail: trtskmius17@mail.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-4

Альтернативы менеджериству в сфере образования и науки

В.В. Вольчик¹, М.А. Корытцев¹, Е.В. Маслюкова¹¹Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, РФ

Аннотация. Стремление к эффективности, сопровождающееся широким внедрением принципов конкуренции и ориентации на рынок, привело к формированию противоречивых тенденций «товаризации» и бюрократизации образования и науки. Статья посвящена исследованию распространения идей менеджериства и связанных с ними институциональных ловушек в академической среде. В качестве методологической базы используется теория исходного институционализма (original institutional economics) в синтезе с теорией реформ для анализа институциональных ловушек в организациях образования и науки. В статье применены качественные методы, фокус-групповое исследование для выявления альтернатив менеджериству. На базе материалов трех фокус-групп проведен анализ институциональных ловушек в сфере образования и науки и механизмов их преодоления на основе выявления мнений, ценностных установок респондентов (актеров) и их конкретного опыта. Сделан вывод о необходимости рассмотрения альтернативных менеджериству принципов, моделей и механизмов регулирования. Они могут формироваться либо в контексте эволюционно складывающихся правил, рутин, норм, управленческих технологий вследствие адаптации акторов к изменяющимся условиям, либо разрабатываться в рамках академического самоуправления и самоорганизации и/или в результате проводимой государственной политики. Предложены альтернативные механизмы управления в области образования и науки с привязкой к идентифицированным институциональным ловушкам и актерам, которые могут быть проводниками таких альтернатив в академическом сообществе.

Ключевые слова: менеджериств; образовательная политика; институциональная экономика; институциональные ловушки; высшее образование; наука.

JEL Classification: B52, Z10, Z13

Финансирование: Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 18-010-00581 «Институциональные ловушки оптимизации сферы образования и науки».

Дата поступления статьи: 7 октября 2020 г.

Ссылка для цитирования: Вольчик В.В., Корытцев М.А., Маслюкова Е.В. (2020). Альтернативы менеджериству в сфере образования и науки // Управленец. Т. 11, №6. С. 44–56. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-4.

ВВЕДЕНИЕ

Широкое распространение управленческих технологий, основанных на неолиберальных концептах, привело к появлению институциональных ловушек в сфере образования и науки. Влияние идей на формирование институтов в настоящее время широко обсуждается экономистами [Вольчик, Маслюкова, 2018; Тамбовцев, 2019; Markey-Towler, 2019]. Идеи наряду с мотивами и стимулами являются важным фактором, который воздействует на экономическое поведение и выбор через создание правил и норм, структурирующих повторяющиеся социальные взаимодействия. В области управления высшим образованием и наукой формирование идей значительно зависит от господствующих экономических доктрин, принципов и особенностей экономической политики, а также практики подготовки менеджеров.

Распространение идей менеджериства (англ. managerialism) за более чем 30 лет привело к значительным институциональным изменениям в академической сфере [Nureev, Volchik, Strielkowski, 2020]. В ходе реформ стремление к эффективности связывалось с широким внедрением принципов конку-

ренции и ориентации на рынок. Однако это привело к созданию двух противоречивых тенденций товаризации и бюрократизации высшего образования и науки. Институты, которые формировались и изменялись в ходе реформ, сложно оценить по критериям эффективности, так как в академической сфере доминируют трансакции управления и рационализация. Рыночные критерии также трудно применимы в российской академической среде, поскольку образовательные и научные рынки или слабо развиты, или очень далеки от конкурентных идеалов. В связи с этим оценка эффективности институтов во многом зависит от субъективных оценок научно-педагогических работников влияния новых правил и механизмов регулирования на развитие образовательных и научных организаций.

Цель статьи – определение механизмов преодоления институциональных ловушек на основе выявления мнений, установок респондентов (актеров), их конкретного опыта с помощью фокус-групповой дискуссии. Достижение цели потребовало решения следующих задач: углубить анализ институциональных

ловушек в сфере образования и науки; раскрыть восприятие реформ и механизмов функционирования институциональных ловушек на базе дискурсов акторов; проанализировать с использованием материалов фокус-группового исследования возможности преодоления негативных эффектов оптимизации в сфере образования и науки.

Проблема доминирования нового менеджериализма в области образования актуальна как для развитых, так и для развивающихся стран [Kumar, 2019; Ajayan, Balasubramanian, 2020; Erickson, Hanna, Walker, 2020]. Более того, методы управления, основанные на новом менеджериализме, включают похожие инструменты, базирующиеся на метриках, подотчетности, непрерывных изменениях.

Получение информации об институтах в сфере образования и науки возможно путем анализа больших массивов преимущественно качественных данных о состоянии институциональной среды российского образования и науки. Кроме источников из средств массовой информации большое значение имеют полученные целевым способом материалы глубинных и фокусированных интервью, а также фокус-групп. Акцент на фокусированных интервью и фокус-группах определен стремлением к поиску наиболее релевантных и качественных данных о нарративах, связанных с той или иной экономической проблематикой [Shiller, 2020, p. 798]. Использование такой информации прежде всего необходимо для понимания правил, рутин, норм и в итоге институтов, того, как они структурируют повторяющиеся взаимодействия, связанные с научной и преподавательской деятельностью [Вольчик, 2020].

Менеджериализм основывается на простых и интуитивно понятных постулатах, которые сформировались в ходе индустриализации и развития массового производства, а потом были развиты с использованием рыночных концептов товаризации в рамках нелиберальной доктрины. Парадоксальным образом в рамках менеджериализма уживаются принципы, которые характерны как для рыночного, так и для планового хозяйства [Lorenz, 2012]. Например, планирование, контроль и оптимизация сосуществуют одновременно с маркетизацией, товаризацией и стимулированием конкуренции.

Специфика образования и науки связана не только с типом производимых благ [Тамбовцев, 2018] или отнесением к общественному сектору экономики, но и с особенностями институтов, социальных ценностей и институциональной среды. В сложившихся условиях можно констатировать, что менеджериализм сформировался и развивается в условиях институциональной среды академического капитализма [Vican, Friedman, Andreasen, 2020]. В существующей институциональной структуре организационные функции, связанные с регламентированием на основе показателей, контролем,

подотчетностью и маркетизацией образовательной и научной деятельности, приобретают доминирующую роль.

Формирование альтернативных менеджериализму механизмов регулирования сопряжено с несколькими ограничениями: институциональной инерцией, созданием сильных альтернативных стимулов и мотивации, проблемой финансирования, включенностью сферы образования и науки в систему показателей, с помощью которых оценивается эффективность государственной политики (национальных проектов). Однако при всей сложности изменения институтов, связанных с доминированием менеджериализма, необходимо понимание возможного круга альтернатив, более того эти альтернативы должны хорошо восприниматься в академическом сообществе. Нобелевский лауреат Р. Шиллер выдвинул важный тезис по поводу ложных нарративов: «Для того, чтобы пресечь ложные нарративы, недостаточно одной лишь истины. Истина становится значима, только если она очевидна» [Shiller, 2019, p. 103]. Поэтому относительно менеджериализма можно сказать, что альтернативные идеи и институты должны быть не только значимы, но и очевидны для всех акторов – от преподавателей и научных работников до управленцев.

ЭВОЛЮЦИЯ ИДЕЙ МЕНЕДЖЕРИАЗМА

Более чем за 30 лет идеи менеджериализма эволюционировали и становились все технократичнее, что, в частности, связано с развитием информационных технологий и сетей. Последний фактор обеспечил во многом технологическую основу для воплощения комплекса идей, принципов и практик, содержательно объединенных в рамках идеологии менеджериализма, связанного с идеей повышения эффективности как общественного сектора экономики в целом, так и сферы образования и науки как его составляющих.

Идеи о необходимости либерализации общественного сектора, который традиционно ранее воспринимался большинством экономистов как сфера производства общественных и смешанных благ, имевших ограниченные возможности для их вовлечения в рыночный оборот, начали формироваться еще в 1960-е гг. Одним из первых известных экономистов, предложивших их, был Милтон Фридман. Он начал разрабатывать концепции развития в общественном секторе так называемых квазирынков [Friedman, 1962], которые должны были институционально проектироваться и внедряться как приоритетные механизмы координации хозяйственной деятельности, прежде всего в образовании и здравоохранении с целью стимулирования конкурентных отношений в этих отраслях. На фоне последовавших в 1970-е гг. структурных стагнационных кризисов идеи либерализации экономики и максимально возможного снижения регуляционного воздействия на-

бирали популярность, особенно в ведущих западных экономиках (Великобритании и США), в которых на рубеже 1970-х–1980-х гг. к власти пришли неоконсервативные правительства Тэтчер и Рейгана. Показателен пример поведения главы еще лейбористского кабинета министров британского правительства Дж. Кэллагана, предшественника М. Тэтчер. Находясь у власти, он подвергал резкой критике национальную систему образования за ее архаичность и негибкость, подчеркивая необходимость ее кардинальной перестройки [Watts, 2017].

Уже при правительстве М. Тэтчер к концу 1980-х гг. был в основных своих чертах сформирован активно применяемый в общественном секторе комплекс управленческих технологий, «набор принципов, методов и инструментов» [Jo, 2019], позже определенных как новый публичный менеджмент (new public management – NPM). Впервые данный термин был использован в работе К. Худа [Hood, 1991] и позднее получил широкое распространение.

Существуют многообразные и нередко существенные различия в трактовках содержания проводимых реформ NPM, в частности, в сфере высшего образования. Однако, обобщив предлагаемые многими авторами характеристики нового публичного менеджмента, можно представить следующие его основные компоненты [Deem, 1998; Ball, 1998; Watts, 2017] (применительно к сфере высшего образования):

- модернизация, предполагающая активное использование финансовых методов управления организациями в общественном секторе, включая бюджетирование и методы финансово-управленческого анализа и аудита, широкий спектр метрик. Это требует сопутствующих управленческих изменений и реструктуризации предоставляемых услуг с их дополнительной спецификацией с целью соответствия отраслевым стандартам, направленным на усиление их прозрачности и увеличение возможности оценки их качества потребителями и органами контроля;

- маркетинговая, связанная с реформами по внедрению среди поставщиков, предоставляющих услуги, конкурентных институциональных механизмов в общественном секторе, подразумевающих «более четкое разграничение сторон сделок (продавцов и покупателей), поощрение новых покупателей услуг к принятию самостоятельных решений о выборе соответствующего вуза (поставщика услуг)» [Корытцев, 2019]. Такие механизмы часто предполагают возможность предоставления государством индивидуальных субсидий потребителям для оплаты услуг;

- корпоративизация, включающая мероприятия, связанные со стремлением повысить самостоятельность внутренних подразделений вузов, долю среди них более автономных организационных структур, в том числе благодаря различным формам аутсорсинга, а также делегированию полномочий по принятию

решений на низовой уровень управленческой иерархии (деканатам, руководителям колледжей). Возможно также поощрение предпринимательской активности таких подразделений. Оценка их деятельности осуществляется посредством уже упомянутых управленческих и финансовых методов контроля и аудита (метрики).

В России в области образования и науки указанная реформа проводилась в следующей последовательности:

- на первом этапе предполагалось достичь экономии и сократить бюджетное финансирование, что часто подразумевало замораживание новых программ развития, а также реализацию мероприятий, связанных с усилением государственного контроля;

- второй этап включал комплекс мероприятий, связанных с маркетинговой, конкурентными процессами, ориентированными на достижение более высокой эффективности и роста качества предоставляемых услуг;

- третий этап подразумевал активное внедрение новых механизмов аудита и контроля, включая метрические системы измерения, оценки и контроля показателей деятельности организаций. Таким образом, система достигала определенной полноты и завершенности, поскольку управленческие структуры получали в свое распоряжение инструменты оценки деятельности отраслевых организаций. В этом контексте получили широкое распространение рейтинговые системы оценки деятельности организаций и их подразделений в образовательной системе как на национальном, так и на международном уровне [Lynch, 2014].

Содержательно NPM определенным образом отличается от собственно менеджериализма, так как в последнее десятилетие ряд исследователей характеризуют его именно как комплекс идей и идеологию современных реформ общественного сектора [Boston, 2011; Painter, 2011; Klikauer, 2015]. Хотя следует подчеркнуть, что ранее некоторые специалисты воспринимали NPM и менеджериализм во многом как понятия-синонимы [Deem, 1998].

В свою очередь, идеология менеджериализма складывалась на основе комплекса идей и концепций, разрабатываемых в рамках таких направлений современной экономической науки и общественнознания, как новая институциональная теория, неолиберализм, теория общественного выбора, а также учитывала усиливающуюся тенденцию к распространению управленческих и информационных технологий в общественном секторе [Ball, 1998]. В общем это способствовало формированию и укоренению представлений о способности эффективно проектировать и импортировать институты, стимулирующие конкуренцию в общественном секторе, повышать степень информационной прозрачности внутри организаций – субъектов

общественного сектора, включая вузы, рационально и количественно оценивая результаты их деятельности с помощью систем метрик [Vican, Friedman, Andreasen, 2020]. Также возникла уверенность в том, что подобная прозрачность может быть проявлена или усилена и на возникающих в общественном секторе квазирынках, когда, например, потребители услуг в сфере образования – студенты и работодатели – способны оценить качество предоставленных образовательных услуг и эффективность работы вузов [Naidoo, Williams, 2016].

Как было сказано, Великобритания выступила пионером внедрения в общественном секторе технологий NPM, включая сферу высшего образования и академической деятельности. Однако почти одновременно указанные реформы начали форсированно проводиться в Австралии [Guthrie, Neumann, 2007; Woelert, Yates, 2014; Kalfa, Taksa, 2016] и Новой Зеландии [Оболонский, 2011].

В последние три десятилетия политика менеджизма в сфере образования получила самое широкое распространение, в том числе в США [Deming, Figlio, 2016] и во многих европейских странах, включая Португалию [Santiago, Carvalho, 2012], Норвегию [Jo, 2019], Финляндию [Kallio, Kallio 2014], Швецию [Pettersen, 2015], Италию [Lumino, Gambardella, Grimaldi, 2017], Нидерланды [Ter Bogt, Scapens, 2012], а позднее также в России и других странах.

В целом для развитых стран уже к середине 1990-х гг. в рамках Организации экономического сотрудничества и развития были сформулированы следующие характерные элементы проводимых преобразований в общественном секторе [Вольчик, Корытцев, Маслюкова, 2018]:

- распределение ответственности при обеспечении гибкости управления;
- сбалансированная реализация функции обратной связи в рамках процедур контроля, мониторинга и оценки;
- поощрение конкуренции в реформируемой сфере и расширение возможностей выбора посредством роста информационной прозрачности (для потребителей);
- рост качества услуг и усиление ответственности производителей (поставщиков) перед потребителями;
- улучшение управления человеческими ресурсами, что также во многом обеспечивается посредством расширения использования информационных технологий.

Указанные особенности при этом определялись как наблюдаемые позитивные изменения в передовых странах и одновременно как рекомендации по проведению желательных реформ, их тиражированию.

Широкое распространение упомянутых управленческих технологий в общественном секторе, включая высшее образование и академическую среду, регуляр-

но порождает достаточно болезненную реакцию и их критику со стороны профессионального сообщества за рубежом, а также в РФ. Обобщим эту критику в следующих положениях.

Во-первых, речь идет о проблемах, порожденных традиционно широким распространением в экономике общественного сектора такого явления, как асимметрия информации. Именно отрасли этого сектора (здравоохранения, образования, социального обеспечения, государственного управления и т. д.) критически связаны с ним. Подразумевается, что институциональное проектирование конкурентных институтов направлено на сглаживание такой асимметрии, в частности, посредством формирования специальных показателей и рейтингов, которые правдиво информируют и этим кардинально переориентируют поведение и потребителей, и конкурентов – поставщиков услуг [Ле Гранд, 2011]. Для этих же целей услуги стандартизируются в рамках специального описания их качественных характеристик. Данные услуги предоставляются, сопоставляются и оцениваются в соответствии со специально формируемыми стандартами их оказания. Однако нет уверенности в том, что разработанные рейтинговые и иные показатели действительно отражают сложную природу и качество выполняемых услуг. Возникают сомнения и в том, насколько эффективно они мотивируют к улучшению их качества. Еще одна проблема появляется, когда мы пытаемся ответить на вопрос: кто будет подобную оценку производить, кто будет нести немалые информационные издержки? В случае привлечения к этому управленческой бюрократии, как правило, актуализируется проблема недостатка компетенций для проведения оценок такого рода. Чиновники, не имея профессиональных компетенций, могут проверить на соответствие заполнение определенных документальных форм, но обычно сталкиваются со сложностями содержательной оценки информации профессионального характера. Поэтому мы видим, что в академической среде распространяется практика побуждения профессорско-преподавательского состава к проведению такого рода оценок. Это увеличивает их рабочую нагрузку, при том что несение ими указанных информационных издержек материально обычно не компенсируется. Кроме того, может возникать конфликт интересов, когда размытость сформированных индикаторов приводит к тому, что оцениваемый специалист, выступающий одновременно фактически в роли эксперта, не заинтересован в объективности оценки собственных результатов. В случае же конкретизации указанных показателей при одновременном стремлении учесть многие качественные аспекты образовательных услуг возрастает число этих индикаторов, что опять-таки способствует росту информационных и транзакционных издержек в данной сфере.

Соответственно, при оплате этих услуг, например при привлечении внешних экспертов для подобной оценки с материальной компенсацией их издержек, «стоимость» такой системы управления значительно возрастает, что ставит под вопрос первоначально декларируемую ее эффективность. Другими словами, существует опасность того, что издержки ее внедрения не окупятся ожидаемыми выгодами. Если же подобных внешних экспертов привлекать на безвозмездной основе, это может сохранять проблему стремления к объективности оценок. Забегая вперед, отметим, что приверженность ценностям академического сообщества может служить более надежным аргументом для плодотворности решения обсуждаемой задачи.

В результате специалисты констатируют, что подобное переложение информационных издержек на академическое сообщество негативно влияет на удовлетворенность преподавателей собственной профессиональной деятельностью [Ter Bogt, Scapens, 2012].

Во-вторых, применительно к вопросу распространения в общественном секторе подобного рода технологий актуализируется известная экономическая проблема выбора приоритета в рамках дихотомии «эффективность – справедливость». Например, рейтинговые системы позволяют четко ранжировать вузы, чьи образовательные услуги значительно отличаются по качеству, поляризуя их на топовые, «среднячки» и отстающие, вследствие чего может приниматься решение о закрытии и отбраковке «нижнего» сегмента. Это приводит к сокращению сферы высшего образования, что сопряжено с негативным эффектом для общества в целом.

Наконец, в-третьих, происходит важная ценностная корректировка в отношении высшего образования: смещаются смысловые акценты существования данной отрасли в целом, ее роль все больше сводится к сфере деятельности, обеспечивающей повышение уровня конкурентоспособности и эффективности национальной экономики, а также более высокие рейтинги вузов на национальном или мировом уровне. Но ведь у вузов существует еще и значимая социально-культурная роль, которая, собственно, и оказывает позитивное влияние на социализацию, способствует повышению не только уровня, но и качества жизни граждан. В этой ситуации интеллектуальный поиск, стремление к творчеству, являющиеся главной компонентой не только качественного образовательного процесса, но и академической деятельности в целом, представляют важную самостоятельную ценность и цель для социальной активности как таковой. Именно как побочный, часто не вполне просчитываемый и даже непредсказуемый эффект подобная деятельность превращается в условие, обеспечивающее получение желаемых технологических и экономических результатов развития, а также способствует улучшению качества жизни и повышает удовлетворенность широких

слоев населения [Коллини, 2016]. Современное развитие наряду с технологическо-экономической компонентой содержит социально-культурную и интеллектуальную составляющие, которые играют возрастающую роль, влияя прямо и косвенно на инновационный потенциал национальной экономики и степень удовлетворенности граждан, уровень резистентности общества к внешним и внутренним проблемам и угрозам. Но подобное влияние обычно трудно спрогнозировать и спланировать. Данные компоненты сложно оценить количественно по причине неочевидности демонстрируемых результатов и отложенного положительного эффекта [Unterhalter, 2017]. В сфере академической деятельности студент для достижения хороших результатов должен быть не просто «потребителем образовательных услуг», как это содержательно отражается идеологическим дискурсом менеджизма. Скорее, креативный студент позиционируется как «соратник», «со-работник» (co-producer) на дискуссионных площадках и в творческих научных группах [Alach, 2016].

Конечно, даже принимая во внимание перечисленные негативные характеристики, вряд ли возможен полный отказ от применения такого рода технологий в сфере образования и науки. Скорее, можно говорить об их желаемых трансформации и эволюции, позволяющих в той или иной степени сгладить или компенсировать перечисленные негативные эффекты.

КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ДЛЯ ИДЕНТИФИКАЦИИ И КОНСТРУИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

Для определения ключевых групп интересов, углубления анализа институциональных ловушек в сфере образования и науки, а также разработки механизмов их преодоления проведено фокус-групповое исследование. Данный метод позволяет выявить мнения, установки респондентов (актеров), рассмотреть их конкретный опыт с помощью групповой дискуссии, которую проводит ведущий (модератор) по заранее составленному гайду в соответствии с целями исследования. В предыдущих исследованиях уточнены и конкретизированы характеристики восприятия респондентами процесса оптимизации сферы образования и науки, идентифицированы шесть институциональных ловушек, с которыми сталкиваются акторы, а также проанализированы возможности их преодоления. Эти исследования носят качественный (на основе анализа нарративов и глубинных интервью) [Вольчик, Корытцев, Маслюкова, 2018] и количественный характер (анализ данных опроса) [Volchik, Maslyukova, 2019]. Они позволили обнаружить статистические изменения в отношении уровня доверия (персонифицированного и неперсонифицированного) научно-педагогических работников (НПР) и оценить влияние процесса оптимизации на степень удовлетворенности

состоянием системы образования и науки, социальное самочувствие НПП и профессиональные ценности, характер трудовых отношений преподавателей университетов. Качественные подходы в исследовании необходимы для более глубокого понимания и интерпретации того, что стоит за изменениями, наблюдаемыми в статистическом материале.

Метод фокус-группы – это форма группового интервью, в котором: есть несколько участников (помимо модератора / фасилитатора); в ходе опроса внимание уделяется конкретной, четко определенной теме; акцент делается на взаимодействии внутри группы и совместном построении смысла [Вруман, 2012]. Преимуществом фокус-группового исследования является возможность анализировать не только высказывания отдельных участников, но и то, как люди реагируют на взгляды друг друга и формируют точку зрения на основе взаимодействия, происходящего внутри группы. Участник может ответить определенным образом во время фокус-группы, но, слушая ответы других людей, он может уточнить или изменить точку зрения; или же он может выразить согласие с чем-то, о чем он, вероятно, не подумал бы, не услышав мнение других. Это означает, что фокус-группы могут быть весьма полезны в выявлении широкого спектра точек зрения в отношении конкретного вопроса. Они предоставляют исследователю возможность изучить способы коллективного осмысления индивидами того или иного явления и построения вокруг него смыслов. Выделяют четыре отличительных черты фокус-группового исследования: вовлечение нескольких респондентов, собранных в одном месте; взаимодействие участников; контроль хода обсуждения профессионалом-модератором; использование заданного сценария [Гринбаум, 1998]. Онлайн-формат проведения фокус-группы является разновидностью традиционных очных фокус-групп [Im, Chee, 2006].

Участники фокус-группового исследования – акторы системы высшего образования: научно-педагогические работники, а также работники, выполняющие руководящие и управленческие функции в сфере образования и науки (управленческие кадры). Репрезентативная выборка акторов сформирована путем целевого отбора респондентов, работающих на различных факультетах Южного федерального университета. Состав каждой фокус-группы однороден, так как у участников была общая тема для дискуссии. В качестве инструментария, необходимого для сбора информации, разработан гайд-сценарий.

Всего проведено три фокус-группы в режиме онлайн с использованием корпоративной платформы Microsoft Teams (16, 17 и 18 июня 2020 г.) в реальном времени (чат-группы). Данные проанализированы по группам, индивидуально и по дням исследования. В исследовании приняли участие 36 человек, из них 20 – мужчины, 16 – женщины; респондентов в возрасте до 30 лет включительно – 3 человека, от 31 до 45 лет – 17 человек, от 46 до 60 лет – 12 человек, 61 год и старше – 4 человека. Среди научно-педагогических работников, принявших участие в исследовании, ученые звания профессора имеют 6 работников, доцента – 15 человек, без звания – 15 человек. В выборке доля научно-педагогических работников, имеющих ученую степень доктора наук – 30,6 % (11 человек), кандидата наук – 63,9 % (23 человека), без степени – 5,5 % (2 человека). Распределение респондентов по направлениям науки и образования выглядит следующим образом: 17 респондентов – гуманитарные и социально-экономические направление, 9 – естественно-научное и физико-математическое, 3 – архитектура и искусство, 6 – педагогика и психология, 1 – инженерное направление. В таблице приведены характеристики респондентов по занимаемым должностям и наличию ученой степени.

Характеристики респондентов
Characteristics of respondents

Должность	Ученая степень			Итого
	без степени	кандидат наук	доктор наук	
Мужчины				
Доцент	–	10	–	10
Профессор	–	–	6	6
Заведующий кафедрой	–	3	1	4
Итого мужчины	–	13	7	20
Женщины				
Специалист по УМР	1	–	–	1
Преподаватель	1	–	–	1
Старший преподаватель	–	1	–	1
Доцент	–	9	–	9
Заведующий кафедрой	–	–	3	3
Профессор	–	–	1	1
Итого женщины	2	10	4	16
Итого	2	23	11	36

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

Альтернативные менеджерию модели и механизмы регулирования деятельности в сфере образования и науки можно рассматривать с двух точек зрения. Во-первых, это эволюционно складывающиеся правила, рутины, нормы, управленческие технологии как следствие адаптации акторов к изменяющимся условиям. Подобные изменения в управленческих практиках происходят достаточно медленно и связаны преимущественно с формированием неформальных институтов и механизмов регулирования. Постепенные изменения институциональной среды очень важны для развития организаций и всей академической сферы в целом, но требуют значительного времени и могут зависеть от предшествующей траектории развития.

Во-вторых, альтернативные менеджерию институты и управленческие технологии могут сознательно планироваться и разрабатываться как в рамках академического самоуправления и самоорганизации, так и в результате проводимой государственной политики. Однако разработка политики должна основываться на релевантном понимании происходящих процессов, связанных с социальными ценностями и институтами академической сферы. Поэтому в рамках данного исследования мы концентрируем внимание на том, как понимают происходящие процессы основные акторы и какие альтернативы менеджерию они считают возможными для внедрения с учетом сложившихся ограничений и российской специфики.

Институциональные ловушки, ранее идентифицированные в ходе нашего исследования, тесно связаны с проблемой распространения нового менеджерию в российской практике управления образованием и наукой. Ловушки метрик, возрастающей бюрократии, дефицита финансирования и кадрового потенциала прямо связаны с политикой менеджерию. Ловушки электронизации, цифровизации и редукции качества образования также, хоть и менее явно, связаны с менеджерию, могут рассматриваться как результаты реализуемых управленческих решений в высшем образовании. Поэтому механизмы противодействия институциональным ловушкам можно исследовать в контексте разработки альтернативных менеджерию управленческих подходов.

Развивая теоретические подходы исходного институционализма, мы используем интерпретативный анализ транскриптов трех фокус-групп, в которых участвовали преподаватели, научные работники и управленцы Южного федерального университета. Анализ альтернатив менеджерию осуществляется с привязкой к идентифицированной институциональной ловушке и акторам, которые могут быть проводниками таких альтернатив в академическом сообществе.

Ловушка метрик. Ловушка метрик по оценке респондентов является одной из важнейших ловушек

в современной системе управления, построенной на неолиберальных принципах. Внедрение метрик связано с риторикой повышения эффективности на основе конкуренции в достижении тех или иных целевых показателей. Респонденты отмечают, что подавляющее количество показателей формируется на верхних уровнях управленческой вертикали без учета мнений непосредственных акторов, которые должны выстраивать свою деятельность по различным контрольным цифрам. Такие метрики имеют вертикальную природу и плохо подходят для организаций, связанных с творческой деятельностью. Поэтому альтернативы использования метрик прежде всего предполагают сохранение и расширение академических свобод. По мнению респондентов, формальные показатели не могут релевантно оценить деятельность преподавателей и научных работников без неформальных показателей, основанных на академических ценностях. Важным направлением разработки альтернативных управленческих механизмов является введение дифференцированного подхода к оценке различных направлений подготовки и исследований, а также деятельности преподавателей и научных работников. Развитие самоуправления как источника низовых метрик также рассматривается респондентами как эффективная альтернатива оценки производительности преподавательской и научной деятельности. Еще одним выходом из ловушки метрик может служить разделение метрик между различными уровнями управленческой иерархии. Например, метрики, по которым оценивается деятельность подразделения и его сотрудников, не используются для оценки вышестоящих руководителей и всей организации в целом. Однако в данном случае будут возникать сложности с получением релевантной информации о метриках без существенных новых затрат. Также это разделение метрик может быть связано с ограниченностью доступных показателей для оценки деятельности в организации.

Ловушка возрастающей бюрократии. Данная институциональная ловушка является парадоксальным следствием проявления ключевого принципа неолиберальной политики – эффективности, основанной на оптимизации организационных процессов. Там, где существуют развитые рынки и производятся частные блага, оптимизация и эффективность достигаются сравнительно легко на основе использования различных бизнес-стратегий. В общественном секторе, где производятся общественные или смешанные блага, четкие критерии, например прибыль, отсутствуют или нерелевантны вследствие некоммерческого характера тех или иных организаций. Поэтому политика, направленная на достижение эффективности и оптимизацию, порождает кумулятивные бюрократические процессы. Такую ситуацию в общественном секторе британский социальный антрополог Дэвид Грэбер метафорично определил как «железный закон либерализма» [Graeber, 2015].

В российских условиях также наблюдается рост бюрократии в результате проведения реформ, базирующихся на неолиберальных принципах эффективности и подотчетности. Следствиями ловушки возрастающей бюрократии, по мнению респондентов, стали: проблемы с обратной связью между акторами в сфере образования и науки и управленцами; зарегулированность научной и образовательной деятельности различными управленческими директивами; снижение мотивации к научной и образовательной деятельности у НПР; непрерывный рост трудозатрат для выполнения отчетной деятельности.

Различные формы менеджериализма, способствующие росту бюрократизации, устойчивы и связаны с укоренившимися управленческими практиками. Поэтому разработка альтернатив должна учитывать институциональную инерцию и концентрироваться на понятных и выполнимых мерах. Действительно, очень самонадеянно ожидать, что управленцы, которые своей деятельностью способствовали росту бюрократии, лояльно воспримут диаметрально противоположные управленческие решения.

Важнейшие альтернативы, препятствующие росту забюрократизованности высшего образования, могут быть сформированы в процессе выработки адекватного алгоритма связи между акторами профессионального сообщества и управленцами регионального и федерального уровней. Среди конкретных мер респонденты называют: введение и расширение электронного документооборота; расширение автономии и выбор лучших управленческих практик; квотирование количества отчетов; упрощение отчетной деятельности и деформализация индивидуальных планов преподавателей; стимулирование разделения труда между творческими сотрудниками (преподавателями и научными работниками) и административным вспомогательным персоналом, ответственным за вопросы отчетности («специально обученные люди»).

Ловушка дефицита финансирования. Проблема недофинансирования образования и науки остается актуальной на протяжении всего периода рыночных реформ. В неолиберальной парадигме принята точка зрения, что исследователи должны реализовывать еще и предпринимательскую функцию, самостоятельно осуществляя поиск финансирования во внешних источниках [Edwards, 2020]. В российском образовании руководители образовательных программ ориентируются на контрольные цифры приема студентов с полным возмещением затрат на обучение. Количество студентов, обучающихся за счет бюджетных средств бюджетной системы РФ, составило в 2018 г. 46,5 %, соответственно, на коммерческой основе обучалось 53,5 %¹.

Чтобы сохранить контингент преподавателей, вузы вынуждены активно работать на рынке образовательных услуг, привлекая лиц, самостоятельно оплачивающих свое обучение. Однако такая конкуренция не всегда идет на пользу качеству высшего образования, в том числе в связи с несовершенством информации на рынке образовательных услуг, в результате распространяется недобросовестная конкуренция.

В ходе исследования респонденты отмечали, что ловушка дефицита финансирования связана с обострением конфликта между рыночными критериями оценки эффективности вузов и их социальными функциями. Недостаточное для устойчивого развития академической сферы финансирование приводит к тому, что происходит разрушение структур, ответственных за воспроизводство человеческого и организационного капиталов. В среднесрочной перспективе указанные процессы сокращают продуктивность преподавательской и научной деятельности и в случае внешних шоков снижают возможности эффективной адаптации к изменениям.

Преодоление институциональной ловушки дефицита финансирования возможно при сочетании новых бюджетных механизмов с организационными с учетом специфики направлений подготовки и отраслей наук. Решение проблемы респонденты видят в преобразованиях подхода, основанного на количественных критериях нормативного подушевого финансирования в сфере высшего образования. Также требует изменения порядок, по которому количество студентов жестко увязывается с числом преподавателей. Подобное нормирование может быть заменено адаптивными механизмами, основанными на принципах самоуправления и низовых метриках, отражающих специфику той или иной образовательной организации.

Ловушка кадрового потенциала. Проблема разрушения человеческого и социального капитала в сфере образования и науки во многом является следствием проведения политики, в рамках которой оптимизация не принимала во внимание особенности академической институциональной структуры и ценностей. Поэтому, по словам респондентов, в настоящее время происходит разрушение преемственности научных школ, передачи опыта и знаний будущим поколениям, снижение мотивации молодых ученых к ведению научной деятельности.

Свое развитие ловушка кадрового потенциала получила вследствие распространенного в рамках менеджериализма принципа, согласно которому методы управления персоналом в бизнесе и корпоративных структурах хорошо применимы в академической сфере. Вследствие этого произошло внедрение институтов и механизмов, направленных на оптимизацию занятости и приведших к созданию негибкой системы замещения вакантных должностей, прекариатизации занятости преподавателей и научных работников.

¹ Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования. URL: <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/2019/index.php?m=vpo>.

Альтернативой таким подходам может стать внедрение бессрочных контрактов для зарекомендовавших себя преподавателей и научных работников, гибких адаптивных механизмов поддержки молодых работников. Успешная разработка альтернативных механизмов поддержки сотрудников академической сферы возможна только при условии налаживания механизмов обратной связи и учета низовых инициатив первичных преподавательских коллективов и научных групп. Большое значение в этом контексте приобретают исследования академических социальных ценностей и институтов, а также распространение этих ценностей через воспитание и образование студентов и аспирантов.

Институциональные *ловушки электронизации и цифровизации и редукации качества образования* стали особенно актуальными в условиях пандемии коронавируса. Дистанционное обучение, которое повсеместно было введено в конце марта 2020 г. и продолжилось до конца весеннего семестра, только усилило дисфункции, характерные для данных ловушек. В рамках концепции менеджериализма это выразилось во введении новых форм контроля, увеличении «бумажной работы» в виде дополнительных отчетов, размывании границ между рабочим и личным временем и пространством. В ответах респондентов эта проблема отражается следующим образом: «Мы говорили о сложившемся сейчас тотальном переходе на дистанционный формат, и речь сейчас идет о размывании границ между личным и рабочим временем. Непрерывный поток сообщений и коммуникации, а также недостаток личного эмоционально насыщенного общения, что не дает человеку развиваться. Есть риски потери качества образования – это другая группа рисков, в которую входят социальные риски» (профессор, 49 лет, педагогические науки).

В условиях более широкого внедрения дистанционных форм образования в качестве альтернативы менеджериализму может рассматриваться создание более гибких механизмов планирования нагрузки, включающей комбинацию очных и дистанционных форм в зависимости от специфики направления подготовки и технических возможностей организации и научно-педагогических работников. Именно низовые инициативы работников, кафедр и подразделений университетов в плане оптимального сочетания дистанционных и очных форм обучения играют решающую роль в создании условий для качественного преподавания с учетом новых технологических возможностей и внешних шоков, например связанных с пандемией. В области научных исследований внедрение дистанционных форм не должно сопровождаться дополнительными ограничениями и отчетностью, так как дистанционная форма работы исследователей (если это возможно в рамках отрасли науки) представляет лишь одно из направлений при кардинальных изменениях условий труда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Менеджеризм представляет устойчивую совокупность управленческих технологий и механизмов, основанных (в явной и неявной формах) на неолиберальной идеологии. В рамках менеджериализма существуют вполне эффективные инструменты управления, которые успешно применяются на низовом уровне в организациях. Однако всеохватывающий вертикальный характер управленческих практик, их жесткая иерархичность и формальность вступают в конфликт с современными тенденциями развития сфер производства, основанных на креативности и использовании знаний как главного продукта и ресурса.

Негативное влияние на развитие сферы образования и науки оказывает пренебрежение внутренними нормами академического, профессионального сообщества, которые, например, в ведущих мировых вузах играют ключевую роль, в том числе в обеспечении высокого качества образовательного контента и проведении успешных исследований, способствуя воспитанию не просто граждан, но элиты общества [Spence, 2018]. Эффективность этих процессов трудно оценить количественно в рамках доминирующих систем показателей, определяемых управленческими подходами и идеологией менеджериализма. В настоящее время наблюдается развитие альтернативных подходов к публичному администрированию, в частности так называемой концепции новой государственной службы (new public service). Этот подход в качестве безусловного приоритета определяет стремление сознательного и последовательного культивирования акторами ценностной составляющей, включающей идеологическое стимулирование роли коллективного публичного интереса, вовлечение граждан в совместные публичные инициативы по развитию окружающего пространства, облагораживанию территорий, поощрение местных инициатив, продвижение деятельности чиновников, нацеленной на помощь и решение индивидуальных проблем граждан с учетом их специфики и др. [Борисов, Бочарова, 2013]. Вполне обоснованно можно предположить, что разработка такого рода управленческих и идеологических подходов в сфере высшего образования имела бы значительный долгосрочный позитивный эффект. При этом представляется, что содержательно коррекция управленческих технологий и идеологических подходов может происходить в направлении культивирования ценностей академического сообщества, развития принципов концепции новой государственной службы.

Разработка альтернативных менеджериализму моделей и механизмов управления предполагает возрождение и развитие академических ценностей, которые могут послужить основой для реализации новой политики как на организационном, так и на отраслевом уровне. Поэтому проведение институциональных исследований в сфере образования и науки, базиру-

ющихся на качественных данных, дает возможность улучшить понимание существующих механизмов управления и способствовать выработке релевантных мер регулирования, которые комплементарны запросам и видению основных акторов. ■

Источники

- Борисов В.К., Бочарова Е.Ю. (2013). Современные концепции государственного управления: этический аспект // Вестник Московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество). № 2. С. 32–43.
- Вольчик В.В. (2020). Нарративы и понимание экономических институтов // Terra Economicus. Т. 18, № 2. С. 49–69. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-2-49-69.
- Вольчик В.В., Корытцев М.А., Маслюкова Е. В. (2018). Институциональные ловушки и новый менеджизм в сфере образования и науки // Управленец. № 9(6). С. 17–29. <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2018-9-6-2>.
- Вольчик, В.В., Маслюкова, Е.В. (2018). Нарративы, идеи и институты // Terra economicus. № 16(2). С. 150–168. <https://doi.org/10.23683/2073-6606-2018-16-2-150-168>.
- Гринбаум Л. (1998). Учебник и практическое руководство по фокус-групповым исследованиям: пер. с англ. И. Петренко. Toronto: Lexington Books_D. S. Heath and Company_Massachusetts.
- Коллини С. (2016). Зачем нужны университеты? М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Корытцев М. (2019). Реформы высшего образования в контексте политики нового менеджизма // Journal of Economic Regulation. № 4. С. 162–170. <https://doi.org/10.17835/2078-5429.2019.10.4.162-170>.
- Ле Гранд Д. (2011). Другая невидимая рука: предоставление общественных услуг на основе выбора и конкуренции. М.: Изд. Ин-та Гайдара.
- Оболонский А.В. (2011). На пути к новой модели бюрократии. Запад и Россия. Статья 1. Страны разные – вектор общий // Общественные науки и современность. № 5. С. 5–20.
- Тамбовцев В.Л. (2018). О научной обоснованности научной политики в РФ // Вопросы экономики. № 2. С. 5–32.
- Тамбовцев В.Л. (2019). Идеи, нарративы и изменения в экономике // Terra Economicus. № 17(1). С. 24–40. <https://doi.org/10.23683/2073-6606-2019-17-1-24-40>.
- Ajayan S., Balasubramanian S. (2020). “New managerialism” in higher education: The case of United Arab Emirates. *International Journal of Comparative Education and Development*, vol. 22, no. 2, pp. 147–168. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJCED-11-2019-0054>.
- Alach Zh. (2016). Performance measurement and accountability in higher education: The puzzle of qualification completions. *Tertiary Education and Management*, vol. 22, no. 1, pp. 36–48. DOI: <https://doi.org/10.1080/13583883.2015.1122828>.
- Ball S.J. (1998). Big policies/small world: An introduction to international perspectives in education policy. *Comparative Education*, vol. 34, no. 2, pp. 119–130. DOI: <https://doi.org/10.1080/03050069828225>.
- Bryman A. (2012). *Social research methods*. 7th ed. Oxford University Press.
- Boston J. (2011). Basic NPM Ideas and their Development (pp. 17–32). In T. Christensen & P. Lægreid (Eds.). *The Ashgate Research 196 Companion to New Public Management*. Burlington: Ashgate.
- Deem R. (1998). “New managerialism” and higher education: The management of performances and cultures in universities in the United Kingdom. *International Studies in Sociology of Education*, vol. 8, no. 1, pp. 47–70. DOI: <https://doi.org/10.1080/0962021980020014>.
- Deming D., Figlio D. (2016). Accountability in US education: Applying lessons from K-12 experience to higher education. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 30, no. 3, pp. 33–56. DOI: <http://dx.doi.org/10.1257/jep.30.3.33>.
- Edwards R. (2020). Why do academics do unfunded research? Resistance, compliance and identity in the UK neo-liberal university. *Studies in Higher Education*. DOI: <https://doi.org/10.1080/03075079.2020.1817891>.
- Erickson M., Hanna P., Walker C. (2020). The UK higher education senior management survey: A stactivist response to managerialist governance. *Studies in Higher Education*. <https://doi.org/10.1080/03075079.2020.1712693>.
- Friedman M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Graeber D. (2015). *The utopia of rules: On technology, stupidity, and the secret joys of bureaucracy*. Melville House.
- Guthrie J., Neumann R. (2007). Economic and non-financial performance indicators in universities. *Public Management Review*, vol. 9, no. 2, pp. 231–252. DOI: 10.1080/14719030701340390.
- Hood C. (1991). A public management for all seasons? *Public administration*, vol. 69, no. 1, pp. 3–19.
- Im E.O., Chee W. (2006). An online forum as a qualitative method: Practical issues. *Nursing Research*, vol. 55, no. 4, pp. 267–273.
- Jo E. (2019). *Defending the university?* Doctoral Thesis. Karlstad University Studies.
- Kalfa S., Taksa L. (2016). *Employability, managerialism, and performativity in higher education: A relational perspective*. Higher Education. November.
- Kallio K.-M., Kallio T.J. (2014). Management-by-results and performance measurement in universities – implications for work motivation. *Studies in Higher Education*, vol. 39, no. 4, pp. 574–589.
- Klikauer T. (2015). What is Managerialism? *Critical Sociology*, vol. 41, no. 7–8, pp. 1103–1119. DOI: <https://doi.org/10.1177/0896920513501351>.
- Kumar A.G. (2019). Freedom from autonomy: A critique on the new managerialism in higher education (pp. 279–290). In *The Future of Higher Education in India*. DOI: https://doi.org/10.1007/978-981-32-9061-7_17.

- Lorenz C. (2012). If You're So Smart, Why Are You under Surveillance? Universities, Neoliberalism, and New Public Management. *Critical Inquiry*, vol. 38, no. 3, pp. 599–629. DOI: <https://doi.org/10.1086/664553>.
- Lumino R., Gambardella D., Grimaldi E. (2017). The evaluation turn in the higher education system: Lessons from Italy. *Journal of Educational Administration and History*, vol. 49, issue 2, pp. 87–107. DOI: <https://doi.org/10.1080/00220620.2017.1284767>.
- Lynch K. (2015). Control by numbers: New managerialism and ranking in higher education. *Critical Studies in Education*, vol. 56, no. 2, pp. 190–207. DOI: <https://doi.org/10.1080/17508487.2014.949811>.
- Markey-Towler B. (2019). The competition and evolution of ideas in the public sphere: a new foundation for institutional theory. *Journal of Institutional Economics*, vol. 15, no. 1, pp. 27–48. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1744137418000061>.
- Naidoo R., Williams J. (2016). The neoliberal regime in English higher education: Charters, consumers and the erosion of the public good. *Critical Studies in Education*, vol. 56, no. 2, pp. 208–223.
- Nureev R., Volchik V., Strielkowski W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions. *Social Sciences*, vol. 9, no. 5, p. 79. DOI: <https://doi.org/10.3390/SOCSCI9050079>.
- Painter M. (2011). Managerialism and Models of Management (pp. 237–250). In T. Christensen, P. Lægveid (Eds.). *The Ashgate Research Companion to New Public Management*. Burlington: Ashgate.
- Pettersen I.J. (2015). From metrics to knowledge? Quality assessment in higher education. *Financial Accountability & Management*, vol. 31, no. 1, pp. 23–40. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/faam.12048>.
- Santiago R., Carvalho T. (2012). Managerialism rhetorics in Portuguese higher education. *Minerva*, vol. 50, pp. 511–532. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11024-012-9211-9>.
- Shiller R.J. (2019). *Narrative Economics*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctvdf0jm5>.
- Shiller R.J. (2020). Popular economic narratives advancing the longest U.S. expansion 2009–2019. *Journal of Policy Modeling*, vol. 42, issue 4, pp. 791–798. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2020.03.005>.
- Spence C. (2018). 'Judgement' versus 'metrics' in higher education management. *Higher Education*, vol. 77, pp. 761–775. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10734-018-0300-z>.
- Ter Bogt H.J., Scapens R.W. (2012). Performance management in universities: Effects of the transition to more quantitative measurement systems. *European Accounting Review*, vol. 21, no. 3, pp. 451–497. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2012.668323>.
- Unterhalter E. (2017). Negative capability? Measuring the unmeasurable in education. *Comparative Education*, vol. 53, no. 1, pp. 1–16. DOI: <https://doi.org/10.1080/03050068.2017.1254945>.
- Vican S., Friedman A., Andreasen R. (2020). Metrics, Money, and Managerialism: Faculty Experiences of Competing Logics in Higher Education. *Journal of Higher Education*, vol. 91, no. 1, pp. 139–164. DOI: <https://doi.org/10.1080/00221546.2019.1615332>.
- Volchik V., Maslyukova E. (2019). Trust and Development in Education and Science. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, vol. 6, no. 3, pp. 1444–1455. DOI: [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3\(27\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3(27)).
- Watts R. (2017). *Public Universities, Managerialism and the Value of Higher Education*. Palgrave Critical University Studies.
- Woelert P., Yates L. (2014). Too little and too much trust: Performance measurement in Australian higher education. *Critical Studies in Education*, vol. 56, issue 2, pp. 175–189. DOI: <https://doi.org/10.1080/17508487.2014.943776>.

Информация об авторах

Вольчик Вячеслав Витальевич

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории. Южный федеральный университет (344006, РФ, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42). E-mail: volchik@sfedu.ru.

Корытцев Максим Александрович

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории. Южный федеральный университет (344006, РФ, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42). E-mail: vaishn@yandex.ru.

Маслюкова Елена Васильевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики. Южный федеральный университет (344006, РФ, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42). E-mail: maslyukova@sfedu.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-4

Alternatives to managerialism in higher education and science

Vyacheslav V. Volchik¹, Maksim A. Koryttsev¹, Elena V. Maslyukova¹

¹ Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

Abstract. Commitment to efficiency amid the implementation of competition principles and the market-oriented approach stimulates the emergence of contradictory tendencies such as commoditization and bureaucratization of higher education and science. The paper explores the dissemination of ideas of managerialism and related institutional traps in academic environment.

Methodologically, the study rests on original institutional economics and the theory of reforms for analyzing institutional traps in the education and academic sphere. The authors apply qualitative methods and focus group research to identify possible alternatives to managerialism. Using data from three focus groups, we analyze institutional traps in education and science and the mechanisms for eliminating them through identification of opinions, values and experience of respondents (actors). The study underlines that there is a need for considering principles, models and regulation mechanisms in education and science alternative to managerialism. They are being formed either in the context of rules, routines, norms and management technologies emerging as a result of evolution and actors' adaptation to the changing environment, or as processes deliberately planned and developed within academic self-government and self-organization and/or as a result of state policy. The research develops alternative management mechanisms in the field of education and science with reference to the identified institutional traps and actors that can act as bearers of these alternatives in academic community.

Keywords: managerialism; education policy; institutional economics; institutional traps; higher education; science.

JEL Classification: B52, Z10, Z13

Funding: The paper was funded by the Russian Foundation for Basic Research, grant No. 18-010-00581 "Institutional traps for optimizing the sphere of education and science".

Paper submitted: October 7, 2020

For citation: Volchik V.V., Korytsev M.A., Maslyukova E.V. (2020). Alternatives to managerialism in higher education and science. *Upravlenets – The Manager*, vol. 11, no. 6, pp. 44–56. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-4.

References

- Borisov V.K., Bocharova E.Yu. (2013). Sovremennye kontseptsii gosudarstvennogo upravleniya: eticheskiy aspekt [Modern concepts of public administration: Ethical aspect]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 21. Upravlenie (gosudarstvo i obshchestvo) – Bulletin of Moscow University. Series 21. Management (The State and Society)*, no. 2, pp. 32–43.
- Volchik V.V. (2020). Narratives and understanding of economic institutions. *Terra Economicus*, vol. 18, no. 2, pp. 49–69. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-2-49-69.
- Volchik V.V., Korytsev M.A., Maslyukova E. V. (2018). Institutsional'nye lovushki i novyy menedzherizm v sfere obrazovaniya i nauki [Institutional traps and New Public Management in education and science]. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 6, pp. 17–29. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-6-2.
- Volchik V.V., Maslyukova E.V. (2018). Narrativy, idei i instituty [Narratives, ideas and institutions]. *Terra Economicus*, vol. 16, no. 2, pp. 150–168. DOI: <https://doi.org/10.23683/2073-6606-2018-16-2-150-168>.
- Grinbaum T.L. (1998). *The Handbook for Focus Group Research* (Russ. ed.: Uchebnik i prakticheskoe rukovodstvo po fokus-grupovym issledovaniyam). Toronto: Lexington Books_D. S. Heath and Company_Massachusetts.
- Kollini S. (2016). *Zachem nuzhny universitety?* (What are universities for?). Moscow: HSE Publishing house.
- Korytsev M. (2019). Reformy vysshego obrazovaniya v kontekste politiki novogo menedzherizma [Reforms of higher education in context of new managerialism]. *Journal of Economic Regulation*, vol. 10, no. 4, pp. 162–170. DOI: <https://doi.org/10.17835/2078-5429.2019.10.4.162-170>.
- Le Grand D. (2011). *The other invisible hand: Delivering public services through choice and competition* (Russ. ed.: Drugaya nevidimaya ruka: predostavlenie obshchestvennykh uslug na osnove vybora i konkurentsii. Moscow: Gaydar Institute Publ.).
- Obolonskiy A.V. (2011). Na puti k novoy modeli byurokratii. Zapad i Rossiya. Stat'ya 1. Strany raznye – vektor obshchiiy [Towards a new model of bureaucracy. West and Russia. Article 1. Countries are different – a common vector]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, no. 5, pp. 5–20.
- Tambovtsev V.L. (2018). O nauchnoy obosnovannosti nauchnoy politiki v RF [On scientific validity of Russian science policy]. *Voprosy Ekonomiki*, no. 2, pp. 5–32. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-2-5-32>.
- Tambovtsev V.L. (2019). Idei, narrativy i izmeneniya v ekonomike [Ideas, narratives and economic change]. *Terra Economicus*, no. 17(1), pp. 24–40. DOI: <https://doi.org/10.23683/2073-6606-2019-17-1-24-40>.
- Ajayan S., Balasubramanian S. (2020). "New managerialism" in higher education: The case of United Arab Emirates. *International Journal of Comparative Education and Development*, vol. 22, no. 2, pp. 147–168. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJCED-11-2019-0054>.
- Alach Zh. (2016). Performance measurement and accountability in higher education: The puzzle of qualification completions. *Tertiary Education and Management*, vol. 22, no. 1, pp. 36–48. DOI: <https://doi.org/10.1080/13583883.2015.1122828>.
- Ball S.J. (1998). Big policies/small world: An introduction to international perspectives in education policy. *Comparative Education*, vol. 34, no. 2, pp. 119–130. DOI: <https://doi.org/10.1080/03050069828225>.
- Bryman A. (2012). *Social research methods*. 7th ed. Oxford University Press.
- Boston J. (2011). Basic NPM Ideas and their Development (pp. 17–32). In T. Christensen & P. Lægreid (Eds.). *The Ashgate Research 196 Companion to New Public Management*. Burlington: Ashgate.
- Deem R. (1998). "New managerialism" and higher education: The management of performances and cultures in universities in the United Kingdom. *International Studies in Sociology of Education*, vol. 8, no. 1, pp. 47–70. DOI: <https://doi.org/10.1080/0962021980020014>.
- Deming D., Figlio D. (2016). Accountability in US education: Applying lessons from K-12 experience to higher education. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 30, no. 3, pp. 33–56. DOI: <http://dx.doi.org/10.1257/jep.30.3.33>.
- Edwards R. (2020). Why do academics do unfunded research? Resistance, compliance and identity in the UK neo-liberal university. *Studies in Higher Education*. DOI: <https://doi.org/10.1080/03075079.2020.1817891>.
- Erickson M., Hanna P., Walker C. (2020). The UK higher education senior management survey: A stactivist response to managerialist governance. *Studies in Higher Education*. <https://doi.org/10.1080/03075079.2020.1712693>.
- Friedman M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.

- Graeber D. (2015). *The utopia of rules: On technology, stupidity, and the secret joys of bureaucracy*. Melville House.
- Guthrie J., Neumann R. (2007). Economic and non-financial performance indicators in universities. *Public Management Review*, vol. 9, no. 2, pp. 231–252. DOI: 10.1080/14719030701340390.
- Hood C. (1991). A public management for all seasons? *Public administration*, vol. 69, no. 1, pp. 3–19.
- Im E.O., Chee W. (2006). An online forum as a qualitative method: Practical issues. *Nursing Research*, vol. 55, no. 4, pp. 267–273.
- Jo E. (2019). *Defending the university?* Doctoral Thesis. Karlstad University Studies.
- Kalfa S., Taksa L. (2016). *Employability, managerialism, and performativity in higher education: A relational perspective*. Higher Education. November.
- Kallio K.-M., Kallio T.J. (2014). Management-by-results and performance measurement in universities – implications for work motivation. *Studies in Higher Education*, vol. 39, no. 4, pp. 574–589.
- Klikauer T. (2015). What is Managerialism? *Critical Sociology*, vol. 41, no. 7–8, pp. 1103–1119. DOI: <https://doi.org/10.1177/0896920513501351>.
- Kumar A.G. (2019). Freedom from autonomy: A critique on the new managerialism in higher education (pp. 279–290). In *The Future of Higher Education in India*. DOI: https://doi.org/10.1007/978-981-32-9061-7_17.
- Lorenz C. (2012). If You're So Smart, Why Are You under Surveillance? Universities, Neoliberalism, and New Public Management. *Critical Inquiry*, vol. 38, no. 3, pp. 599–629. DOI: <https://doi.org/10.1086/664553>.
- Lumino R., Gambardella D., Grimaldi E. (2017). The evaluation turn in the higher education system: Lessons from Italy. *Journal of Educational Administration and History*, vol. 49, issue 2, pp. 87–107. DOI: <https://doi.org/10.1080/00220620.2017.1284767>.
- Lynch K. (2015). Control by numbers: New managerialism and ranking in higher education. *Critical Studies in Education*, vol. 56, no. 2, pp. 190–207. DOI: <https://doi.org/10.1080/17508487.2014.949811>.
- Markey-Towler B. (2019). The competition and evolution of ideas in the public sphere: a new foundation for institutional theory. *Journal of Institutional Economics*, vol. 15, no. 1, pp. 27–48. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1744137418000061>.
- Naidoo R., Williams J. (2016). The neoliberal regime in English higher education: Charters, consumers and the erosion of the public good. *Critical Studies in Education*, vol. 56, no. 2, pp. 208–223.
- Nureev R., Volchik V., Strielkowski W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions. *Social Sciences*, vol. 9, no. 5, p. 79. DOI: <https://doi.org/10.3390/SOCSCI9050079>.
- Painter M. (2011). Managerialism and Models of Management (pp. 237–250). In T. Christensen, P. Lægveid (Eds.). *The Ashgate Research Companion to New Public Management*. Burlington: Ashgate.
- Pettersen I.J. (2015). From metrics to knowledge? Quality assessment in higher education. *Financial Accountability & Management*, vol. 31, no. 1, pp. 23–40. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/faam.12048>.
- Santiago R., Carvalho T. (2012). Managerialism rhetorics in Portuguese higher education. *Minerva*, vol. 50, pp. 511–532. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11024-012-9211-9>.
- Shiller R.J. (2019). *Narrative Economics*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctvdf0jm5>.
- Shiller R.J. (2020). Popular economic narratives advancing the longest U.S. expansion 2009–2019. *Journal of Policy Modeling*, vol. 42, issue 4, pp. 791–798. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2020.03.005>.
- Spence C. (2018). 'Judgement' versus 'metrics' in higher education management. *Higher Education*, vol. 77, pp. 761–775. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10734-018-0300-z>.
- Ter Bogt H.J., Scapens R.W. (2012). Performance management in universities: Effects of the transition to more quantitative measurement systems. *European Accounting Review*, vol. 21, no. 3, pp. 451–497. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2012.668323>.
- Unterhalter E. (2017). Negative capability? Measuring the unmeasurable in education. *Comparative Education*, vol. 53, no. 1, pp. 1–16. DOI: <https://doi.org/10.1080/03050068.2017.1254945>.
- Vican S., Friedman A., Andreassen R. (2020). Metrics, Money, and Managerialism: Faculty Experiences of Competing Logics in Higher Education. *Journal of Higher Education*, vol. 91, no. 1, pp. 139–164. DOI: <https://doi.org/10.1080/00221546.2019.1615332>.
- Volchik V., Maslyukova E. (2019). Trust and Development in Education and Science. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, vol. 6, no. 3, pp. 1444–1455. DOI: [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3\(27\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3(27)).
- Watts R. (2017). *Public Universities, Managerialism and the Value of Higher Education*. Palgrave Critical University Studies.
- Woelert P., Yates L. (2014). Too little and too much trust: Performance measurement in Australian higher education. *Critical Studies in Education*, vol. 56, issue 2, pp. 175–189. DOI: <https://doi.org/10.1080/17508487.2014.943776>.

Information about the authors

Vyacheslav V. Volchik

Dr. Sc. (Econ.), Head of Economic Theory Dept. **Southern Federal University** (105/42 Bolshaya Sadovaya St., Rostov-on-Don, 344006, Russia). E-mail: volchik@sfnedu.ru.

Maxim A. Koryttsev

Dr. Sc. (Econ.), Professor of Economic Theory Dept. **Southern Federal University** (105/42 Bolshaya Sadovaya St., Rostov-on-Don, 344006, Russia). E-mail: vaishn@yandex.ru.

Elena V. Maslyukova

Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Economic Cybernetics Dept. **Southern Federal University** (105/42 Bolshaya Sadovaya St., Rostov-on-Don, 344006, Russia). E-mail: maslyukova@sfnedu.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-5

Управление производительностью труда с учетом факторов здоровья: технология и модели

Е.В. Орлова¹¹ Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа, РФ

Аннотация. Процессы модернизации и технологического развития неизбежно актуализируют проблему развития человеческого капитала. Качество человеческого капитала, в том числе состояние и качество здоровья человека, вносит значимый вклад в рост производительности труда в рамках трудовой деятельности. В статье рассматриваются целесообразность инвестирования ресурсов в сохранение здоровья персонала в целях обеспечения роста производительности труда предприятий, формирование технологий и моделей такого инвестирования. Методологическая база исследования включает теории человеческого капитала. В качестве методов исследования послужили экономико-статистическое моделирование, кластерный анализ, методы принятия управленческих решений. Используются данные управленческой и бухгалтерской отчетности крупного предприятия электроэнергетической сферы, а также данные проводимого на этом предприятии анкетирования работников. Проведен критический анализ существующих подходов, методов и моделей управления здоровьем персонала и производительностью труда. Выявлен ряд существенных недостатков представленных подходов, ограничивающих сферу их применения: отсутствуют методики количественной оценки влияния уровня и состояния здоровья на производительность труда и методики по формированию комплекса управленческих решений, нацеленных на рост эффективности использования трудовых ресурсов с учетом их качества. Это обуславливает необходимость разработки нового подхода, технологии и поддерживающих ее моделей, отражающих важные свойства социально-экономической системы предприятия: высокую динамичность протекаемых процессов, неопределенность внутренней и внешней среды, а также склонность к искажению работниками информации о своем здоровье. Теоретическая значимость исследования обусловлена тем, что разработана технология управления производительностью труда, основанная на поэтапной обработке количественных и качественных данных и моделировании, учитывающем объективные данные об экономических, демографических, социальных факторах и субъективные данные о факторах качества здоровья персонала. Технология обеспечивает поддержку принятия управленческих решений при планировании траекторий роста производительности труда. Практическая ценность исследования заключается в методике формирования профилей групп работников, обладающих схожими характеристиками, и выработке для каждой группы адекватных решений, позволяющих быстро и с минимальными затратами обеспечить прирост производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда; анализ данных; кластеризация; управление производительностью труда; качество здоровья; экономическая отдача от здоровья.

JEL Classification: I15, J24, C14, C44, C83

Дата поступления статьи: 10 июля 2020 г.

Ссылка для цитирования: Орлова Е.В. (2020). Управление производительностью труда с учетом факторов здоровья: технология и модели // Управленец. Т. 11, № 6. С. 57–69. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-5.

ВВЕДЕНИЕ

Национальными целями, определенными в указе Президента РФ¹, являются обеспечение устойчивого роста благосостояния и конкурентоспособности каждого человека, семьи, общества и государства, которые должны сформировать вектор развития экономики страны на ближайшую перспективу. Одним из главных объектов национальных проектов, таких как производительность труда и поддержка занятости, образование, здравоохранение, демография, выступает развитие человеческого капитала. Всемирным банком дано следующее определение человеческого капитала²: «знания, навыки и здоровье, которые люди ак-

кумулируют в течение своей жизни, что позволяет им реализовывать свой потенциал в качестве полезных членов общества. Он приносит огромную отдачу людям, обществу и странам». Оно вполне четко выражает значимость фактора здоровья, формирующего результативность труда человека. В этом смысле уместно полагать, что «человеческий капитал дополняет собой физический капитал, выступая в качестве важного ресурса технического прогресса и долгосрочного экономического роста».

Рост производительности труда, модернизация приоритетных несырьевых отраслей экономики являются сегодня не только необходимыми условиями для экономического развития, но и важными составляющими национальной безопасности России. Решение проблемы повышения производительности труда, конкурентоспособности, а также стабильного роста и развития предприятий, отраслей, регионов в значи-

¹ О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>.

² Изменение характера труда. Доклад о мировом развитии. Всемирный банк. 2019. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/wdr2019#a>.

тельной степени зависит от сохранения здоровья и безопасности человека.

Как экономическая характеристика эффективности использования труда и результативности производственно-экономической деятельности предприятий производительность труда показывает величину затрат труда, необходимую для производства единицы продукции. Традиционно факторы роста производительности труда объединяются в следующие группы: материально-технические (учет уровня инновационности техники и технологий, создание высокопроизводительных рабочих мест); организационно-экономические (определение уровня развития специализации и концентрации производства, применение техник бережливого производства, совершенствование структуры и объемов производства, повышение квалификации); социально-экономические факторы (определение уровня оплаты труда и условий труда). Однако факторы, формирующие человеческий потенциал, а именно состояние и качество здоровья работников как производительных сил производства, не рассматриваются в качестве целевых, воздействие на которые может при взаимодействии с остальными важными компонентами и факторами улучшить производительность труда.

Необходимо отметить, что для тщательного анализа указанной проблемы на сегодня отсутствуют методики количественной оценки влияния уровня и качества здоровья на производительность труда, не представлены рекомендации по управлению здоровьем с целью роста производительности труда и эффективности деятельности предприятий. Согласно уставу и рекомендациям Всемирной организации здравоохранения¹ под здоровьем в данном исследовании понимается «состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов». Здоровье наряду с профессиональными, социальными навыками, знаниями и возможностями образует человеческий потенциал. Рост качества человеческого потенциала прямо влияет на показатели результативности деятельности предприятий, организаций, институтов и экономик в целом.

Состояние и качество здоровья человека как фактор производительности его труда в российских и зарубежных работах исследованы недостаточно. Вероятно, эта проблема выйдет на передний план уже после того как будут исчерпаны другие механизмы и источники роста эффективности труда: модернизация и цифровизация производства, совершенствование управления и пр. При этом важно отметить, что в усло-

виях четвертой промышленной революции качество рабочей силы переходит из малозначимых в группу важнейших факторов управления производительностью труда. Производительность труда выступает ключевым индикатором экономического развития страны и детерминантой уровня жизни населения. В рамках Национального проекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости»² целевым индикатором является прирост производительности труда на предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики. В связи с этим тема исследования, связанная с изучением факторов здоровья и разработкой подходов и технологий сохранения здоровья с целью повышения производительности труда, является сегодня актуальной.

Вопросы охраны здоровья персонала в контексте системы управления человеческими ресурсами на предприятиях представлены в трудах [Сударкина, Глод, 2016; Чижова, Хайруллина, 2016; Галкина, Кабанов, Ханецкий, 2018], в которых анализируется существующая система менеджмента качества охраны труда и предлагаются механизмы ее совершенствования. Нормативно-правовое регулирование системы менеджмента качества в области охраны труда и промышленной безопасности сегодня претерпевает значительные изменения. Так, новый стандарт ISO 45001:2018 «Система менеджмента охраны здоровья и безопасности труда. Требования и рекомендации по применению»³ устанавливает трехлетний переходный период до 2021 г. и учитывает интересы работников, направлен на активное взаимодействие организации и ее бизнес-среды, а также содержит рекомендации по способам и инструментам ее улучшения и достижению заданных целей организации.

Здоровье как часть человеческого капитала, а здоровьесбережение как элемент системы корпоративной социальной ответственности бизнеса рассматриваются в работах [Boles, Wendy, 2004; Wei, Yu, 2018; Ullah, Malik, Hassan, 2019; Calvo-Sotomayor, Laka, Aguado, 2019]. Оценка эффективности системы здравоохранения в целом на макроэкономическом уровне, анализ эффективности инвестиций в здоровьесбережение и их влияние на экономический рост представлены в [Baumol, 1986; Barro, Lee, 2001; Bhargava et al., 2001; Сухарев, 2004; Bloom, Canning, Sevilla, 2004; Bloom, Canning, 2005; Narayan, 2005; Cole, Neumayer, 2006; Umoru, Yaqub, 2013; Chansarn, 2010; Peykarjou et al., 2011; Sheiner, Malinovskaya, 2016; Vlegel et al., 2020].

²Паспорт национального проекта (программы) «Производительность труда и поддержка занятости» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24 декабря 2018 г. № 16). URL:<http://government.ru/info/35567/>.

³ISO 45001:2018. Система менеджмента охраны здоровья и безопасности труда. Требования и рекомендации по применению. URL: <http://iso-management.com/wp-content/uploads/2018/04/ISO-45001-2018-perevod-ot-31-03-2018.pdf>.

¹Improving Health Worker Productivity and Performance in the Context of Universal Health Coverage: The Roles of Standards, Quality Improvement, and Regulation – Final Draft. Global Health Workforce Alliance (Ghwa). Technical Working Group (TWG) #7. 2014. Available at: <https://www.who.int/>.

Качественный анализ на основе экспертных оценок влияния уровня здоровья персонала на производительность труда проводился в работах [Огородова, 2005; Черепов, Ефремов, Калинина, 2017], регулярно приводится в отчетах Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)¹. Формированию подходов к росту производительности труда как фактору конкурентоспособности предприятий, выявлению лучших методик поиска, подготовки и продвижения талантливых сотрудников посвящены исследования [Майер, Лайкер, 2007; Syarnubi et al., 2018; Бородулин, 2019]. Совокупность опережающих показателей, характеризующих условия труда и ценностно-мотивационную среду, представлена в [Mauboussin, 2013; Orlova, 2017; Сладкова, Ильченко, 2019].

Вопросы экономической отдачи от здоровья на российском рынке и влияние здоровья на занятость и заработную плату рассматриваются в трудах [Stern, 1996; Jackle, 2007; Кузьмич, Рошин, 2007]. Оценка влияния возраста работника на величину спроса на труд с учетом уменьшения потенциала здоровья с возрастом человека исследуется в работах [Ляшок, Рошин, 2015; Рошин, Ляшок, 2017].

Целью исследования является разработка технологии управления производительностью труда предприятия, которая учитывает информацию об экономических, демографических, социальных факторах, а также данные о факторах качества здоровья персонала и обеспечивает поддержку принятия управленческих решений при планировании траекторий роста. Для достижения сформулированной цели решаются следующие задачи:

1) выявление и обоснование совокупности факторов, в том числе факторов состояния и качества здоровья, детерминирующих уровень производительности труда;

2) формирование однородных групп работников с учетом выявленных факторов;

3) разработка комплекса управленческих решений, направленных на улучшение состояния и качества здоровья персонала для каждой однородной группы и способствующих росту производительности труда;

4) оценка экономической эффективности управленческих решений по сохранению здоровья персонала.

Необходимо отметить, что вопросы, связанные с охраной и безопасностью труда, снижением рисков производственного травматизма, в исследовании не рассматриваются. Изучению подлежат факторы, обе-

спечивающие работникам возможность выполнять профессиональные обязанности и отражающие потенциал их здоровья, а также стремление работодателя воздействовать на этот потенциал для его сохранения и наращивания и способствующие росту производительности труда.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Предлагается подход, основанный на поэтапной обработке информации и моделировании, отражающем демографические, социальные факторы и факторы качества здоровья персонала, сформированный в целях управления производительностью труда. Схема технологии управления производительностью труда состоит из последовательности этапов.

Этап 1. Качественный анализ состояния здоровья работников. Данный этап реализуется с помощью сплошного обследования с использованием медицинских осмотров и анкетирования. Результатом этапа являются объективные данные о состоянии здоровья, определение принадлежности каждого работника к одной из диспансерных групп, а также субъективная информация, полученная из не анонимно заполненных анкет.

Этап 2. Выбор и обоснование факторов, влияющих на индивидуальную производительность труда работников. На данном этапе проводится разведочный анализ данных, оценивается воздействие факторов, отражающих социальные, демографические характеристики работников, а также факторов, определяющих влияние состояния и качества их здоровья на производительность труда на основе корреляционного и регрессионного анализа.

Этап 3. Формирование однородных групп работников и построение типичных профилей работников каждой группы. На этом этапе формируются однородные группы работников с позиции схожести значений их демографических, социальных факторов и характеристик качества здоровья. В результате образуются типичные профили работников, принадлежащих качественно однородной группе.

Этап 4. Разработка комплекса управленческих решений (стратегий), направленных на улучшение состояния и качества здоровья персонала для каждой однородной группы. Проводится экономическая оценка затрат на реализацию стратегий, включая оценку ущерба от отсутствия на рабочем месте работников ввиду их болезни. Результатом этапа являются экономически эффективные с позиции роста производительности труда стратегии по улучшению состояния здоровья для каждой однородной группы работников.

Технология анализа и моделирования представлена в виде этапов и апробирована на крупном предприятии сферы электроэнергетики Республики

¹The Labour Market for Human Resources for Health in Low- and Middle-Income Countries. The World Health Organization (WHO). 2012. Available at: http://www.who.int/hrh/resources/Observer11_WEB.pdf; Job Quality, Health and Productivity. An evidence-based framework for analysis OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2018. No. 221. Available at: <https://www.oecd-ilibrary.org/>.

Башкортостан. Анализ данных и моделирование осуществлялись в программе Statistica 10.0.

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ РАБОТНИКОВ

Качественная комплексная оценка формируется с использованием двух массивов данных. Во-первых, это объективные данные предприятия о динамике пропусков рабочих дней по больничным листам, потерях, связанных с затратами предприятия по оплате больничных листов, а также дополнительных затратах предприятия для обеспечения выполнения работ сотрудниками, ушедших на больничный лист. Во-вторых, используются субъективные данные, являющиеся результатом проведения сплошного обследования (анкетирования) работников относительно состояния и качества их здоровья, включающего самооценку здоровья по ряду характеристик. Для такого опроса была разработана специальная анкета, состоящая из вопросов, имеющих бинарный ответ (да – нет, нечасто – часто и др.). К характеристикам самооценки состояния и качества здоровья относятся: наличие текущих проблем со здоровьем; наличие хронических заболеваний; самооценка здоровья; оценка правильности питания; наличие вредных привычек (табл. 1).

Таблица 1 – Содержание вопросов при анкетировании
Table 1 – Content of questions in the questionnaire

Показатель	Характеристика
Наличие хронических заболеваний	Заболевания, поддающиеся контролю, но не полному выздоровлению
Частота плохого самочувствия	Состояние сотрудника, при котором он не может в полной мере выполнять трудовую деятельность
Самооценка здоровья	Как сотрудник оценивает свое здоровье
Наличие вредных привычек	Привычки, которые негативно влияют на здоровье сотрудника
Приверженность правильному питанию	Питание, которое исключает вредные или бесполезные вещества в рационе

Проведено анкетирование более 700 работников предприятия, занимающих разные должности и име-

ющих разный уровень производительности труда. Результаты показали, что почти треть работников объясняют состояние своего здоровья возрастом, около четверти опрошенных – экологией и качеством питания, по 23 % – генетическими факторами и наследственной предрасположенностью к различным заболеваниям, 14 % – бытовыми условиями, 7 % – низким качеством медицины. Однако при этом десятая часть работников связывает низкий уровень своего здоровья с собственным невниманием и вредными привычками. Так, около трети административно-управленческих работников и пятая часть технических работников утверждают, что не всегда следуют правильному режиму питания и ведут малоподвижный образ жизни.

ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Показатели, характеризующие состояние и качество здоровья персонала, дополняются факторами антропометрических (пол, возраст) и социальных характеристик работников (образование, количество детей) (табл. 2). Кодировка, т. е. перевод качественных значений признаков, полученных по результатам анкетирования, в количественные осуществляется на основе двоичного кодирования (0 и 1), при этом количественное значение признака увеличивается по мере интенсификации его качественной характеристики.

Индивидуальная производительность труда рассчитывается по методике, которая используется для оценки производительности труда предприятий базовых несырьевых отраслей экономики с объемом годовой выручки от 400 млн р. до 30 млрд р., применяющих общую систему налогообложения¹. В рамках методики производительность труда отражает меру добавлен-

¹Об утверждении Методики расчета показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации и Методики расчета отдельных показателей национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости: приказ Минэкономразвития России от 28 декабря 2018 г. № 748 (ред. от 15 октября 2019 г.).

Таблица 2 – Исследуемые показатели, обозначения и диапазон значений
Table 2 – Studied indicators, symbols and range of values

Показатель	Обозначение	Значение переменной
Возраст	age	20–65
Пол	gender	Женский (0), мужской (1)
Семейное положение	mar	Не женат/не замужем (0), женат/замужем (1)
Образование	edu	Среднее специальное (0), высшее (1)
Количество детей	child	0, 1, 2 и т. д.
Наличие хронических заболеваний	chron_dis	Нет (0), есть (1)
Частота плохого самочувствия	bad_health	Нечасто (0), часто (1)
Самооценка здоровья как слабого и неудовлетворительного	health_self-ass	Нет (0), да (1)
Присутствие неправильного питания	nutr	Нет (0), да (1)
Наличие вредных привычек	bad_hab	Нет (0), да (1)
Индивидуальная производительность труда	labor_pert	136–420 р./ч

ной стоимости, приходящуюся на одного сотрудника предприятия. Данный подход соответствует международной практике и согласуется с системой национальных счетов. Порядок расчета производительности труда основан на сопоставлении по предприятию добавленной стоимости и численности сотрудников. В рамках исследования элементами, влияющими на индивидуальную часовую производительность труда, являются месячные затраты на оплату труда с отчислениями, сравниваемыми с количеством отработанных часов в месяц по каждому работнику. Для определения эффекта изолированного влияния мероприятий по улучшению качества здоровья персонала все остальные элементы добавленной стоимости предполагаются неизменными.

Для выявления парных взаимосвязей факторов с производительностью труда проведен корреляционный анализ. Необходимо отметить, что обследуемые показатели измерены в разных шкалах: производительность труда, возраст и количество детей – в непрерывной метрической шкале, уровень образования – в порядковой (ранговой шкале), а остальные показатели – в номинальной, дихотомической шкале. Поэтому анализ взаимосвязей факторов с целью выявления значимого влияния их на моделируемый показатель – производительность труда – должен осуществляться с использованием разных метрик. Так, для измерения связи между производительностью труда, возрастом и численностью детей используется коэффициент корреляции Пирсона, для оценки влияния уровня образования на производительность труда – коэффициент ранговой корреляции Спирмена, а для оценки влияния категориальных (дихотомических) переменных на производительность труда – многофакторный дисперсионный анализ.

С использованием многофакторного дисперсионного анализа (ANOVA) проверена гипотеза о равенстве средних значений по соответствующим уровням пар факторов (производительность труда и наличие хронических заболеваний, производительность тру-

да и пол и т. д. по всем восьми дихотомическим переменным). Установлено, что гипотеза о равенстве средних значений была отклонена для трех факторов: пол (gender), наличие хронических заболеваний (chron_dis) и наличие вредных привычек (bad_hab). Для остальных пяти факторов такая гипотеза принимается, так как расчетные значения F -критерия Фишера меньше табличного при уровне значимости 0,05. Таким образом, факторы gender, chron_dis и bad_hab значимо связаны с производительностью труда labor_pert, а остальные четыре фактора не оказывают на нее статистически значимого влияния.

Оценка коэффициента Пирсона для пар «возраст – производительность труда» и «число детей – производительность труда» показала, что возраст оказывает статистически значимое обратное влияние, среднее по своей силе, на производительность труда (коэффициент корреляции Пирсона составляет $-0,32$), а количество детей не оказывает сколько-нибудь значимого влияния на производительность труда (расчетное значение t -критерия Стьюдента меньше табличного при уровне значимости 0,05). Расчет коэффициента корреляции Спирмена для оценки влияния уровня образования на производительность труда показал, что эти факторы не связаны корреляционной зависимостью, что противоречит общепринятому тезису о том, что качество и длительность образования работника способствуют росту его эффективности труда.

Для исключения ложных корреляций построена матрица частных корреляций (табл. 3), из которой видно, что переменные «age» – возраст, «gender» – пол, «chron_dis» – наличие хронических заболеваний, а также «bad_hab» – наличие плохого самочувствия значимо влияют на производительность труда.

С учетом шкал измерения предикторов (факторов, предположительно влияющих на производительность труда), а также множественных их взаимодействий были протестированы несколько десятков регрессионных моделей разных спецификаций – с разным составом предикторов, а также разных форм – линейных

Таблица 3 – Матрица частных корреляций факторов (красным цветом отмечены значимые параметры)
Table 3 – Partial correlations matrix (significant parameters are marked in red)

Переменная	age	gender	mar	edu	child	chron_dis	bad_health	health_self-ass	nutr	bad_hab	labor_pert
age	1,00	-0,23	0,06	-0,22	0,30	0,35	-0,01	0,18	0,17	0,20	-0,32
gender	-0,23	1,00	0,20	0,07	0,03	0,04	0,18	-0,03	-0,10	0,01	0,34
mar	0,06	0,20	1,00	0,07	-0,00	-0,02	0,18	0,09	-0,04	0,07	0,03
edu	-0,22	0,07	0,07	1,00	-0,08	-0,28	-0,00	-0,05	0,00	-0,15	0,02
child	0,30	0,03	-0,00	-0,08	1,00	0,13	-0,14	0,20	0,13	0,26	-0,02
chron_dis	0,35	0,04	-0,02	-0,28	0,13	1,00	0,26	0,26	0,25	0,77	-0,27
bad_health	-0,01	0,18	0,18	-0,00	-0,14	0,26	1,00	0,48	0,21	0,31	0,02
health_self-ass	0,18	-0,03	0,09	-0,05	0,20	0,26	0,48	1,00	0,54	0,41	-0,31
nutr	0,17	-0,10	-0,04	0,00	0,13	0,25	0,21	0,54	1,00	0,18	-0,20
bad_hab	0,20	0,01	0,07	-0,15	0,26	0,77	0,31	0,41	0,18	1,00	-0,25
labor_pert	-0,32	0,34	0,03	0,02	-0,02	-0,27	0,02	-0,31	-0,20	-0,25	1,00

и нелинейных. Результаты моделирования по наилучшей модели представлены в табл. 4. Модель регрессии включает совокупность предикторов, в том числе мультипликативно связанных между собой.

Построенная модель дает представление о количественном влиянии выбранных предикторов на производительность труда. Особенно усиливает негативное влияние различное сочетание факторов. Так, максимально снижает производительность труда (в среднем на 477 р./ч) такое сочетание факторов, как частота плохого самочувствия и наличие вредных привычек. Наличие хронических заболеваний и самооценка своего здоровья как недостаточно крепкого снижают производительность труда в среднем на 449 р./ч, а у женатых мужчин этот эффект усиливается еще на 162 р./ч. Также снижение производительности труда в среднем на 584 р./ч наблюдается у женатых мужчин с хроническими заболеваниями.

При этом позитивные коэффициенты регрессии при других факторах усиливают / замедляют указанные эффекты, что не может дать четкое представление о влиянии каждого фактора в отдельности и в сочетании с другими. Если учесть, что вариации представленных предикторов на 80 % объясняют вариацию производительности, а расчетное значение *F*-критерия Фишера составляет 21,4, то построенная модель может быть использована для оценки воздействия указанных предикторов на производительность труда и ее прогнозирование в условиях различных сценарных вариантов, но необходимо отметить существенные недостатки построенной регрессии. Во-первых, часть параметров модели являются статистически не значимыми, во-вторых, множество качественных предикторов негативно сказываются на результатах интерпретации модели, а также на сложности самой интерпретации.

ФОРМИРОВАНИЕ ОДНОРОДНЫХ ГРУПП РАБОТНИКОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Чтобы сгладить выявленные неоднородности данных, а также упорядочить сложные взаимодействия факторов друг с другом, необходима процедура разбиения данных на однородные группы. Это позволяет более подробно исследовать информацию и выявить закономерности в полученных группах. Возможно, что в разных группах будут иметь место разные по силе воздействия и численности факторы, определяющие рост или снижение производительности труда персонала. Поэтому анализ, моделирование и прогнозирование производительности труда в разных группах осуществляются на базе разных моделей и стратегий.

Кластеризация проводится в два этапа: качественный анализ с помощью иерархических методов, затем анализ с помощью метода *k*-средних [Orlova, 2019, 2020]. Разведочный анализ по выяснению возможного количества групп осуществляется с помощью иерархической классификации с использованием разных мер сходства и различия объектов в группах: евклидово расстояние, расстояние Манхэттена, расстояние Чебышева – для оценки степени близости объектов внутри групп и мер расстояний между кластерами – одиночной, полной связи. Изменяя меры расстояния, можно качественно оценить возможный состав кластеров и их количество.

Анализ различных разбиений исходной выборки методом иерархической классификации показал, что можно образовать от трех до шести кластеров. Для более обоснованной группировки объектов использован метод кластеризации на основе количественных критериев, для оценки качества разбиения – метод *k*-средних.

Таблица 4 – Результаты регрессионного анализа моделирования производительности труда
Table 4 – Results of regression analysis of labour productivity modeling

Предиктор регрессии	Коэффициент регрессии	Ошибка коэффициента регрессии	t-статистика	p-value
age	-5,232	2,2219	-2,35490	0,028854
mar*chron_dis	-584,479	120,7443	-4,84064	0,000099
gender*bad_health	254,329	76,3480	3,33118	0,003329
mar*bad_health	111,577	49,7048	2,24479	0,036250
edu*bad_health	121,695	55,9648	2,17450	0,041843
chron_dis*bad_health	560,109	103,1680	5,42909	0,000026
gender*health_ass	-229,364	78,0956	-2,93696	0,008152
edu*health_ass	-108,392	43,4358	-2,49546	0,021441
chron_dis*health_ass	-488,851	105,3426	-4,64059	0,000158
mar*bad_hab	516,338	108,2071	4,77176	0,000116
chron_dis*bad_hab	578,543	141,1459	4,09890	0,000558
bad_health*bad_hab	-476,916	95,9670	-4,96958	0,000074
health_ass*bad_hab	346,146	66,1466	5,23302	0,000040
gender*edu*bad_health	79,240	34,3925	2,30400	0,032080
gender*mar*health_ass	-162,445	62,3059	-2,60721	0,016862
gender*edu*health_ass	-84,053	34,6773	-2,42387	0,024960

Распределение работников в полученных кластерах по уровням факторов здоровья позволяет провести более детальный анализ состояния здоровья работников отдельных групп, описать профили работников каждого кластера с целью дальнейшего формирования стратегий по управлению состоянием их здоровья (табл. 5).

Самый многочисленный кластер (229 человек) – второй, составляет около трети всех опрошенных, это преимущественно замужние женщины с высшим образованием, возраст выше среднего, имеющие двух и более детей. Работники этого кластера имеют существенные проблемы со здоровьем, у некоторых есть хронические заболевания, вредные привычки. При этом работники данного кластера обладают самой низкой производительностью труда по выборке опрошенных.

Первый кластер (191 человек) образуют преимущественно женатые мужчины с высшим образованием, имеющие одного ребенка, следящие за своим здоровьем, хорошо питающиеся, у которых отсутствуют проблемы со здоровьем. Средний возраст работников этой группы – 34,7 лет, а их средняя индивидуальная производительность довольно высокая – 301,6 р./ч. Данную категорию можно обозначить как «здоровые», они не требуют особого внимания к своему здоровью. Третий кластер (184 человека) работников составляет 26 % от числа всех опрошенных, его образуют преимущественно мужчины со средним образованием, имеющие двоих детей, они оценивают свое здоровье не очень высоко, нерегулярно питаются и часто имеют наряду с хроническими еще и сезонные заболевания. Четвертый кластер (98 человек) – это незамужние женщины с высшим образованием, не имеющие детей, у которых отсутствуют вредные привычки, а состояние своего здоровья они характеризуют как вполне удовлетворительное.

Получив четыре однородных класса работников, можно сформировать их профили (совокупность значений характеристик, однозначно отличающих

работников разных кластеров друг от друга) для обоснованного построения стратегий управления производительностью труда.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ СОСТОЯНИЯ И КАЧЕСТВА ЗДОРОВЬЯ РАБОТНИКОВ

Проведены эксперименты, и построены регрессионные модели влияния исследуемых предикторов (факторов) на производительность труда по каждому кластеру работников. Протестировано качество разных моделей регрессии (с разным составом факторов и разных форм), соответствующих каждому классу, подобраны наилучшие с позиции критериев качества – максимального коэффициента детерминации и минимальной средней ошибки аппроксимации. Эти модели дают ясное представление о воздействии факторов на моделируемый показатель и позволяют делать прогнозы относительно влияния изменений факторов на производительность труда (табл. 6).

Содержательное объяснение свободного члена, во всех моделях значимо отличного от нуля, позволяет убедиться в том, что на производительность труда помимо выбранных предикторов воздействуют также уровень квалификации, стаж работы, степень владения требуемыми компетенциями, уровень автоматизации и цифровизации производства.

Построенные модели для анализа и прогнозирования производительности труда для работников по кластерам являются статистически значимыми и позволяют делать требуемые оценки с достаточно высокой точностью, стандартные ошибки прогноза – от 10,3 до 16,6 %. Данные модели используются для прогнозирования величины производительности труда при различных сценарных вариантах воздействия на факторы, отражающие состояние и качество здоровья и изменяемые в результате апробации разработанных управленческих решений.

С точки зрения получения полезных эффектов для бизнеса идея здорового образа жизни и система управления, направленная на сохранение здоровья

Таблица 5 – Распределение работников в кластерах по уровням факторов здоровья
Table 5 – Distribution of employees in clusters by levels of health factors

Показатель	Значение показателя	Численность работников в кластерах			
		1	2	3	4
Наличие хронических заболеваний	Присутствуют	3	220	170	30
	Отсутствуют	187	10	12	70
Частота плохого самочувствия	Не Часто	122	50	30	20
	Часто	70	180	150	80
Самооценка здоровья	Хорошее	159	59	110	30
	Плохое	30	173	71	70
Приверженность правильному питанию	Присутствует	152	40	130	20
	Отсутствует	40	190	50	80
Наличие вредных привычек	Присутствуют	12	220	160	10
	Отсутствуют	180	10	20	90

Таблица 6 – Результаты регрессионного моделирования производительности труда по кластерам работников
(красным цветом отмечены значимые параметры)

Table 6 – Results of regression analysis of labour productivity modeling by the employees' clusters
(significant parameters are marked in red)

Предиктор регрессии	Модели регрессии по кластерам работников			
	1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
age	2,2938	-3,4964	2,4323	-0,3619
child	-3,8365	-5,6638	-6,5767	-76,8798
gender	-3,8608	37,5001	-0,7216	-40,0442
mar	16,3362	-24,5735	38,9882	-22,7630
edu	-9,5457	83,0892	-0,3464	29,0374
chron_dis	-23,6031	38,1560	-0,7990	-5,0536
bad_health	15,9159	105,3204	-20,1630	-40,0442
health_ass	-30,3469	139,8367	23,9315	-40,0442
nutr	-13,0980	136,2081	-12,1418	26,6200
bad_hab	-23,6031	-80,6174	-3,4200	-46,6946
Свободный член модели регрессии	139,0025	249,9718	109,6893	460,2615
Коэффициент детерминации модели	0,84	0,73	0,71	0,76
Стандартная ошибка, %	10,3	16,6	12,1	11,6
F-критерий Фишера модели	4,1	4,1	4,6	4,3

работников предприятий, обладает рядом значимых функций. Во-первых, это мотивационная функция. Забота о здоровье работника, которая сопровождается определенными мероприятиями и действиями, направленными на его улучшение, является элементом системы корпоративной социальной ответственности. Функционирование социального пакета для работников выступает показателем статуса и имиджа фирмы. Данные мероприятия повышают лояльность семьи сотрудника предприятию и играют стратегически важную роль для мотивации работников. Во-вторых, эта стратегия развития предприятия является элементом его корпоративной культуры. Идеи здорового образа жизни, принятые сотрудниками, становятся частью информационной внутрикорпоративной среды, обладают большим командообразующим эффектом.

Организация комплекса управленческих решений по сохранению здоровья работников предприятия основана на мероприятиях следующих типов: социально-психологических, финансово-экономических и материально-технических. Мероприятия, связанные с социально-психологическими факторами, обеспечивают формирование ценностных ориентаций работников, мотивацию здорового образа жизни, обучение руководителей и всего коллектива здоровьесбережению, создание благоприятного морально-психологического климата и атмосферы сотрудничества в коллективе, разработку и внедрение системы оздоровительных мероприятий. Здесь используются педагогические средства. Мероприятия, ориентированные на финансово-экономические условия, включают обеспечение требуемых затрат для материального стимулирования работников к здоровьесберегающей деятельности. Мероприятия, формирующие материально-технические условия здоровьесбережения, включают развитие материально-технической базы,

регулярное проведение физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий, модернизацию спортзала, приобретение современных тренажеров, организацию комнаты психологической разгрузки.

Сформированные однородные группы работников, имеющих содержательно разные профили, дают основание для разработки дифференцированного пакета решений (стратегии) по управлению производительностью труда путем сохранения здоровья работников. Такие стратегии были разработаны для четырех однородных кластеров, характеризующих состояние здоровья работников как отличное, хорошее, удовлетворительное и плохое. Для каждой группы работников предложена своя стратегия: текущий контроль, мониторинг и профилактика, профилактика здорового образа жизни, сильное вовлечение (табл. 7).

Проведена экономическая оценка эффективности реализации этих стратегий. Экономический эффект от внедрения указанных мероприятий обеспечивается за счет: уменьшения числа технологических нарушений, совершенных персоналом; уменьшения выплат по больничным листам, сокращения больничных листов; сокращения дней нетрудоспособности; роста качества выполняемой работы (табл. 8).

Например, стратегия «Сильное вовлечение», разработанная для работников третьего кластера, составляющего около трети от совокупной численности персонала, включает следующие мероприятия: пропаганда здорового образа жизни; массовый спорт; расширение перечня рабочих специальностей, обеспечиваемых регулярным санаторно-курортным лечением; разработка оздоровительных программ. Для реализации стратегии требуются инвестиционные вложения в объеме 260 тыс. р. Источниками экономического эффекта от предлагаемой программы мероприятий являются:

Таблица 7 – Стратегии улучшения состояния и качества здоровья работников
Table 7 – Strategies for improving the state and quality of employees' health

Кластер	Профиль работников кластера, отражающий состояние здоровья	Стратегия по улучшению состояния здоровья	Краткое содержание стратегии (мероприятия)
1	Отличное	Текущий контроль	Проведение регулярных бесед, тренингов
4	Хорошее	Мониторинг и профилактика	Проведение тренингов и текущий контроль за здоровьем сотрудников
2	Удовлетворительное	Профилактика здорового образа жизни	Регулярный контроль и реализация мероприятий по улучшению состояния здоровья
3	Плохое	Сильное вовлечение	Регулярная реализация мероприятий: пропаганда здорового образа жизни; массовый спорт; расширение перечня рабочих специальностей, обеспечиваемых регулярным санаторно-курортным лечением; разработка оздоровительных программ

Таблица 8 – Оценка затрат предприятия до и после реализации управленческих решений
Table 8 – Costs assessment before and after implementing management decisions at enterprise

Статья затрат	Величина затрат до реализации управленческих решений, р.	Величина затрат после реализации управленческих решений, р.	
		Оптимистичный вариант	Реалистичный вариант
Оплата больничных листов	366 125	0	124 593
Оплата труда на замещение отсутствующих работников	2 295 625	0	1 023 500
Итого	2 661 750	0	1 248 093

- сокращение затрат на оплату больничных листов. Так как работники третьего кластера составляют 25 % от числа опрошенных, примем два варианта: оптимистический, предполагающий полное сокращение заболеваемости у работников данного кластера, и реалистический, обеспечивающий сокращение заболеваемости и затрат на выплаты по больничным листам на 20 %;

- сокращение затрат на замещение ушедшего на больничный лист работника. Аналогично для оценки эффекта рассматривается оптимистичный вариант, при котором полностью ликвидируются эти затраты, и реалистический вариант, при котором сокращение затрат составит 20 %.

Затраты предприятия, связанные с отсутствием работника по болезни, сократятся более чем на 1 413 тыс. р., а чистая экономия с учетом расходов на реализацию программ составит более чем 1 153 тыс. р. Производительность труда в целом по предприятию после внедрения мероприятий составит 6 509 000 р./чел., что выше первоначального значения на 2 %.

Необходимо также отметить, что в результате внедрения мероприятий по сохранению здоровья работников возникают социальные эффекты, связанные с усилением мотивации более здоровых и удовлетворенных качеством своего здоровья работников, что в свою очередь способствует улучшению эффективности самого труда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе проверена и принята как правильная гипотеза о необходимости учета факторов здоровья чело-

века как производительного ресурса экономики при управлении эффективностью использования данного ресурса. Показано, что факторы, описывающие состояние и качество здоровья человека, влияют на качество и эффективность его трудовой деятельности.

Чтобы обоснованно формировать решения по управлению производительностью труда с учетом факторов здоровья человека, необходим комплексный подход, который системно описывает такие закономерности и на этой основе позволяет сформулировать адекватные решения. Разработаны концептуальный подход и технология по управлению производительностью труда на базе решений по улучшению состояния и качества здоровья персонала. В рамках этой технологии осуществляются выбор и обоснование факторов здоровья персонала исходя из их влияния на производительность труда, кластеризация работников и формирование их однородных групп с позиции схожих значений демографических, социальных факторов и характеристик качества здоровья, типичных профилей работников, а также выработка дифференцированных стратегий управления, ориентированных на работников каждого кластера.

Показано, что для более полного и всестороннего описания производительности труда как объекта управления кроме экономических факторов необходимо учитывать социальные, демографические и факторы, характеризующие состояние здоровья персонала. С использованием методов корреляционного и регрессионного анализа установлено, что существенными детерминантами производительности труда работников являются показатели состояния и качества

их здоровья, и в случае отсутствия негативных проявлений со стороны здоровья работника способствуют, при прочих равных условиях, росту производительности труда.

Разработанная технология управления производительностью труда протестирована и внедрена на одном из предприятий электроэнергетической сферы

деятельности. В результате применения технологии и предлагаемых управленческих решений затраты предприятия, связанные с заболеваемостью работников, сократились более чем на 70 %, а производительность труда увеличилась на 2 %, что обеспечило совокупный рост выручки компании около 8 %.

Источники

- Бородулин А.Л. (2019). Взаимосвязь потока создания талантливых сотрудников и программ повышения производительности труда // Социально-трудовые исследования. № 37(4). С. 92–97. DOI: 10.34022/2658-3712-2019-37-4-92-97.
- Галкина Е.Е., Кабанов А.С., Ханецкий А.С. (2018). Некоторые аспекты оценки эффективности системы менеджмента охраны труда и техники безопасности на предприятиях авиакосмического комплекса // Качество и жизнь. № 1(17). С. 55–60.
- Кузьмич О.С., Роцин С.Ю. (2007). Влияние здоровья на заработную плату и занятость: эмпирические оценки отдачи от здоровья: препринт WP15/2007/02. М.: ГУ ВШЭ.
- Ляшок В.Ю., Роцин С.Ю. (2015). Влияние здоровья на предложение труда пожилых // Прикладная эконометрика. № 4(40). С. 6–27.
- Майер Д., Лайкер Дж. (2007) Талантливые сотрудники. Воспитание и обучение людей в духе Дао Toyota. М.: Альпина Паблишер.
- Огородова М.В. (2005). Повышение производительности труда на основе интеграции промышленного производства и здоровьесбережения. Н. Новгород: Изд-во ВГИПА.
- Роцин С.Ю., Ляшок В.Ю. (2017). Молодые и пожилые работники на российском рынке труда: являются ли они конкурентами? // Журнал новой экономической ассоциации. № 1(33). С. 117–140.
- Сладкова Н.М., Ильченко О.И. (2019). Производительность труда: подход к разработке типовых опережающих показателей результативности ориентированной системы труда // Социально-трудовые исследования. № 6(3). С. 121–133. DOI: 10.34022/2658-3712-2019-36-3-121-133.
- Сударкина Х.В., Глод О.Д. (2016). Трудоохранный менеджмент: система, методы и функции управления охраной труда на предприятии // Инновационная наука. № 6-1. С. 245–248.
- Сухарев О.С. (2004). Экономический рост, институты и технологии. М.: Финансы и статистика.
- Чижова М.А., Хайруллина Л.И. (2016). Системные действия в управлении охраной труда: менеджмент безопасности и охраны здоровья работников // Вестник Технологического университета. Т. 19, № 24. С. 163–167.
- Черепов В.М., Ефремов Д.В., Калинина М.Ю. (2017). Производительность труда и состояние здоровья работника // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. № 25(6). С. 324–327.
- Barro R.J., Lee J.W. (2001). International data on educational attainment: Updates and implications. *Oxford Economic Papers*, vol. 53, no 3, pp. 541–563.
- Baumol W. (1986). Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show. *American Economic Review*, vol. 76, no. 5, pp. 1072–1085.
- Bhargava A., Jamison D., Lau L., Murray C. (2001). Modeling the Effects of Health on Economic Growth. *Journal of Health Economics*, vol. 20, no. 3, pp. 423–440.
- Boles M., Pelletier B., Lynch W. (2004). The Relationship Between Health Risks and Work Productivity. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, vol. 46, pp. 37–45. DOI: 10.1097/01.jom.0000131830.45744.97.
- Bloom D.E., Canning D., Sevilla J. (2004). The Effect of Health on Economic Growth: A Production Function Approach. *World Development*, vol. 32, no. 1, pp. 1–13.
- Bloom D.E., Canning D. (2005). Health and Economic Growth: Reconciling the Micro and Macro Evidence February. *Harvard School of Public Health*. Available at: https://www.anderson.ucla.edu/faculty_pages/romain.wacziarg/demogworkshop/Bloom%20and%20Canning.pdf.
- Calvo-Sotomayor I., Laka J.P., Aguado R. (2019). Workforce Ageing and Labour Productivity in Europe. *Sustainability*, vol. 11, no. 20, pp. 51–58. DOI: 10.3390/su11205851.
- Chansarn S. (2010). Labor productivity growth, education, health and technological progress: A cross-country analysis. *Economic Analysis & Policy*, vol. 40, no. 2, pp. 249–261.
- Cole M., Neumayer. E. (2006). The impact of poor health on total factor productivity. *Journal of Development Studies*, vol. 42, no. 6, pp. 918–938.
- Jackle R. (2007). *Health and Wages. Panel data estimates considering selection and endogeneity*. Ifo Institute for Economic Research.
- Mauboussin M.J. (2013). The Success Equation: Untangling Skill and Luck in Business, Sports, and Investing. *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*, vol. 30, no. 3, pp. 44–51. DOI: 10.2469/cp.v30.n3.1

- Narayan S., Narayan P. (2005). An empirical analysis of Fiji's import demand function. *Journal of Economic Studies*, vol. 32, no. 2, pp. 158–168.
- Orlova E.V. (2020). Decision-Making Techniques for Credit Resource Management Using Machine Learning and Optimization. *Information*, vol. 11, no. 3, p. 144. DOI: <https://doi.org/10.3390/info11030144>.
- Orlova E.V. (2017). Technology for Control an Efficiency in Production and Economic System. *Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth*, pp. 811–818.
- Orlova E.V. (2019). Model for Discrete Optimal Control of the Enterprise's Financial Processes. *Journal of Physics: Conference Series*, vol. 1368, pp. 042–054.
- Peykarjou K., Gollu R.B., Gashti H.P., Shahrivar R.B. (2011). Studying the relationship between health and economic growth in OIC member states. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, vol. 3, no. 8, pp. 10–41.
- Sheiner L., Malinovskaya A. (2016). Measuring Productivity in Healthcare: An Analysis of the Literature. Hutchins Center on Fiscal and Monetary Policy at Brookings. Available at: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/08/hp-lit-review_final.pdf.
- Stern S. (1996). Semiparametric estimates of the supply and demand effects of disability on labor force participation. *Journal of Econometrics*, vol. 71, issues 1–2, pp. 49–70. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01694-1](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01694-1).
- Syarnubi A., Sembiring R.A., Siswaya T., Zuraida R. (2018). Performance, productivity, and safety & health among employee of oil & gas company in Qatar. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science*, vol. 195(1), pp. 012–075.
- Ullah S., Malik M.N., Hassan M. (2019). Impact of Health on Labour Productivity: Empirical Evidence from Pakistan. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, vol. 8, no. 1 pp. 117–139.
- Umoru D., Yaqub J.O. (2013). Labour productivity and health capital in Nigeria: The empirical evidence. *International Journal of Humanities and Social Science*, vol. 3, no. 4, pp. 199–221.
- Vlegel M., Haagsma J.A., Munter L., Jongh M., Polinder S. (2020). Health Care and Productivity Costs of Non-Fatal Traffic Injuries: A Comparison of Road User Types. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 17, no 7, pp. 17–22. DOI: 10.3390/ijerph17072217.
- Wei F., Xia Y., Kong Yu. (2018). Public Health Expenditure and Labour Productivity: A Tentative Interpretation Based on the Science of Brain Cognition. *NeuroQuantology*, vol. 16, pp. 319–333. DOI: 10.14704/nq.2018.16.5.1274.

Информация об авторе

Орлова Екатерина Владимировна

Доктор технических наук, доцент, профессор кафедры экономики предпринимательства. Уфимский государственный авиационный технический университет (450008, РФ, г. Уфа, ул. Карла Маркса, 12). E-mail: ekorl@mail.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-5

Labour productivity management using health factors: Technique and models

Ekaterina V. Orlova¹

¹ Ufa State Aviation Technical University, Ufa, Russia

Abstract. The processes of modernization and technological evolution have emphasized the problem of human capital development. The quality of human capital, including physical well-being, makes a significant contribution to the growth of workforce productivity. The paper examines the feasibility of investing in employees' health in order to ensure the growth of labour productivity at enterprises, as well as develop techniques and models of such investment. The theories of human capital constitute the methodological basis of the study. The research methods used are economic-statistical modeling, cluster analysis and methods of managerial decision-making. The article examines statistical data of management and accounting reports of a large enterprise engaged in the electric power industry, as well as data from a survey of its employees. The study analyzes the existing approaches, methods and models to control employees' health and labour productivity. It identifies a number of significant shortcomings inherent in the current approaches that limit the scope of their application: there are no quantitative methods for assessing how the level and state of health affect labor productivity and no methods for forming a set of managerial decisions aimed at increasing the efficiency of labor resources with respect to their quality. This necessitates the development of a new approach, technique and its supporting models that reflect the important features of enterprises' socio-economic system, i.e. the high dynamics of the ongoing processes, the uncertainty of the internal and external environment, and employees' inclination to distort information about their health. The theoretical significance of the study is due to the proposed technique for managing labor productivity based on stage-by-stage processing of quantitative and qualitative data and modeling, which takes into account objective data on economic, demographic, social factors and subjective data on the quality of employees' health. The technique provides sup-

port for making managerial decisions when planning trajectories of labour productivity growth. The practical value of the study lies in the methodology for forming the profiles of employees' groups with similar characteristics, and in the development of adequate solutions for each group that allow increasing labor productivity quickly and at minimum costs.

Keywords: labour productivity; data analysis; clustering; labour productivity management; health condition; economic return on health.

JEL Classification: I15, J24, C14, C44, C83

Paper submitted: July 10, 2020

For citation: Orlova E.V. (2020). Labour productivity management using health factors: Technique and models. *Upravlenets – The Manager*, vol. 11, no. 6, pp. 57–69. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-5.

References

- Borodulin A.L. (2019). Vzaimosvyaz' potoka sozdaniya talantlivykh sotrudnikov i programm povysheniya proizvoditel'nosti truda [The relationship between talented employees and programs increasing labor productivity]. *Sotsial'no-trudovye issledovaniya – Social & Labour Research*, no. 37(4), pp. 92–97. DOI: 10.34022/2658-3712-2019-37-4-92-97.
- Galkina E.E., Kabanov A.S., Khanetskiy A.S. (2018). Nekotorye aspekty otsenki effektivnosti sistemy menedzhmenta okhrany truda i tekhniki bezopasnosti na predpriyatiyakh aviakosmicheskogo kompleksa [Some aspects of assessing the effectiveness of the occupational health and safety management system at the enterprises of the aerospace complex]. *Kachestvo i zhizn' – Quality and Life*, no. 1(17), pp. 55–60.
- Kuz'mich O.S., Roshchin S.Yu. (2007). Vliyaniye zdorov'ya na zarabotnuyu platu i zanyatost': empiricheskie otsenki ot dachi ot zdorov'ya: preprint WP15/2007/02 [The impact of health on wages and employment: Empirical estimates of the return on health: Preprint WP15/2007/02]. Moscow: HSE Publ.
- Lyashok V.Yu., Roshchin S.Yu. (2015). Vliyaniye zdorov'ya na predlozheniye truda pozhylykh [Effect of health on labour supply of elderly]. *Prikladnaya ekonometrika – Applied Econometrics*, no. 4(40), pp. 6–27.
- Meier D., Liker J. (2007). *Toyota Talent: Developing Your People the Toyota Way* (Russ. ed.: Talantlivye sotrudniki. Vospitanie i obuchenie lyudey v dukhe Dao Toyota. Moscow: Al'pina Publisher).
- Ogorodova M.V. (2005). *Povyseniye proizvoditel'nosti truda na osnove integratsii promyshlennogo proizvodstva i zdorov'esberezheniya* [Increasing labor productivity through the integration of industrial production and health conservation]. Nizhny Novgorod: VGIPA.
- Roshchin S.Yu., Lyashok V.Yu. (2017). Molodye i pozhylye rabotniki na rossiyskom rynke truda: yavlyayutsya li oni konkurentami? [Young and Older Workers in the Russian Labor Market: Are They Competitors?]. *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – The Journal of New Economic Association*, no. 1(33), pp. 117–140.
- Sladkova N.M., Il'chenko O.I. (2019). Proizvoditel'nost' truda: podkhod k razrabotke tipovykh operezhayushchikh pokazateley rezul'tatorientirovannoy sistemy truda [Labor productivity: An approach to the development of typical leading indicators of the result-oriented labor system]. *Sotsial'no-trudovye issledovaniya – Social & Labour Research*, no. 6(3), pp. 121–133. DOI: 10.34022/2658-3712-2019-36-3-121-133.
- Sudarkina Kh.V., Glod O.D. (2016). Trudookhrannyy menedzhment: sistema, metody i funktsii upravleniya okhrany truda na predpriyatii [Labor protection management: System, methods and functions of labor protection management at an enterprise]. *Innovatsionnaya nauka – Innovation Science*, no. 6-1, pp. 245–248.
- Sukharev O.S. (2004). *Ekonomicheskiy rost, instituty i tekhnologii* [Economic growth, institutions and technologies]. Moscow: Finansy i statistika.
- Chizhova M.A., Khayrullina L.I. (2016). Sistemnye deystviya v upravlenii okhrany truda: menedzhment bezopasnosti i okhrany zdorov'ya rabotnikov [Systemic actions in labor protection management: Management of safety and health protection of workers]. *Vestnik Tekhnologicheskogo universiteta – The Bulletin of the Technological University*, vol. 19, no. 24, pp. 163–167.
- Cherepov V.M., Efremov D.V., Kalinina M.Yu. (2017). Proizvoditel'nost' truda i sostoyaniye zdorov'ya rabotnika [The working efficiency and health conditions of workers]. *Problemy sotsial'noy gigieny, zdravookhraneniya i istorii meditsiny – The Problems of Social Hygiene, Public Health and History of Medicine*, no. 25(6), pp. 324–327.
- Barro R.J., Lee J.W. (2001). International data on educational attainment: Updates and implications. *Oxford Economic Papers*, vol. 53, no 3, pp. 541–563.
- Baumol W. (1986). Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show. *American Economic Review*, vol. 76, no. 5, pp. 1072–1085.
- Bhargava A., Jamison D., Lau L., Murray C. (2001). Modeling the Effects of Health on Economic Growth. *Journal of Health Economics*, vol. 20, no. 3, pp. 423–440.
- Boles M., Pelletier B., Lynch W. (2004). The Relationship Between Health Risks and Work Productivity. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, vol. 46, pp. 37–45. DOI: 10.1097/01.jom.0000131830.45744.97.
- Bloom D.E., Canning D., Sevilla J. (2004). The Effect of Health on Economic Growth: A Production Function Approach. *World Development*, vol. 32, no. 1, pp. 1–13.
- Bloom D.E., Canning D. (2005). Health and Economic Growth: Reconciling the Micro and Macro Evidence February. *Harvard School of Public Health*. Available at: https://www.anderson.ucla.edu/faculty_pages/romain.wacziarg/demogworkshop/Bloom%20and%20Canning.pdf.
- Calvo-Sotomayor I., Laka J.P., Aguado R. (2019). Workforce Ageing and Labour Productivity in Europe. *Sustainability*, vol. 11, no. 20, pp. 51–58. DOI: 10.3390/su11205851.
- Chansarn S. (2010). Labor productivity growth, education, health and technological progress: A cross-country analysis. *Economic Analysis & Policy*, vol. 40, no. 2, pp. 249–261.

- Cole M., Neumayer. E. (2006). The impact of poor health on total factor productivity. *Journal of Development Studies*, vol. 42, no. 6, pp. 918–938.
- Jackle R. (2007). *Health and Wages. Panel data estimates considering selection and endogeneity*. Ifo Institute for Economic Research.
- Mauboussin M.J. (2013). The Success Equation: Untangling Skill and Luck in Business, Sports, and Investing. *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*, vol. 30, no. 3, pp. 44–51. DOI: 10.2469/cp.v30.n3.1
- Narayan S., Narayan P. (2005). An empirical analysis of Fiji's import demand function. *Journal of Economic Studies*, vol. 32, no. 2, pp. 158–168.
- Orlova E.V. (2020). Decision-Making Techniques for Credit Resource Management Using Machine Learning and Optimization. *Information*, vol. 11, no. 3, p. 144. DOI: <https://doi.org/10.3390/info11030144>.
- Orlova E.V. (2017). Technology for Control an Efficiency in Production and Economic System. *Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth*, pp. 811–818.
- Orlova E.V. (2019). Model for Discrete Optimal Control of the Enterprise's Financial Processes. *Journal of Physics: Conference Series*, vol. 1368, pp. 042–054.
- Peykarjou K., Gollu R.B., Gashti H.P., Shahrivar R.B. (2011). Studying the relationship between health and economic growth in OIC member states. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, vol. 3, no. 8, pp. 10–41.
- Sheiner L., Malinovskaya A. (2016). Measuring Productivity in Healthcare: An Analysis of the Literature. Hutchins Center on Fiscal and Monetary Policy at Brookings. Available at: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/08/hp-lit-review_final.pdf.
- Stern S. (1996). Semiparametric estimates of the supply and demand effects of disability on labor force participation. *Journal of Econometrics*, vol. 71, issues 1–2, pp. 49–70. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01694-1](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01694-1).
- Syarnubi A., Sembiring R.A., Siswaya T., Zuraida R. (2018). Performance, productivity, and safety & health among employee of oil & gas company in Qatar. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science*, vol. 195(1), pp. 012–075.
- Ullah S., Malik M.N., Hassan M. (2019). Impact of Health on Labour Productivity: Empirical Evidence from Pakistan. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, vol. 8, no. 1 pp. 117–139.
- Umoru D., Yaqub J.O. (2013). Labour productivity and health capital in Nigeria: The empirical evidence. *International Journal of Humanities and Social Science*, vol. 3, no. 4, pp. 199–221.
- Vlegel M., Haagsma J.A., Munter L., Jongh M., Polinder S. (2020). Health Care and Productivity Costs of Non-Fatal Traffic Injuries: A Comparison of Road User Types. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 17, no 7, pp. 17–22. DOI: 10.3390/ijerph17072217.
- Wei F., Xia Y., Kong Yu. (2018). Public Health Expenditure and Labour Productivity: A Tentative Interpretation Based on the Science of Brain Cognition. *NeuroQuantology*, vol. 16, pp. 319–333. DOI: 10.14704/nq.2018.16.5.1274.

Information about the author

Ekaterina V. Orlova

Dr. Sc. (Engineering), Professor of Business Economics Dept. **Ufa State Aviation Technical University** (12 K. Marksa St., Ufa, 450008, Russia).
E-mail: ekorl@mail.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-6

The mediating role of price sensitivity in the effect of trust and loyalty to luxury brands on the brand preference

Esra Özkan Pir¹, Evrim Derinözlü¹ Erzincan Binali Yıldırım University, Erzincan, Turkey

Abstract. In the age of consumption, customers prefer high-quality and exclusively designed luxury brands. This trend is based on a variety of reasons, such as the manifestation of status and wealth, as well as positive emotions and symbolic power created by these brands. The study aims to examine the variables of trust and loyalty to luxury brands, brand preference and price sensitivity, and to determine whether there is a meaningful relationship between these variables. If there is, to investigate the mediating role of price sensitivity in the effect of consumer trust and loyalty to luxury brands on brand preference. The methodological framework of the research includes planned behaviour theory to predict customers' intentions and behaviours towards luxury brands. The information base of the research includes data from the online survey of 563 respondents from Turkey. Among the main research methods applied in the study are descriptive statistics and correlation analysis. SPSS 22.0 and AMOS software, as well as the principles of structural equation modeling are used to analyze the data. In the research, we could not determine the mediating role of price sensitivity in the effect of brand trust and loyalty on brand preference. A statistically significant, positive, and healthy relationship exists between brand trust and brand loyalty and brand preference. The study shows that the effect of price sensitivity and brand trust on brand preference is weak. The theoretical and practical importance of the study is to support companies in developing successful luxury branding strategies and to contribute to the luxury brand literature.

Keywords: brand trust; brand loyalty; brand preference; price sensitivity; luxury brand.

JEL Classification: M31, E21, D11

Paper submitted: October 8, 2020

For citation: Özkan Pir E., Derinözlü E. (2020). The mediating role of price sensitivity in the effect of trust and loyalty to luxury brands on the brand preference. *Upravlenets – The Manager*, vol. 11, no. 6, pp. 70–84. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-6.

INTRODUCTION

One of the primary objectives of businesses is to become a trusted brand in an increasingly competitive environment [Kalyoncuoğlu, 2017]. Trust is critical for attitudes and behaviors towards any company or seller and is essential during shopping [Habibi, Laroche, Richard, 2014]. The stable relationship between the brand and the consumer is gradually transformed into brand trust [Delgado-Ballester, Munuera-Aleman, 2001, 2005]. Strong brands mean trusted brands, which, in turn, bring loyal customers [Çabuk, Demirci-Orel, 2008]. This relationship is primarily consistent with the goals of luxury products. Moreover, the concept of trust reduces the possibility of risk and uncertainty. Thus, customers are more likely to choose a brand they trust [Power, Whelan, Davies, 2008].

Brand trust is a dominant mediating factor in customer behavior before and after product purchases [Liu et al., 2012]. This is one of the most influential factors in creating an emotional bond between the consumer and the brand. Brand loyalty is revealed by not abandoning the brand after the emotional bond is formed, and by purchasing the same brand repeatedly [Çeçen-Sağlam, Sağlam, 2016].

According to Brodie et al. [2011], the shared values created between consumers and a particular brand lay the foundations of consumer-brand loyalty. Another factor in ensuring brand loyalty is brand trust. It is built when

brands meet consumer expectations, such as quality and after-sales service. Therefore, customers who trust the brand want to repurchase it by ruling out other alternatives and without wasting time. This indicates that trust is one of the critical factors affecting brand loyalty [Sahin, Gultekin, 2017].

Relatively higher costs incurred in acquiring new customers compared with retaining the existing ones causes brands to focus on establishing loyalty among the existing consumers [Delgado-Ballester, Munuera-Aleman, 2001].

One of the strengths of brand marketing is brand preference, where consumers are loyal to a particular brand. One of the critical issues in branding strategies is how to create and maintain consumer brand preferences. However, marketers in the industry experience difficulties in changing customers' preferences [Kao, 2019]. According to Ebrahim [2013], the strength of any brand is its success in gaining consumer preferences and establishing long-term relationships. Consumer brand preference is an essential step in understanding buyer choice behavior and has always been of interest to marketers. Brand preferences reveal the qualities of the brand, strengthen its position, and increase its market share. It also creates a critical input in developing a company's successful brand-

ing strategy and provides insight into product development. For luxury goods, being the preferred brand is an essential indicator of strength.

Since the consumer is willing to buy branded products despite their high price, it is vital to examine brand loyalty's effect on price sensitivity [Phau, Cheong, 2009]. Consumers who are loyal to any brand show less sensitivity to products' prices of the relevant brand [Dowling, Uncles, 1997]. Thus, the research examines the mediating role of price sensitivity in the effect of trust and loyalty to luxury brands on brand preference. In the research, we hypothesize that the effect of brand trust and brand loyalty on brand preferences is strong and price sensitivity has a mediating effect on this relationship.

The study aims to clarify if price sensitivity is an important factor in the effects of brand trust and loyalty on the brand preference. The main objective of the research is to explore the mediating role of price sensitivity in the effect of trust and loyalty to luxury brands on brand preference.

BRAND TRUST

In the dictionary of the Turkish Language Association (TDK)¹, the concept of trust is defined as "believing without any fear, hesitation and suspicion and a feeling of attachment, confidence" and "courage and boldness", which appears in all fields and scientific works. The concept of trust, which is one of the most effective fundamental factors in all sorts of decisions of societies, is discussed and explained in different disciplines such as Management, Economics, Psychology, Sociology, Law, and Marketing. In the initial studies on trust, researchers considered this phenomenon as a personality trait [Rawlins, 2007]. The concept of trust has a structure, including ethical values such as sincerity, authenticity, integrity, virtue, and honor [Solomon, Flores, 2001]. Trust can also be defined as the conscious consistency that includes sincerity, truth, honesty, and virtue in the relationships between individuals and institutions [Gökalp, 2003]. This term is briefly interpreted as "the perceived honesty, competency and helpfulness of a trust goal" [Doney, Cannon, 1997; Coulter, Coulter, 2002]. Trust is a critical factor in building relationships between consumers and companies [Mabkhot, Shaari, Salleh, 2017].

According to Brumley [2002], brand trust is "the psychological state of repeat purchasing tendency based on the positive expectations regarding the counterparty's intentions and behaviors". Chaudhuri and Holbrook [2001] defined brand trust as "the willingness of consumers to believe in the brand's ability to fulfill its intended function." A person feels confident once an event he has been waiting for finally happens. Trust is the willingness to believe the other side in the face of risk [Lau, Lee, 1999].

Brand quality is an indicator of brand reliability. If consumers trust the brand, they believe it is of high quality

[Azizi, 2014]. Brand trust is assumed to be the leading indicator of brand value [Rosenbloom, Haefner, 2009]. Therefore, it is a crucial concept for luxury brands.

Lau and Lee [1999] define brand trust as "the trust of the customer in the existing brand in the face of any risk." Accordingly, brand trust embraces factors, such as the brand predictability, brand adequacy, brand reputation, customer appreciation of the brand, and trust in the business.

Brand trust is a prominent phenomenon, especially in the circumstances such as uncertainty or fear of opportunism [Laroche et al., 2012]. Chaudhuri and Holbrook [2001] state that customers can rely on the relevant brand to reduce uncertainty in an environment, where customers feel incredibly vulnerable.

Trust is one of the critical factors that influence the decisions of consumers. Trust implies believing in a brand before purchasing any product or service [Swaen, Chumpitaz, 2008]. Brand trust can demolish the wall of concern and distance for consumers to buy products and become permanent customers [Pavlou, 2003]. Reast [2005] revealed that brand trust depends on the satisfaction with the performance of a particular product offered by the brand. The level of satisfaction created by meeting consumer expectations, wishes, and needs affects brand loyalty [Hacıefendioğlu, 2014].

Brand reputation and awareness, i.e. having knowledge about the brand before using it, increases consumers' belief in the brand and builds trust [Dawar, 1996]. Consumers will consider gravitating towards other products risky, and thus, continue to prefer the products they are already confident about [Gürbüz, Doğan, 2013]. Lin and Lee [2012] note that familiarity, which enables stores to be recognized and remembered, decreases risk perception and increases brand trust. Adamson et al. [2003] show that trust is positively associated with customer loyalty. Al-Hawari [2011] also reveals that customer trust is linked to customer loyalty. Brand trust has also been the subject of repeat purchasing behavior [Harris, Goode, 2004].

Brand trust implies that consumers have positive expectations about the brand and believe in it. This suggests that brand trust plays a facilitating role in the purchasing process [Luk, Yip, 2008]. Thanks to brand trust, customers believe that the brand will show the expected performance. Products and services offered by the brand should meet or even exceed consumers' expectations to ensure brand trust [Orzan et al., 2016]. Brand character reflects the extent to which brands appeal to the lifestyle and personality of customers. Brands that supposedly have a distinctive character are likely to be preferred over those without any character [Sääksjärvi, Samiee, 2007]. Consumers who rely on a brand are more willing to stay loyal to it, buy new products in new categories, and pay more money for it [Mabkhot, Shaari, Salleh, 2017]. After building brand trust, brand loyalty will be easier to create.

¹Türk Dil Kurumu (TDK). Available at: www.tdk.gov.tr.

Brand trust, which holds an important place for businesses, is a concept that is frequently examined in the scientific literature. Brand trust positively affects brand loyalty [Delgado-Ballester, Munuera-Aleman, 2001; Bennur, Jin, 2017], brand commitment [Viktoria-Rampl, Kenning, 2014; Delgado-Ballester, Munuera-Aleman, 2001; Chaudhuri, Holbrook, 2001; Matzler, Bidmon, Grabner-Kräuter, 2006; Orzan et al., 2016; Mishra, Kesharwani, Das, 2016; Upamannu, Bhakar, Gupta, 2015; Bennur, Jin, 2017], intention to buy [Chaudhuri, Holbrook, 2001; Halim, 2006] and purchasing behavior [Chatterjee, Chaudhuri, 2005; Viktoria-Rampl, Kenning, 2014].

BRAND LOYALTY

Loyalty is the state of adherence to a brand that causes a customer to prefer that brand repeatedly since it provides various benefits [Swystun, 2007]. Brand loyalty is defined as “a strong commitment that a product or service will be consistently repurchased or consumed again and again” [Oliver, 1999]. Wood [2004] defines brand loyalty as “a behavioral tendency shown by decision-making units toward a brand for a long time as a function of the psychological process among one or multiple brands.” According to Bowden [2009], brand loyalty is “a psychological process that involves increasing consumers’ loyalty to a brand.”

The first step for any consumer to build brand loyalty is to be aware of the relevant brand and product [Baş, 2015]. The most distinctive feature of strong brands is that they create loyal customers [Uztuğ, 2002]. Consumer loyalty raises the quality of consumer-brand relationships [Gummerus et al., 2012]. Trust and loyalty should be built so that brands can transform their interactions with consumers into a relationship [Morgan, Hunt, 1994]. Otherwise, it is not possible to establish a long-term and robust relationship.

In the marketing literature, customer loyalty is conceptualized as a triple structure consisting of emotional, normative, and calculable commitment [Allen, Meyer, 1990]. Hollebeek, Glynn and Brodie [2014] explain brand loyalty through three components: emotional, cognitive, and behavioral. Keiningham et al. [2015] state that brand loyalty has five components: emotional commitment, normative commitment, economic commitment, forced commitment, and habitual commitment.

Customers with strong brand loyalty reach brands through social media channels, express their opinions, and play a guiding role with their positive or negative opinions [Buran, Kocak, 2019]. Consumers’ loyalty will also lead to the brand [Çinar, 2019]. They help companies to create brand value by notifying their needs and making suggestions [Sashi, 2012].

Brand loyalty leads consumers to a high level of brand commitment [Libai, 2011]. Customers should have positive attitudes towards a brand rather than buy products from that brand again to build brand loyalty [Schoen-

bachler, Gordon, Aurand, 2004]. Even if consumers whose expectations are met and loyal customers do not repurchase products, they convey their positive opinions to people around them and, thus, bring new customers to the brand [Atilgan, Koç, 2019]. Brand loyalty includes consumers’ interactive experiences with the brand and increases its value [Brodie et al., 2011].

Consumer loyalty to the brand also expresses brand value. Although the brand is considered an asset, the main asset is loyalty rather than the brand itself [Travis, 2000]. Brand loyalty is closely related to new earnings that are gained and maintained by an enterprise. Increasing consumer loyalty means increasing the business profitability rate [Leverin, Liljander, 2006].

PRICE SENSITIVITY

Zeithaml [1988] defines price as “the thing that is given up or sacrificed to own a product.” Price represents the amount of money consumers have to pay when purchasing products and services [Uslu, Huseynli, 2018]. Price sensitivity is interpreted as “the awareness of consumers about the price level of the product and service at the time of purchase” [Morris, Joyce, 1988]. Al-Mamun and Robel [2014] explained the price sensitivity as “a variable that shows individual differences defining how consumers react to changes in the price levels.” Price-sensitive consumers seek goods and services at lower prices, and their willingness to buy decreases as prices rise [Goldsmith et al., 2005].

Consumers have become more conscious and started to get more detailed information when purchasing a product or service [Özdemir, Koçak, 2012]. Price is an important indicator of product quality perceived by consumers. Consumers often believe that products at higher price are of higher quality. Each consumer has different price ratings [McGowan, Sternquist, 1998]. Consumers think that they can show their prestige and status to other people by purchasing expensive products [Völckner, 2008]. In their view, luxury brands meet all these expectations [Derinözlü, 2020].

Consumers recognize price changes in the products they frequently buy more easily [Atilgan, 2014]. Brands expect consumers to be willing to pay more to purchase their products, which consumers regard as an indicator of their status. Consumers prefer brands they are willing to buy, ignoring the high prices [Can, 2019]. Brands also get an advantage in price competition thanks to consumers who are less sensitive to price [Dekimpe et al., 1997]. Flynn, Goldsmith and Kim [2000] report a negative correlation between brand loyalty and price sensitivity in the clothing industry. In the study on university students, Lau et al. [2006] report that consumers’ sensitivity with high brand loyalty to prices is low.

Each consumer group may have a different price perception. Although some consumer groups perceive high-priced products as unnecessary, other consumer groups

may recognize such products as offering quality. Therefore, for different market segments different strategies should be developed [Fettahiođlu, Birin-Atılgan, ıldır, 2019].

BRAND PREFERENCE

Brand preference is consumers' behavior to choose a brand among competitors depending on their habits or experience [Aktuđlu, Temel 2006]. Customers create brand preferences to reduce the purchasing decision process [Hwang, Chihyung, 2013]. Experience created by brands for their consumers have a determining effect on individual brand preferences [lker-Demirel, Yildiz, 2015]. Brand strength is evident in its success in gaining consumer preferences and building long-term relationships [Ebrahim, 2013]. Previous research has suggested that brand preference increases as the importance of perceived product quality rises [Chomvilailuk, Butcher, 2010]. According to Wang [2015], brand preference is regarded as consumers' belief that a brand is preferred over other similar brands. As Ebrahim et al. [2016] put it, brand preference also considers rational and irrational aspects of consumer behavior. Brand preference refers to the tendency to choose a specific product brand from among brands with similar products, and product information affects the perception of quality [Wang, 2013]. Products of high quality always have a positive place in consumers' minds [Zia, Sohail, 2016]. Consumers prefer the brand that responds to their needs and desires best by comparing the products they want to buy with other brands in their luxury brand preferences.

Several empirical studies support the positive relationship between brand value structures and brand preference. Customer-based brand equity is considered a precondition for brand preference, which affects consumers' intention to buy. Therefore, brand value structures are likely to affect brand preference [Tolba, 2011].

It is a well-known fact how important brand trust and brand loyalty are for luxury brands. Brand trust is built before buying any product from a luxury label. In addition, trusting the luxury brand is very important for consumers' brand choice. Customers feel loyalty to the brands they trust. Therefore, loyalty occurs after trust. If consumers' expectations are met by brands, loyalty will continue and enhance the value of the brand. Prices for luxury products are higher than for non-luxury ones. Consumers have different price ratings in their minds. Some people do not buy anything without doing price research. Some are less price sensitive. They mostly buy luxury products regardless of the price. Therefore, in this study, we investigate the role of brand trust and brand loyalty in luxury brand preference and the mediating role of price sensitivity.

RESEARCH METHODOLOGY

Research model and hypotheses. The research model was created after the literature review (Fig. 1). The models and hypotheses suitable for the study are listed below.

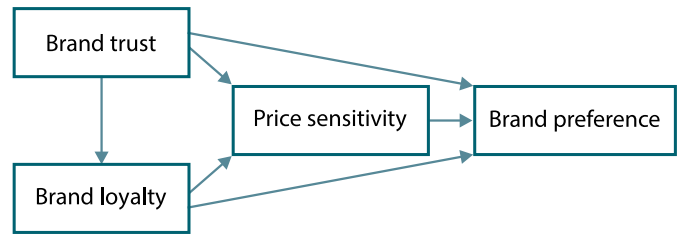


Fig. 1. Research model

Рис. 1. Логическая модель исследования

H₁ = Brand trust has a positive effect on brand loyalty.
 H₂ = Brand trust has a positive effect on price sensitivity.

H₃ = Brand loyalty has a positive effect on price sensitivity.

H₄ = Brand trust has a positive effect on brand preference.

H₅ = Brand loyalty has a positive effect on brand preference.

H₆ = Price sensitivity has a positive effect on brand preference.

H₇ = Price sensitivity has a mediating role in the effect of brand trust on brand preference.

H₈ = Price sensitivity has a mediating role in the effect of brand loyalty on brand preference.

Sampling, Data Collection and Evaluation Technique.

The research population is all consumers whose brand preferences include luxury brands in Turkey. According to the Turkish Statistical Institute data, the Turkish population has been 83,154,997 as of 2019. In the study, convenience sampling was preferred due to time and cost constraints. The sample size should have a 95 % confidence level, and a 5 % margin of error is 384 [Saunders, Lewis, Thornhill, 2000]. The data used in the research were obtained via an online survey, and the sampling comprised 563 individuals living in various provinces of Turkey.

In the study, Delgado-Ballester's [2002] 8-dimensional scale was used to measure brand trust; Hollebeek, Glynn and Brodie's [2014] 10-statement scale was used to measure brand loyalty. Wakefield and Inman's [2003] 3-statement scale was employed to measure price sensitivity, and finally, four statements out of the 5-statement scale of Chang and Liu [2009] were used to measure brand preference. The scales used in the study, the number of statements, and their sources are given in Table 1.

Table 1 – Research variables and the corresponding scales

Таблица 1 – Переменные исследования и соответствующие им шкалы измерения

Scales	Number of Statements	Source
Brand Trust	8	Delgado-Ballester (2002)
Brand Loyalty	10	Hollebeek, Glynn and Brodie (2014)
Price Sensitivity	3	Wakefield and Inman (2003)
Brand Preference	4	Chang and Liu (2009)

As shown in Table 1, a total of 25 statements were created in our study, including eight statements on the brand trust scale, ten on the brand loyalty scale, three on the price sensitivity scale, and finally, four on the brand preference scale.

A 5-point Likert scale was used for the statements in the survey. Data were collected with a 30-question survey, including demographic questions.

Descriptive statistics (frequency, percentage, mean and standard deviation) were used to evaluate the scales

and personal information scores. In addition, the relationships of the values obtained from the scales were assessed with Structural Equation Modeling (Path Analysis). Analyses were carried out with SPSS 22.0 and AMOS software. The significance level was set to $p < 0.05$.

Measures. To measure the scales' internal consistency, reliability analysis was conducted, whereas an explanatory factor analysis was performed to test the validity. The factor loadings and Cronbach's Alpha coefficients of the scales are shown in Table 2.

Table 2 – Reliability and factor analysis for variables

Таблица 2 – Показатели надежности теста и результаты факторного анализа переменных

Brand Trust	α	Factor	Mean	Standard Dev.
Luxury brands meet my expectations	.918	.708	3.45	.85
Luxury brands are reliable		.762		
Luxury brands never disappoint me		.762		
Luxury brands guarantee customer satisfaction		.807		
I think luxury brands are honest and sincere in solving my problems		.863		
I believe that luxury brands will solve my problems		.865		
Luxury brands make every effort to satisfy their customers		.787		
Luxury brands will compensate me in an optimum way if I experience any problem with their products		.829		
KMO = .906 Bartlett's test value = 3 042.404				
Brand Loyalty	α	Factor	Mean	Standard Dev.
Using luxury brand products leads me to think more about luxury brands	.940	.785	3.29	.95
If I own any product of a luxury brand, I am more interested in that brand		.754		
Using luxury brand products leads me to learn about luxury brands		.769		
Using luxury brand products makes me feel optimistic		.854		
Using luxury brand products makes me happy		.842		
I feel great when I use luxury brand products		.867		
Using luxury brand products makes me proud		.804		
I spend more time in stores or websites of luxury brands compared to other brands		.798		
Whenever I buy something, it is usually a luxury brand product		.807		
I mostly prefer luxury brands, no matter what I buy		.801		
KMO = .916 Bartlett's test value = 4 988.398				
Price Sensitivity	α	Factor	Mean	Standard Dev.
I make extra effort to find the lower price of a product	.808	.846	4.07	.77
If I can buy a product for a lower price, I can change what I am planning to buy		.847		
I am sensitive to price differences while shopping		.878		
KMO = .713 Bartlett's test value = 596.583				
Brand Preference	α	Factor	Mean	Standard Dev.
I consider buying luxury brands before other brands	.911	.834	2.88	1.08
I prefer luxury brand products, although products offered by other brands have better features		.899		
I prefer to buy luxury brands even though other brands give better offers (Discounts, Installments, etc.)		.907		
I prefer to buy luxury brand products in my future purchases		.914		
KMO = .821 Bartlett's test value = 1 602.548				

FINDINGS

The demographic characteristics of the participants are shown in Table 3.

Table 3 – Demographic characteristics of the sample
Таблица 3 – Социально-демографические характеристики участников исследования

Characteristics	Frequency	Percentage, %	
1. Gender	Female	365	64.83
	Male	198	35.17
2. Marital status	Married	302	53.64
	Single	261	46.36
3. Age	18–25	156	27.71
	26–35	181	32.15
	36–45	167	29.66
	46–55	44	7.82
	56 and over	15	2.66
4. Education level (considering the last school you graduated from)	High school	107	19.01
	Associate degree	46	8.17
	Bachelor's degree	288	51.15
	Postgraduate	122	21.67
5. Income level	Lower than 2.500 TL	35	6.22
	2.500–5.000 TL	136	24.16
	5.001–7.500 TL	106	18.83
	Higher than 7.500 TL	139	24.69
	I do not have any regular income	147	26.11

As shown in Table 3, 64.83 % of respondents are female (N = 365) and 35.16 % are male (N = 198). 53.64 % are married (N = 302), 46.36 % are single (N = 261). 89.52 % are between the ages of 18–45 (N = 504). 51.15 % of respondents are undergraduate (N = 288). 26.11 % (N = 147) do not have any regular income.

Descriptive statistics for the variables of brand trust, brand loyalty, price sensitivity and brand preference in the study are given in Table 4.

When Table 4, which includes the mean scores of the participants' answers, is analyzed, the mean of the brand trust variable is 3.45, and brand loyalty is 3.29. The mean price sensitivity variable is 4.07, and that of the brand, preference is 2.88.

The Structural Equation Modeling was used to examine the model created to determine the mediating effect of price sensitivity on trust and loyalty to luxury brands on brand preference. The model created to test the research hypotheses is shown in Fig. 2.

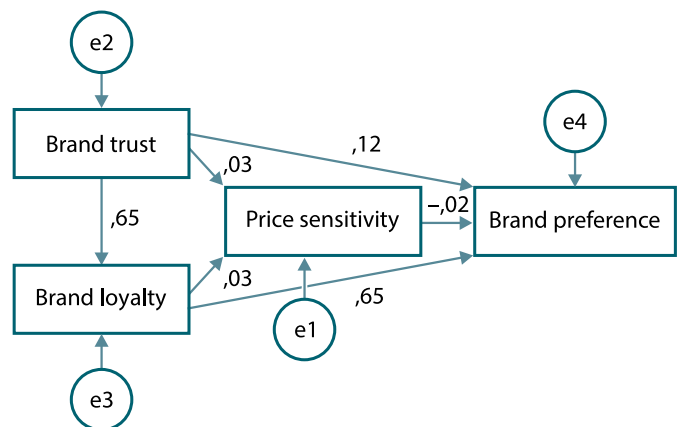


Fig. 2. Testing research hypotheses using structural equation modeling

Рис. 2. Модель для проверки выдвинутых гипотез с использованием структурных уравнений

Whether the collected data fit or not is determined by evaluating various fit indices [Meydan, Şeşen, 2015]. To determine the fit of the created model with the data covariance matrix, the fit values were examined. The fit indices obtained are given in Table 5.

Table 4 – Descriptive statistics of the scales
Таблица 4 – Описательная статистика переменных с учетом шкал

Scales	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Brand Trust	563	1.00	5.00	3.45	.85
Brand Loyalty	563	1.00	5.00	3.29	.95
Price Sensitivity	563	1.00	5.00	4.07	.77
Brand Preference	563	1.00	5.00	2.88	1.08

Table 5 – The Goodness-of-Fit values of the scales*
Таблица 5 – Оценка адекватности значений используемых шкал

Scales	GFI	CFI	NFI	IFI
Fit Values	1.00	1.00	1.00	1.00
Perfect Fit	0.95 ≤ GFI ≤ 1.00	0.97 ≤ CFI ≤ 1.00	0.95 ≤ NFI ≤ 1.00	0.95 ≤ IFI ≤ 1.00
Acceptable Fit	0.90 ≤ GFI < 0.95	0.95 ≤ CFI < 0.97	0.90 ≤ NFI < 0.95	0.90 ≤ IFI < 0.95
Discrepancy	GFI < 0.90	CFI < 0.95	NFI < 0.90	IFI < 0.90

Note: GFI = Goodness-of-Fit Index; CFI = Comparative Fit Index; NFI = Normed Fit Index; IFI = Incremental Fit Index.

* Source: Doğan and Özdamar [2017].

Values of 0.95 and above show a perfect fit for GFI, NFI, and IFI indices and above 0.97 for the CFI index. When the goodness-of-fit values are examined, we observe that the values show a perfect fit.

The Pearson correlation coefficients (r) and p -values are shown in Table 6.

Table 6 – Inter-variables correlation coefficients
Таблица 6 – Взаимосвязь и коэффициенты корреляции между переменными

Scales	Pearson Correlation (r)	p
Brand Loyalty ← Brand Trust	0.65	0.001*
Price Sensitivity ← Brand Trust	0.03	0.598
Price Sensitivity ← Brand Loyalty	0.03	0.615
Brand Preference ← Price Sensitivity	-0.02	0.462
Brand Preference ← Brand Loyalty	0.65	0.001*
Brand Preference ← Brand Trust	0.12	0.001*

Considering the inter-variable correlation coefficients in Table 6, the price sensitivity variable has a weak and statistically insignificant relationship with brand trust, brand loyalty, and brand preference ($p > 0.05$). Therefore, the research hypotheses 7 and 8 are not supported.

$H_1 =$ Brand trust has a positive effect on brand loyalty. A statistically significant, positive, and healthy relationship exists between brand trust and brand loyalty ($p < 0.05$; $r = 0.65$). The hypothesis is accepted.

$H_2 =$ Brand trust has a positive effect on price sensitivity. We have determined that the price sensitivity variable has a weak and statistically insignificant relationship with brand trust ($p > 0.05$, $r = 0.03$).

$H_3 =$ Brand loyalty has a positive effect on price sensitivity. We have also determined that the price sensitivity variable has a weak and statistically insignificant relationship with brand loyalty ($p > 0.05$, $r = 0.03$).

$H_4 =$ Brand trust has a positive effect on brand preference. A statistically significant, positive, and fragile relationship exists between brand trust and brand preference ($p < 0.05$, $r = 0.12$). The hypothesis is accepted.

$H_5 =$ Brand loyalty has a positive effect on brand preference. A statistically significant, positive, and healthy relationship exists between brand loyalty and brand preference ($p < 0.05$, $r = 0.65$). The hypothesis is accepted.

$H_6 =$ Price sensitivity has a positive effect on brand preference. Similarly, the price sensitivity variable has a weak and statistically insignificant relationship with brand preference ($p > 0.05$, $r = -0.02$).

$H_7 =$ Price sensitivity has a mediating role in the effect of brand trust on brand preference. Price sensitivity does not have any mediating role in the effect of brand trust on brand preference. The hypothesis is rejected.

$H_8 =$ Price sensitivity has a mediating role in the effect of brand loyalty on brand preference. Price sensitivity does not have any mediating role in the effect of brand loyalty on brand preference. The hypothesis is rejected.

CONCLUSION

Luxury brands' primary purpose is to present products with the highest quality, unique designs and functions to satisfy consumers' desires and needs. In addition to gaining confidence on a product basis, companies producing luxury brands want to support their products with the quality of the services they offer. Thus, they make efforts to ensure customer trust without compromising on the quality in all processes.

Brand trust is built prior to making a purchase. It continues during and after the purchase. Brand trust covers all processes and components from the brand's materials to the service offered in its stores. Brands that aim to achieve stability in this process can build loyalty. Particularly, the loyalty of those using the brand's products and satisfied with them is instantly created. The process of communication with the consumer also supports building trust.

Consumers remember brands with higher confidence more efficiently, and brand trust means the learning process that prevents consumers from shifting towards competing brands. Surveys show that brand trust increases the market share of brands. Alternatively, the results show that brand trust enhances the positive effect of differentiation from competitors [Pintado et al., 2017]. This study adds to the literature by revealing a statistically significant, positive, and weak relationship between brand trust and brand preference. However, a statistically significant, positive, and healthy relationship is found between brand loyalty and brand preference. Accordingly, one can suggest that brand loyalty has a more substantial effect on brand preferences than brand trust.

Brand trust and brand loyalty, which are essential for companies, are frequently examined in the literature. Based on their research, Delgado-Ballester and Munuera-Aleman [2001], Bennur and Jin [2017] stated that brand trust positively affected brand loyalty. Similarly, the present study's findings demonstrate a statistically significant, positive, and healthy relationship between brand trust and brand loyalty.

The study has determined that price sensitivity has a weak and statistically insignificant relationship with brand trust. For this reason, when brand trust is examined, it is insufficient to evaluate merely the relationship between the consumer and the brand, and it is necessary to take into account macroeconomic factors such as crisis and economic recession in a country.

O'Cass and Frost [2002] reported in their study that consumers with brand loyalty are less price-sensitive than those without loyalty. The present study has also determined that price sensitivity has a weak, statistically insignificant relationship with brand loyalty.

Loyalty can urge consumers to pay higher prices for a product offered by a brand than its competitors [Keller, 2003]. On the contrary, consumers may refrain from purchasing a product due to its price, although their trust

and loyalty to the brand may increase. The study suggests that consumers may not prefer luxury brands due to their price sensitivity, although they trust and become loyal to brands.

The research results show that price sensitivity does not have any mediating role in the effect of brand trust and loyalty on consumers' luxury brand preferences. The effect of price sensitivity and brand trust on brand preference is weak.

Consumer brand preference is an essential step in understanding consumers and has always been a topic of great interest in the marketing domain. Brand preferences reveal the qualities of a brand. They also provide critical input for companies to develop successful branding strategies. ■

References

- Adamson I., Chan K.-M., Handford D. (2003). Relationship marketing: customer commitment and trust as a strategy for the smaller Hong Kong corporate banking sector. *International Journal of Bank Marketing*, vol. 21(6/7), pp. 347–358. <https://doi.org/10.1108/02652320310498492>.
- Aktuğlu I.K., Temel A. (2006). Tüketiciler markalarını nasıl tercih ediyor? *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 15, pp. 43–59.
- Al-Hawari M.A. (2011). Automated service quality as a predictor of customers' commitment: A practical study within the UAE retail banking context. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, vol. 23, no. 3, pp. 346–366. DOI: 10.1108/13555851111143259.
- Allen N.J., Meyer J.P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, vol. 63, no. 1, pp. 1–18. DOI: doi.org/10.1111/j.2044-8325.1990.tb00506.x.
- Abdullah-Al-Mamun M.K.R., Robel S.D. (2014). A critical review of consumers' sensitivity to price: Managerial and theoretical issues. *Journal of International Business and Economics*, vol. 2, pp. 1–9.
- Atılgan K.Ö., Koç O. (2019). Tüketicilerin ev yemeği restoranlarına daha fazla ödeme yapma nedenlerinin incelenmesi. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 16, no. 1, pp. 49–58.
- Atılgan K.Ö. (2014). Tüketicilerin fiyat hatırlama doğruluğu ile ilişkili faktörlerin belirlenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, vol. 9, no. 2, pp. 81–95.
- Azizi S. (2014). A model of factors affecting foreign brand trust. *Journal of Competitiveness*, vol. 6, no. 3, pp. 20–31. DOI: 10.7441/joc.2014.03.02.
- Baş M. (2015). *Marka yönetimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Bennur S., Jin B. (2017). The mediating role of brand trust and affect in clothing brand loyalty formation: a cross-cultural examination of U.S. and India. *The Journal of the Textile Institute*, vol. 108, no. 1, pp. 1–9. <https://doi.org/10.1080/00405000.201.1133105>.
- Bowden J.H. (2009). The process of customer engagement: A conceptual framework. *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol. 17, pp. 63–74. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679170105>.
- Brodie R.J., Hollebeek L.D., Biljana J., Ilic A. (2011). Customer engagement: conceptual domain, fundamental propositions and implications for research. *Journal of Service Research*, vol. 14, no. 3, pp. 252–271. <https://doi.org/10.1177/1094670511411703>.
- Brumley C.M. (2002). *Creating loyalty in relationship marketing*. West Virginia, USA: West Virginia University Libraries.
- Buran İ., Koçak A. (2019). Sanal marka topluluklarında tüketici katılımı. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, vol. 24, pp. 273–302.
- Çabuk S., Demirci-Orel F. (2008). Marka karakteristikleri ile marka ve üretici firmaya duyulan güven arasındaki ilişkilerin belirlenmesi: Çukurova Üniversitesi ölçeğinde bir araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 17, no. 1, pp. 103–116.
- Can P. (2019). Statü tüketicinin fiyat duyarlılığına etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 19, no. 2, pp. 151–170.
- Çeçen-Sağlam B., Sağlam M. (2016). Marka güveni ve marka bağlılığının satın alma niyeti üzerine etkisi: akıllı telefon pazarında bir araştırma. *İşletme ve Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, vol. 5, no. 5, pp. 2147–4478.
- Chang H.H., Liu Y.M. (2009). The impact of brand equity on brand preference and purchase intentions in the service industries. *The Service Industries Journal*, vol. 29, no. 12, pp. 1687–1706. <https://doi.org/10.1080/02642060902793557>.
- Chatterjee S.C., Chaudhuri A. (2005). Are trusted brands important? *Marketing Management Journal*, vol. 15, no. 1, pp. 1–16.
- Chaudhuri A., Holbrook M.B. (2001). The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance: The role of brand loyalty. *Journal of Marketing*, vol. 61, pp. 81–93. <https://doi.org/10.1509/jmkg.65.2.81.18255>.
- Chomvilailuk R., Butcher K. (2010). Enhancing brand preference through corporate social responsibility initiatives in the Thai banking sector. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, vol. 22, no. 3, pp. 397–418. DOI: 10.1108/13555851011062296.
- Çınar D. (2019). Dijital ortamda yapılan reklam harcamalarına yönelik algılamaların tüketici-marka bağlılığı boyutları üzerindeki etkisi. *ARHUSS*, vol. 2, no. 2, pp. 88–108.
- Coulter K.S., Coulter R.A. (2002). Determinants of trust in a service provider: The moderating role of length of relationship. *Journal of Services Marketing*, vol. 16, no. 1, pp. 35–50. <https://doi.org/10.1108/08876040210419406>.

- Dawar N. (1996). Extensions of broad brands: the role of retrieval in evaluations of fit. *Journal of Consumer Psychology*, vol. 5, no. 2, pp. 189–207. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp0502_05.
- Dekimpe M.G., Steenkamp J.E.M., Mellens M., Abeele P.V. (1997). Decline and variability in brand loyalty. *International Journal of Research in Marketing*, vol. 14, pp. 405–420. [https://doi.org/10.1016/S0167-8116\(97\)00020-7](https://doi.org/10.1016/S0167-8116(97)00020-7).
- Delgado-Ballester E., Munuera-Aleman J.L. (2001). Brand trust in the context of consumer loyalty. *European Journal of Marketing*, vol. 35, no. 11/12, pp. 1238–1258. <https://doi.org/10.1108/EUM000000006475>.
- Delgado-Ballester E. (2002). Applicability of a brand trust scale across product categories: A multigroup invariance analysis. *European Journal of Marketing*, vol. 38, no. 5/6, pp. 573–592. <https://doi.org/10.1108/03090560410529222>.
- Delgado-Ballester E., Munuera-Aleman J.L. (2005). Does brand trust matter to brand equity? *Journal of Product & Brand Management*, vol. 14, no. 3, pp. 187–196. <https://doi.org/10.1108/10610420510601058>.
- Derinözlü E. (2020). *Lüks marka iletişimi*. Ankara: Akademisyen Yayınevi.
- Doğan İ., Özdamar K. (2017). The effect of different data structures, sample sizes on model fit measures. *Communications in Statistics-Simulation and Computation*, vol. 46, no. 9, pp. 7525–7533. <https://doi.org/10.1080/03610918.2016.1241409>.
- Doney P.M., Cannon J.P. (1997). Trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, vol. 61, pp. 35–51. <https://doi.org/10.1177/002224299706100203>.
- Dowling G.R., Uncles M. (1997). Do customer loyalty programs really work? *Sloan Management Review*, vol. 38, no. 4, pp. 1–24.
- Ebrahim R., Ghoneim A., Irani Z., Fan Y. (2016). A brand preference and repurchase intention model: The role of consumer experience. *Journal of Marketing Management*, vol. 32, no. 13/14, pp. 1230–1259. <https://doi.org/10.1080/0267257X.2016.1150322>.
- Ebrahim R.S. (2013). *A Study of Brand Preference: An Experiential View*. PhD Thesis, Brunel University.
- Fettahloğlu S.H., Birin-Atılğan C., Çıldır Ç. (2019). Organik ürünlere karşı tüketicilerin fiyat duyarlılığı ve demografik faktörler açısından incelenmesi. *International Social Sciences Studies Journal*, vol. 5, no. 47, pp. 5930–5939.
- Flynn L.R., Goldsmith R.E., Kim W.M. (2000). A cross-cultural validation of three new marketing scales for fashion research: Involvement, opinion seeking and knowledge. *Journal of Fashion Marketing and Management*, vol. 4, no. 2, pp. 110–120. <https://doi.org/10.1108/eb022583>.
- Gökalp N. (2003). Ekonomide güven faktörü. *Yönetim ve Ekonomi*, vol. 10, no. 2, pp. 163–174.
- Goldsmith R.E., Kim D., Flynn L.R., Kimm W.M. (2005). Price sensitivity and innovativeness for fashion among Korean consumers. *The Journal of Social Psychology*, vol. 145, no. 5, pp. 501–508. <https://doi.org/10.3200/SOCP.145.5.501-508>.
- Gummerus J., Liljander V., Weman E., Pihlstrom M. (2012). Customer engagement in a facebook brand community. *Management Research Review*, vol. 35, no. 9, pp. 857–877. <https://doi.org/10.1108/01409171211256578>.
- Gürbüz A., Doğan M. (2013). Tüketicilerin markaya duyduğu güven ve marka bağlılığı ilişkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, vol. 9, no. 19, pp. 239–258. <http://dx.doi.org/10.11122/ijmeh.2013.9.19.345>.
- Habibi M.R., Laroche M., Richard M.O. (2014). The roles of brand community and community engagement in building brand trust on social media. *Computers in Human Behavior*, vol. 37, pp. 152–161. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.04.016>.
- Haciefendioğlu Ş. (2014). Sosyal medyanın marka bağlılığına etkisi üzerine bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 28, pp. 59–70.
- Halim R.E. (2006). *The effect of the relationship of brand trust and brand affect on brand performance: An analysis from brand loyalty perspective – A case of coffee instant product in Indonesia*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.925169>.
- Harris L.C., Goode M.M. (2004). The four levels of loyalty and the pivotal role of trust: A study of online service dynamics. *Journal of Retailing*, vol. 80, no. 2, pp. 139–158. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2004.04.002>.
- Hollebeek L.D., Glynn M.S., Brodie R.J. (2014). Consumer brand engagement in social media: conceptualization, scale development and validation. *Journal of Interactive Marketing*, vol. 28, pp. 149–165. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2013.12.002>.
- Hwang J., Chihyug O. (2013). The antecedents and consequence of consumer attitudes toward restaurant brands: A comparative study between casual and fine dining restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, vol. 32, pp. 121–131. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2012.05.002>.
- Kalyoncuoğlu S. (2017). Markaya duyulan güven ile marka sadakati ilişkisinde marka aşkının aracılık rolü: Starbucks markası üzerine bir araştırma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 383–402.
- Kao D.T. (2019). The impact of envy on brand preference: Brand storytelling and psychological distance as moderators. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 28, no. 4, pp. 515–528. <https://doi.org/10.1108/JPBM-08-2018-2004>.
- Keiningham T.L., Frennea C.M., Aksoy L., Buoye A., Mittal V. (2015). A five-component customer commitment model implications for repurchase intentions in goods and services industries. *Journal of Service Research*, vol. 18, no. 4, pp. 433–450. <https://doi.org/10.1177/1094670515578823>.
- Keller K.L. (2003). *Strategic brand management, building, measuring, and managing brand equity*. New York: Prentice Hall.
- Laroche M., Habibi M.R., Richard M.O., Sankaranarayanan R. (2012). The effects of social media based brand communities on brand community markers, value creation practices, brand trust and brand loyalty. *Computers in Human Behavior*, vol. 28, no. 5, pp. 1755–1767. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2012.04.016>.
- Lau G.T., Lee S.H. (1999). Consumers' trust in a brand and the link to brand loyalty. *Journal of Market-Focused Management*, vol. 4, no. 4, pp. 341–370. <https://doi.org/10.1023/A:1009886520142>.
- Lau M.M., Chang M.T., Moon K.L., Liu W.S. (2006). The brand loyalty of sportswear in Hong Kong. *Journal of Textile and Apparel, Technology and Management*, vol. 5, no. 1, pp. 1–13. <http://hdl.handle.net/10397/7716>.
- Leverin A., Liljander V. (2006). Does relationship marketing improve customer relationship satisfaction and loyalty? *International Journal of Bank Marketing*, vol. 24, no. 4, pp. 232–251. <https://doi.org/10.1108/02652320610671333>.

- Libai B. (2011). Comment: The perils of focusing on highly engaged consumers. *Journal of Service Research*, vol. 14, no. 3, pp. 275–276. <https://doi.org/10.1177/1094670511414583>.
- Lin M.Q., Lee B.C. (2012). The influence of website environment on brand loyalty: Brand trust and brand affect as mediators. *International Journal of Electronic Business Management*, vol. 10, no. 4, pp. 308–321.
- Liu F., Li J., Mizerski D., Soh H. (2012). Self-congruity, brand attitude, and brand loyalty: A study on luxury brands. *European Journal of Marketing*, vol. 46, no. 7/8, pp. 922–937. <https://doi.org/10.1108/03090561211230098>.
- Luk S.T.K., Yip L.S.C. (2008). The moderator effect of monetary sales promotion on the relationship between brand trust and purchase behaviour. *Journal of Brand Management*, vol. 15, pp. 452–464. DOI: 10.1057/bm.2008.12.
- Mabkhot H.A., Shaari H., Salleh S. (2017). The influence of brand image and brand personality on brand loyalty, mediating by brand trust: An empirical study. *Journal Pengurusan*, vol. 50, pp. 71–82.
- Matzler K., Bidmon S., Grabner-Kräuter S. (2006). Individual determinants of brand affect: The role of the personality traits of extraversion and openness to experience. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 15, no. 7, pp. 427–434. <https://doi.org/10.1108/10610420610712801>.
- Mcgowan K., Sternquist B. (1998). Dimensions of price as a marketing universal: A comparison of Japanese and U.S. consumers. *Journal of International Marketing*, vol. 6, no. 4, pp. 49–65. <https://doi.org/10.1177/1069031X9800600408>.
- Meydan C.H., Şeşen H. (2015). *Yapısal eşitlik modellesi AMOS uygulamaları*, 2.Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mishra M.K., Kesharwani A., Das D. (2016). The relationship between risk aversion, brand trust, brand affect and loyalty: Evidence from the FMCG industry. *Journal of Indian Business Research*, vol. 8, no. 2, pp. 78–97. <https://doi.org/10.1108/JIBR-04-2015-0045>.
- Morgan R.M., Hunt S.D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, vol. 58, no. 3, pp. 20–38. <https://doi.org/10.1177/002224299405800302>.
- Morris M.H., Joyce M.L. (1988). How marketers evaluate price sensitivity. *Industrial Marketing Management*, vol. 17, pp. 169–176.
- O’Cass A., Frost H. (2002). Status brands: examining the effects of non-product-related brand associations on status and conspicuous consumption. *Journal of Product and Brand Management*, vol. 11, no. 2, pp. 67–88. <https://doi.org/10.1108/10610420210423455>.
- Oliver R.L. (1999). Whence consumer loyalty? *Journal of Marketing*, vol. 63, issue 4, pp. 33–44. <https://doi.org/10.1177/00222429990634s105>.
- Orzan G., Platon O.E., Ștefănescu C.D., Orzan M. (2016). Conceptual model regarding the influence of social media marketing communication on brand trust, brand affect and brand loyalty. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, vol. 50, no. 1, pp. 141–156.
- Özdemir M., Koçak A. (2012). İlişkisel pazarlama çerçevesinde marka sadakatinin oluşumu ve bir model önerisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, vol. 67, no. 2, pp. 127–156.
- Pavlou P.A. (2003). Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model. *International Journal of Electronic Commerce*, vol. 7, no. 3, pp. 101–134. <https://doi.org/10.1080/10864415.2003.11044275>.
- Phau I., Cheong E. (2009). How young adult consumers evaluate diffusion brands: Effects of brand loyalty and status consumption. *Journal of International Consumer Marketing*, vol. 21, pp. 109–123. <https://doi.org/10.1080/08961530802153185>.
- Pintado T., Sanchez J., Carcelén S., Alameda D. (2017). The effects of digital media advertising content on message acceptance or rejection: Brand trust as a moderating factor. *Journal of Internet Commerce*, vol. 16, no. 4, pp. 364–384. <https://doi.org/10.1080/15332861.2017.1396079>.
- Power J., Whelan S., Davies G. (2008). The attractiveness and connectedness of ruthless brands: The role of trust. *European Journal of Marketing*, vol. 42, no. 5/6, pp. 586–602. <https://doi.org/10.1108/03090560810862525>.
- Rawlins B.L. (2007). Trust and PR practice. *The Institute for Public Relations*, vol. 1, pp. 1–18. <https://doi.org/10.1108/03090560810862525>.
- Reast J.D. (2005). Brand trust and brand extension acceptance: The relationship. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 14, no. 1, pp. 4–13. DOI 10.1108/10610420510583707.
- Rosenbloom A., Haefner J.E. (2009). Country-of-origin effects and global brand trust: A first look. *Journal of Global Marketing*, vol. 22, issue 4, pp. 267–278. <https://doi.org/10.1080/08911760903022432>.
- Sääksjärvi M., Samiee S. (2007). Nonprice Antecedents of Consumer Preference for Cyber and Extension Brands. *Journal of Interactive Marketing*, vol. 21, no. 1, pp. 22–35. DOI: 10.1002/dir.20072.
- Şahin E., Gültekin G. (2017). Markaya duyulan güven ve etnosentrik eğilimlerin marka sadakatine etkisi: bir marka örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, vol. 22, no. 4, pp. 993–1012.
- Sashi C.M. (2012). Customer engagement, buyer-seller relationships and social media. *Management Decision*, vol. 50, no. 2, pp. 253–272. <https://doi.org/10.1108/00251741211203551>.
- Saunders M., Lewis P., Thornhill A. (2000). *Research methods for business students*. 2nd ed. New York: Prentice Hall.
- Schoenbachler D.D.L., Gordon G., Aurand T.W. (2004). Building brand loyalty through individual stock ownership. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 13, no. 7, pp. 488–497. <https://doi.org/10.1108/10610420410568426>.
- Solomon R.C., Flores F. (2001). *İş dünyasında, politikada, ilişkilerde ve yaşamda güven yaratmak*. Çeviren: Ahmet Kardam, Acar Matbaacılık, Aralık, İstanbul.
- Swaen V., Chumpitaz R.C. (2008). Impact of corporate social responsibility on consumer trust. *Rechercheet Applications En Marketing (English Edition)*, vol. 23, no. 4, pp. 7–34. <https://doi.org/10.1177/205157070802300402>.
- Swystun J. (2007). *The brand glossary*. New York: Palgrave Macmillan.

- Tolba A.H. (2011). The impact of distribution intensity on brand preference and brand loyalty. *International Journal of Marketing Studies*, vol. 3, no. 3, p. 56. DOI: 10.5539/ijms.v3n3p56.
- Travis D. (2000). *Emotional Branding: How Successful Brands Gain the Irrational Edge*. California, USA: Prima Publishing.
- Ülker-Demirel E., Yıldız E. (2015). Marka özgünlüğünün marka tercihi, müşteri tatmini ve marka sadakati üzerindeki etkileri: bilgisayar markaları üzerine bir araştırma. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, vol. 11, no. 4, pp. 83–100.
- Upamannyu N.K., Bhakar S.S., Gupta M. (2015). Effect of corporate image on brand trust and brand affect. *International Journal of Applied Science-Research and Review*, vol. 2, no. 1, pp. 20–33.
- Uslu A., Huseynli B. (2018). Impact of price sensitivity on repurchase intention in terms of personality features. *International Journal of Economics and Administrative Studies*, vol. 7, pp. 515–532. DOI: 10.18092/ulikidince.434866.
- Uztuğ F. (2002). *Markan kadar konuş-marka iletişimi stratejileri*. Media Cat Yayınları.
- Viktoria-Rampl L., Kenning P. (2014). Employer brand trust and affect: linking brand personality to employer brand attractiveness. *European Journal of Marketing*, vol. 48, no. 1/2, pp. 218–236. <https://doi.org/10.1108/EJM-02-2012-0113>.
- Völckner F. (2008). The dual role of price: decomposing consumers reactions to price. *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 36, no. 3, pp. 359–377. <https://doi.org/10.1007/s11747-007-0076-7>.
- Wakefield K.L., Inman J.J. (2003). Situational price sensitivity: the role of consumption occasion, social context and income. *Journal of Retailing*, vol. 79, no. 4, pp. 199–212. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2003.09.004>.
- Wang E.S.T. (2013). The influence of visual packaging design on perceived food product quality, value, and brand preference. *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 41, no. 10, pp. 805–816. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-12-2012-0113>.
- Wang E.S.T. (2015). Effect of food service-brand equity on consumer-perceived food value, physical risk, and brand preference. *British Food Journal*, vol. 117, no. 2, pp. 553–564. <https://doi.org/10.1108/BFJ-09-2013-0260>.
- Wood L.M. (2004). Dimensions of brand purchasing behaviour: Consumer in the 18–24 age group. *Journal of Product and Brand Management*, vol. 4, issue 1, pp. 9–24. <https://doi.org/10.1002/cb.154>.
- Zeithaml V.A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence. *The Journal of Marketing*, vol. 52, no. 3, pp. 2–22. <https://doi.org/10.1177/002224298805200302>.
- Zia N., Sohail M. (2016). Factors effecting consumer brand preferences in Automobile Industry. *Singaporean Journal of Business Economics and Management Studies*, vol. 5, no. 3, pp. 55–65. DOI: 10.12816/0031492.

Information about the authors

Esra ÖZKAN PİR

PhD, Assistant Professor of Financial Banking and Insurance Dept. **Erzincan Binali Yıldırım University** (726 Fatih St., Erzincan, 24150, Turkey).
E-mail: esraozkanpir@gmail.com.

Evrin DERİNÖZLÜ

PhD in Business Administration and Management (710 FSM Boulevard, Ankara, 06370, Turkey). E-mail: evrimderinozlu@gmail.com.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-6

Уровень доверия и лояльности люксовому бренду и потребительские предпочтения: посредническая роль чувствительности к цене

Эзра Озкан Пир¹, Эврим Деринозлу

¹ Эрзинджанский университет, г. Эрзинджан, Турция

Аннотация. Во времена общества потребления многие покупатели отдают предпочтение высококачественным и эксклюзивным дизайнерским брендам. В основе данного тренда лежит широкий диапазон причин, начиная с возможности подчеркнуть свой статус и благосостояние и заканчивая позитивными эмоциями и символической властью, порождаемыми подобными брендами. Исследование направлено на то, чтобы на примере рынка люксовых товаров изучить такие факторы, как уровень лояльности и доверия бренду, предпочтение потребителей к торговой марке и чувствительность к цене, а также установить наличие/отсутствие корреляции между данными переменными. В случае обнаружения данной связи – исследовать посредническую роль чувствительности к цене при влиянии доверия и лояльности бренду на потребительские предпочтения. Методологическую основу исследования составила теория запланированного поведения в контексте прогнозирования действий и намерений потребителей по отношению к люксовым продуктам. Использованы данные онлайн-опроса 563 респондентов, проживающих на территории Турции. Методами исследования послужили корреляционный анализ и методы описательной статистики. Для анализа данных применялись статистические пакеты SPSS 22.0 и AMOS, а также принципы моделирования структурных уравнений. Результаты исследования показали, что роль чувствительности к цене как медиатора между доверием потребителей, лояльностью бренду и потребительскими предпочтениями люксовых товаров не является значимой. Анализ показал наличие положительной корреляции между

доверием, лояльностью и предпочтением бренда. Выявлено слабое влияние чувствительности к цене и доверия к бренду на предпочтения потребителей. Выводы исследования подчеркивают необходимость разработки компаниями успешных маркетинговых стратегий для эксклюзивных брендов.

Ключевые слова: доверие бренду; лояльность бренду; предпочтение бренда; чувствительность к цене; люксовые бренды.

JEL Classification: M31, E21, D11

Дата поступления статьи: 8 октября 2020 г.

Ссылка для цитирования: Озкан Пир Э., Деринозлу Э. (2020). Уровень доверия и лояльности люксовому бренду и потребительские предпочтения: посредническая роль чувствительности к цене // *Управленец*. Т. 11, № 6. С. 70–84. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-6-6.

Источники

- Adamson I., Chan K.-M., Handford D. (2003). Relationship marketing: customer commitment and trust as a strategy for the smaller Hong Kong corporate banking sector. *International Journal of Bank Marketing*, vol. 21(6/7), pp. 347–358. <https://doi.org/10.1108/02652320310498492>.
- Aktuğlu I.K., Temel A. (2006). Tüketiciler markalarını nasıl tercih ediyor? *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 15, pp. 43–59.
- Al-Hawari M.A. (2011). Automated service quality as a predictor of customers' commitment: A practical study within the UAE retail banking context. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, vol. 23, no. 3, pp. 346–366. DOI: 10.1108/13555851111143259.
- Allen N.J., Meyer J.P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, vol. 63, no. 1, pp. 1–18. DOI: doi.org/10.1111/j.2044-8325.1990.tb00506.x.
- Abdullah-Al-Mamun M.K.R., Robel S.D. (2014). A critical review of consumers' sensitivity to price: Managerial and theoretical issues. *Journal of International Business and Economics*, vol. 2, pp. 1–9.
- Atılğan K.Ö., Koç O. (2019). Tüketicilerin ev yemeği restoranlarına daha fazla ödeme yapma nedenlerinin incelenmesi. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 16, no. 1, pp. 49–58.
- Atılğan K.Ö. (2014). Tüketicilerin fiyat hatırlama doğruluğu ile ilişkili faktörlerin belirlenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, vol. 9, no. 2, pp. 81–95.
- Azizi S. (2014). A model of factors affecting foreign brand trust. *Journal of Competitiveness*, vol. 6, no. 3, pp. 20–31. DOI: 10.7441/joc.2014.03.02.
- Baş M. (2015). *Marka yönetimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Bennur S., Jin B. (2017). The mediating role of brand trust and affect in clothing brand loyalty formation: a cross-cultural examination of U.S. and India. *The Journal of the Textile Institute*, vol. 108, no. 1, pp. 1–9. <https://doi.org/10.1080/00405000.201.1133105>.
- Bowden J.H. (2009). The process of customer engagement: A conceptual framework. *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol. 17, pp. 63–74. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679170105>.
- Brodie R.J., Hollebeek L.D., Biljana J., Ilic A. (2011). Customer engagement: conceptual domain, fundamental propositions and implications for research. *Journal of Service Research*, vol. 14, no. 3, pp. 252–271. <https://doi.org/10.1177/1094670511411703>.
- Brumley C.M. (2002). *Creating loyalty in relationship marketing*. West Virginia, USA: West Virginia University Libraries.
- Buran İ., Koçak A. (2019). Sanal marka topluluklarında tüketici katılımı. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, vol. 24, pp. 273–302.
- Çabuk S., Demirci-Orel F. (2008). Marka karakteristikleri ile marka ve üretici firmaya duyulan güven arasındaki ilişkilerin belirlenmesi: Çukurova Üniversitesi ölçeğinde bir araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 17, no. 1, pp. 103–116.
- Can P. (2019). Statü tüketiminin fiyat duyarlılığına etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 19, no. 2, pp. 151–170.
- Çeçen-Sağlam B., Sağlam M. (2016). Marka güveni ve marka bağlılığının satın alma niyeti üzerine etkisi: akıllı telefon pazarında bir araştırma. *İşletme ve Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, vol. 5, no. 5, pp. 2147–4478.
- Chang H.H., Liu Y.M. (2009). The impact of brand equity on brand preference and purchase intentions in the service industries. *The Service Industries Journal*, vol. 29, no. 12, pp. 1687–1706. <https://doi.org/10.1080/02642060902793557>.
- Chatterjee S.C., Chaudhuri A. (2005). Are trusted brands important? *Marketing Management Journal*, vol. 15, no. 1, pp. 1–16.
- Chaudhuri A., Holbrook M.B. (2001). The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance: The role of brand loyalty. *Journal of Marketing*, vol. 61, pp. 81–93. <https://doi.org/10.1509/jmkg.65.2.81.18255>.
- Chomvilailuk R., Butcher K. (2010). Enhancing brand preference through corporate social responsibility initiatives in the Thai banking sector. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, vol. 22, no. 3, pp. 397–418. DOI: 10.1108/13555851011062296.
- Çınar D. (2019). Dijital ortamda yapılan reklam harcamalarına yönelik algılamaların tüketici-marka bağlılığı boyutları üzerindeki etkisi. *ARHUSS*, vol. 2, no. 2, pp. 88–108.
- Coulter K.S., Coulter R.A. (2002). Determinants of trust in a service provider: The moderating role of length of relationship. *Journal of Services Marketing*, vol. 16, no. 1, pp. 35–50. <https://doi.org/10.1108/08876040210419406>.
- Dawar N. (1996). Extensions of broad brands: the role of retrieval in evaluations of fit. *Journal of Consumer Psychology*, vol. 5, no. 2, pp. 189–207. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp0502_05.
- Dekimpe M.G., Steenkamp J.E.M., Mellens M., Abeele P.V. (1997). Decline and variability in brand loyalty. *International Journal of Research in Marketing*, vol. 14, pp. 405–420. [https://doi.org/10.1016/S0167-8116\(97\)00020-7](https://doi.org/10.1016/S0167-8116(97)00020-7).
- Delgado-Ballester E., Munuera-Aleman J.L. (2001). Brand trust in the context of consumer loyalty. *European Journal of Marketing*, vol. 35, no. 11/12, pp. 1238–1258. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000006475>.

- Delgado-Ballester E. (2002). Applicability of a brand trust scale across product categories: A multigroup invariance analysis. *European Journal of Marketing*, vol. 38, no. 5/6, pp. 573–592. <https://doi.org/10.1108/03090560410529222>.
- Delgado-Ballester E., Munuera-Aleman J.L. (2005). Does brand trust matter to brand equity? *Journal of Product & Brand Management*, vol. 14, no. 3, pp. 187–196. <https://doi.org/10.1108/10610420510601058>.
- Derinözlü E. (2020). *Lüks marka iletişimi*. Ankara: Akademisyen Yayınevi.
- Doğan İ., Özdamar K. (2017). The effect of different data structures, sample sizes on model fit measures. *Communications in Statistics-Simulation and Computation*, vol. 46, no. 9, pp. 7525–7533. <https://doi.org/10.1080/03610918.2016.1241409>.
- Doney P.M., Cannon J.P. (1997). Trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, vol. 61, pp. 35–51. <https://doi.org/10.1177/002224299706100203>.
- Dowling G.R., Uncles M. (1997). Do customer loyalty programs really work? *Sloan Management Review*, vol. 38, no. 4, pp. 1–24.
- Ebrahim R., Ghoneim A., Irani Z., Fan Y. (2016). A brand preference and repurchase intention model: The role of consumer experience. *Journal of Marketing Management*, vol. 32, no. 13/14, pp. 1230–1259. <https://doi.org/10.1080/0267257X.2016.1150322>.
- Ebrahim R.S. (2013). *A Study of Brand Preference: An Experiential View*. PhD Thesis, Brunel University.
- Fettahioğlu S.H., Birin-Atılğan C., Çıldır Ç. (2019). Organik ürünlere karşı tüketicilerin fiyat duyarlılığı ve demografik faktörler açısından incelenmesi. *International Social Sciences Journal*, vol. 5, no. 47, pp. 5930–5939.
- Flynn L.R., Goldsmith R.E., Kim W.M. (2000). A cross-cultural validation of three new marketing scales for fashion research: Involvement, opinion seeking and knowledge. *Journal of Fashion Marketing and Management*, vol. 4, no. 2, pp. 110–120. <https://doi.org/10.1108/eb022583>.
- Gökalp N. (2003). Ekonomide güven faktörü. *Yönetim ve Ekonomi*, vol. 10, no. 2, pp. 163–174.
- Goldsmith R.E., Kim D., Flynn L.R., Kimm W.M. (2005). Price sensitivity and innovativeness for fashion among Korean consumers. *The Journal of Social Psychology*, vol. 145, no. 5, pp. 501–508. <https://doi.org/10.3200/SOCP.145.5.501-508>.
- Gummerus J., Liljander V., Weman E., Pihlstrom M. (2012). Customer engagement in a facebook brand community. *Management Research Review*, vol. 35, no. 9, pp. 857–877. <https://doi.org/10.1108/01409171211256578>.
- Gürbüz A., Doğan M. (2013). Tüketicilerin markaya duyduğu güven ve marka bağlılığı ilişkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, vol. 9, no. 19, pp. 239–258. <http://dx.doi.org/10.11122/ijmeb.2013.9.19.345>.
- Habibi M.R., Laroche M., Richard M.O. (2014). The roles of brand community and community engagement in building brand trust on social media. *Computers in Human Behavior*, vol. 37, pp. 152–161. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.04.016>.
- Hacıfendioğlu Ş. (2014). Sosyal medyanın marka bağlılığına etkisi üzerine bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 28, pp. 59–70.
- Halim R.E. (2006). *The effect of the relationship of brand trust and brand affect on brand performance: An analysis from brand loyalty perspective – A case of coffee instant product in Indonesia*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.925169>.
- Harris L.C., Goode M.M. (2004). The four levels of loyalty and the pivotal role of trust: A study of online service dynamics. *Journal of Retailing*, vol. 80, no. 2, pp. 139–158. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2004.04.002>.
- Hollebeek L.D., Glynn M.S., Brodie R.J. (2014). Consumer brand engagement in social media: conceptualization, scale development and validation. *Journal of Interactive Marketing*, vol. 28, pp. 149–165. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2013.12.002>.
- Hwang J., Chihyug O. (2013). The antecedents and consequence of consumer attitudes toward restaurant brands: A comparative study between casual and fine dining restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, vol. 32, pp. 121–131. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2012.05.002>.
- Kalyoncuoğlu S. (2017). Markaya duyulan güven ile marka sadakati ilişkisinde marka aşkının aracılık rolü: Starbucks markası üzerine bir araştırma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 383–402.
- Kao D.T. (2019). The impact of envy on brand preference: Brand storytelling and psychological distance as moderators. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 28, no. 4, pp. 515–528. <https://doi.org/10.1108/JPBM-08-2018-2004>.
- Keiningham T.L., Frennea C.M., Aksoy L., Buoye A., Mittal V. (2015). A five-component customer commitment model implications for repurchase intentions in goods and services industries. *Journal of Service Research*, vol. 18, no. 4, pp. 433–450. <https://doi.org/10.1177/1094670515578823>.
- Keller K.L. (2003). *Strategic brand management, building, measuring, and managing brand equity*. New York: Prentice Hall.
- Laroche M., Habibi M.R., Richard M.O., Sankaranarayanan R. (2012). The effects of social media based brand communities on brand community markers, value creation practices, brand trust and brand loyalty. *Computers in Human Behavior*, vol. 28, no. 5, pp. 1755–1767. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2012.04.016>.
- Lau G.T., Lee S.H. (1999). Consumers' trust in a brand and the link to brand loyalty. *Journal of Market-Focused Management*, vol. 4, no. 4, pp. 341–370. <https://doi.org/10.1023/A:1009886520142>.
- Lau M.M., Chang M.T., Moon K.L., Liu W.S. (2006). The brand loyalty of sportswear in Hong Kong. *Journal of Textile and Apparel, Technology and Management*, vol. 5, no. 1, pp. 1–13. <http://hdl.handle.net/10397/7716>.
- Leverin A., Liljander V. (2006). Does relationship marketing improve customer relationship satisfaction and loyalty? *International Journal of Bank Marketing*, vol. 24, no. 4, pp. 232–251. <https://doi.org/10.1108/02652320610671333>.
- Libai B. (2011). Comment: The perils of focusing on highly engaged consumers. *Journal of Service Research*, vol. 14, no. 3, pp. 275–276. <https://doi.org/10.1177/1094670511414583>.
- Lin M.Q., Lee B.C. (2012). The influence of website environment on brand loyalty: Brand trust and brand affect as mediators. *International Journal of Electronic Business Management*, vol. 10, no. 4, pp. 308–321.
- Liu F., Li J., Mizerski D., Soh H. (2012). Self-congruity, brand attitude, and brand loyalty: A study on luxury brands. *European Journal of Marketing*, vol. 46, no. 7/8, pp. 922–937. <https://doi.org/10.1108/03090561211230098>.
- Luk S.T.K., Yip L.S.C. (2008). The moderator effect of monetary sales promotion on the relationship between brand trust and purchase behaviour. *Journal of Brand Management*, vol. 15, pp. 452–464. DOI: 10.1057/bm.2008.12.
- Mabkhot H.A., Shaari H., Salleh S. (2017). The influence of brand image and brand personality on brand loyalty, mediating by brand trust: An empirical study. *Journal Pengurusan*, vol. 50, pp. 71–82.

- Matzler K., Bidmon S., Grabner-Kräuter S. (2006). Individual determinants of brand affect: The role of the personality traits of extraversion and openness to experience. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 15, no. 7, pp. 427–434. <https://doi.org/10.1108/10610420610712801>.
- Mcgowan K., Sternquist B. (1998). Dimensions of price as a marketing universal: A comparison of Japanese and U.S. consumers. *Journal of International Marketing*, vol. 6, no. 4, pp. 49–65. <https://doi.org/10.1177/1069031X9800600408>.
- Meydan C.H., Şeşen H. (2015). *Yapısal eşitlik modellesi AMOS uygulamaları*, 2.Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mishra M.K., Kesharwani A., Das D. (2016). The relationship between risk aversion, brand trust, brand affect and loyalty: Evidence from the FMCG industry. *Journal of Indian Business Research*, vol. 8, no. 2, pp. 78–97. <https://doi.org/10.1108/JIBR-04-2015-0045>.
- Morgan R.M., Hunt S.D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, vol. 58, no. 3, pp. 20–38. <https://doi.org/10.1177/002224299405800302>.
- Morris M.H., Joyce M.L. (1988). How marketers evaluate price sensitivity. *Industrial Marketing Management*, vol. 17, pp. 169–176.
- O’Cass A., Frost H. (2002). Status brands: examining the effects of non-product-related brand associations on status and conspicuous consumption. *Journal of Product and Brand Management*, vol. 11, no. 2, pp. 67–88. <https://doi.org/10.1108/10610420210423455>.
- Oliver R.L. (1999). Whence consumer loyalty? *Journal of Marketing*, vol. 63, issue 4, pp. 33–44. <https://doi.org/10.1177/00222429990634s105>.
- Orzan G., Platon O.E., Ștefănescu C.D., Orzan M. (2016). Conceptual model regarding the influence of social media marketing communication on brand trust, brand affect and brand loyalty. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, vol. 50, no. 1, pp. 141–156.
- Özdemir M., Koçak A. (2012). İlişkisel pazarlama çerçevesinde marka sadakatinin oluşumu ve bir model önerisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, vol. 67, no. 2, pp. 127–156.
- Pavlou P.A. (2003). Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model. *International Journal of Electronic Commerce*, vol. 7, no. 3, pp. 101–134. <https://doi.org/10.1080/10864415.2003.11044275>.
- Phau I., Cheong E. (2009). How young adult consumers evaluate diffusion brands: Effects of brand loyalty and status consumption. *Journal of International Consumer Marketing*, vol. 21, pp. 109–123. <https://doi.org/10.1080/08961530802153185>.
- Pintado T., Sanchez J., Carcelén S., Alameda D. (2017). The effects of digital media advertising content on message acceptance or rejection: Brand trust as a moderating factor. *Journal of Internet Commerce*, vol. 16, no. 4, pp. 364–384. <https://doi.org/10.1080/15332861.2017.1396079>.
- Power J., Whelan S., Davies G. (2008). The attractiveness and connectedness of ruthless brands: The role of trust. *European Journal of Marketing*, vol. 42, no. 5/6, pp. 586–602. <https://doi.org/10.1108/03090560810862525>.
- Rawlins B.L. (2007). Trust and PR practice. *The Institute for Public Relations*, vol. 1, pp. 1–18. <https://doi.org/10.1108/03090560810862525>.
- Reast J.D. (2005). Brand trust and brand extension acceptance: The relationship. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 14, no. 1, pp. 4–13. DOI 10.1108/10610420510583707.
- Rosenbloom A., Haefner J.E. (2009). Country-of-origin effects and global brand trust: A first look. *Journal of Global Marketing*, vol. 22, issue 4, pp. 267–278. <https://doi.org/10.1080/08911760903022432>.
- Sääksjärvi M., Samiee S. (2007). Nonprice Antecedents of Consumer Preference for Cyber and Extension Brands. *Journal of Interactive Marketing*, vol. 21, no. 1, pp. 22–35. DOI: 10.1002/dir.20072.
- Şahin E., Gültekin G. (2017). Markaya duyulan güven ve etnosentrik eğilimlerin marka sadakatine etkisi: bir marka örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, vol. 22, no. 4, pp. 993–1012.
- Sashi C.M. (2012). Customer engagement, buyer-seller relationships and social media. *Management Decision*, vol. 50, no. 2, pp. 253–272. <https://doi.org/10.1108/00251741211203551>.
- Saunders M., Lewis P., Thornhill A. (2000). *Research methods for business students*. 2nd ed. New York: Prentice Hall.
- Schoenbachler D.D.L., Gordon G., Aurand T.W. (2004). Building brand loyalty through individual stock ownership. *Journal of Product & Brand Management*, vol. 13, no. 7, pp. 488–497. <https://doi.org/10.1108/10610420410568426>.
- Solomon R.C., Flores F. (2001). *İş dünyasında, politikada, ilişkilerde ve yaşamda güven yaratmak*. Çeviren: Ahmet Kardam, Acar Matbaacılık, Aralık, İstanbul.
- Swaen V., Chumpitaz R.C. (2008). Impact of corporate social responsibility on consumer trust. *Recherche Applications En Marketing (English Edition)*, vol. 23, no. 4, pp. 7–34. <https://doi.org/10.1177/205157070802300402>.
- Swystun J. (2007). *The brand glossary*. New York: Palgrave Macmillan.
- Tolba A.H. (2011). The impact of distribution intensity on brand preference and brand loyalty. *International Journal of Marketing Studies*, vol. 3, no. 3, p. 56. DOI: 10.5539/ijms.v3n3p56.
- Travis D. (2000). *Emotional Branding: How Successful Brands Gain the Irrational Edge*. California, USA: Prima Publishing.
- Ülker-Demirel E., Yıldız E. (2015). Marka özgünlüğünün marka tercihi, müşteri tatmini ve marka sadakatini üzerindeki etkileri: bilgisayar markaları üzerine bir araştırma. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, vol. 11, no. 4, pp. 83–100.
- Upamannyu N.K., Bhakar S.S., Gupta M. (2015). Effect of corporate image on brand trust and brand affect. *International Journal of Applied Science-Research and Review*, vol. 2, no. 1, pp. 20–33.
- Uslu A., Huseynli B. (2018). Impact of price sensitivity on repurchase intention in terms of personality features. *International Journal of Economics and Administrative Studies*, vol. 7, pp. 515–532. DOI: 10.18092/ulikidince.434866.
- Uztuğ F. (2002). *Markan kadar konuş-marka iletişimi stratejileri*. Media Cat Yayınları.
- Viktoria-Rampl L., Kenning P. (2014). Employer brand trust and affect: linking brand personality to employer brand attractiveness. *European Journal of Marketing*, vol. 48, no. 1/2, pp. 218–236. <https://doi.org/10.1108/EJM-02-2012-0113>.
- Völckner F. (2008). The dual role of price: decomposing consumers reactions to price. *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 36, no. 3, pp. 359–377. <https://doi.org/10.1007/s11747-007-0076-7>.

- Wakefield K.L., Inman J.J. (2003). Situational price sensitivity: the role of consumption occasion, social context and income. *Journal of Retailing*, vol. 79, no. 4, pp. 199–212. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2003.09.004>.
- Wang E.S.T. (2013). The influence of visual packaging design on perceived food product quality, value, and brand preference. *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 41, no. 10, pp. 805–816. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-12-2012-0113>.
- Wang E.S.T. (2015). Effect of food service-brand equity on consumer-perceived food value, physical risk, and brand preference. *British Food Journal*, vol. 117, no. 2, pp. 553–564. <https://doi.org/10.1108/BFJ-09-2013-0260>.
- Wood L.M. (2004). Dimensions of brand purchasing behaviour: Consumer in the 18–24 age group. *Journal of Product and Brand Management*, vol. 4, issue 1, pp. 9–24. <https://doi.org/10.1002/cb.154>.
- Zeithaml V.A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence. *The Journal of Marketing*, vol. 52, no. 3, pp. 2–22. <https://doi.org/10.1177/002224298805200302>.
- Zia N., Sohail M. (2016). Factors effecting consumer brand preferences in Automobile Industry. *Singaporean Journal of Business Economics and Management Studies*, vol. 5, no. 3, pp. 55–65. DOI: 10.12816/0031492.

Информация об авторах

Эзра Озкан Пир

PhD, доцент кафедры банковского дела и страхования. Эрзинджанский университет (24150, Турция, г. Эрзинджан, ул. Фатих, 726).
E-mail: esraozkanpir@gmail.com.

Эврим Деринозлу

PhD в сфере бизнес-администрирования и менеджмента (06370, Турция, г. Стамбул, ул. ФСМ, 710). E-mail: evrimderinozlu@gmail.com.

Памяти В.П. Иваницкого



Когда уходят те, кто в своей жизни и работе стал основоположником заметных, ярких явлений в той или иной области, лучшим свидетельством памяти о них становятся их детища. Данным материалом Уральский государственный экономический университет, журнал «Управленец» отдадут дань памяти одному из основателей журнала – создателю финансовой школы Урала и Сибири, большому ученому, организатору, руководителю, Человеку с большой буквы, доктору экономических наук, профессору Виктору Павловичу Иваницкому.

Как внешне легкой и успешной выглядит порой жизнь человека, сделавшего невероятно много и оставившего после себя не только два научных журнала (помимо нашего издания, профессор Иваницкий стоял у истоков второго научного журнала УрГЭУ – «Journal of New Economy» (ранее – «Известия УрГЭУ»)), но и целую плеяду учеников, последователей, научные монографии, публикации в ведущих журналах России и за рубежом, а также самое ценное – научные идеи, мысли и оценки! Но разве легко было уроженцу Ставропольского края, закончив лучший вуз СССР в области экономики и финансов в Ленинграде, начать трудовой путь на заводе в небольшом областном городе Каменске-Уральском, заложить

фундамент финансовой науки и образования в промышленном центре СССР – г. Свердловске, а затем вдохнуть новую жизнь в ныне финансовый центр Сибири – г. Иркутск? Разве можно считать легкой работу на посту руководителя партийного органа крупного региона, отвечавшего практически за все на подведомственной территории в те далекие годы иной реальности, существенно отличавшейся от настоящего дня? Вряд ли была простой деятельностью по подготовке профессиональных финансовых кадров для дружественной Монголии, деятельность настолько эффективная и стратегическая, что ученики профессора Иваницкого много лет приглашали его посетить страну и поделиться своими научными знаниями, а узнав об уходе Виктора Павловича, прислали письмо с соболезнованиями. Вряд ли, зная о тяжелой потере, которую понес профессор Иваницкий после авиакатастрофы в г. Иркутске, можно считать достигнутыми с невероятной легкостью те результаты профессиональной деятельности, которыми гордится не только Урал, Сибирь, но и вся Россия.

Но что действительно легко делал Виктор Павлович – это решал сложнейшие задачи, возникавшие в процессе подготовки аспирантов, во время организации научных конференций и рецензирования научных публикаций. Решал путем набора номера в заветной, потрепанной временем телефонной книжке, где имена и фамилии, которые много лет в качестве авторов указываются на корешках и титулах учебников, монографий, в шапках научных статей, для профессора Иваницкого были именами друзей, в том числе товарищей по комнате в общежитии в Ленинграде. Действительно легко Виктор Павлович мобилизовывал все силы и средства для решения, казалось бы, нерешаемых проблем и достижения невероятных результатов. Его имя открывало двери, превращало невозможное по сложности дело написания диссертации и ее защиты в четко спроектированный и предсказуемый процесс. Своей личностью Виктор Павлович мог легко сбалансировать противоположные точки зрения в научном споре, организовать выступление в своем университете ведущего ученого из практически любой точки России, содействовать в размещении научной публикации на страницах центральных научных журналов.

Своей мудростью и жизненным опытом профессор Иваницкий сделал духовно богаче и сильнее не одну сотню своих учеников, своей научной энергетикой обеспечил их движение вперед на долгие годы. Да, ученики Виктора Павловича сегодня – доктора наук, руководители вузов, регионов и муниципальных образований, финансовых органов и предприятий, учреждений. Но они навсегда ученики профессора Иваницкого. Они будут помнить об этом, как и главное правило своего Учителя: «неразрешимых проблем не бывает».

Декабрь 2020 г. Екатеринбург. По заснеженному тротуару к остановке неспешно шел невысокий пожилой человек с портфелем. И совершенно четко возникла мысль: «Это Виктор Павлович». Он всегда шел на работу. В любую погоду. И, несмотря на то, что Виктора Павловича уже нет, он до сих пор идет с нами по нашему пути. И так будет всегда, потому что мы будем помнить о нем.

Спасибо, Виктор Павлович!

*Текст подготовлен доктором экономических наук, доцентом, профессором кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета
Н. А. Истоминой*

УПРАВЛЕНЕЦ

Upravlenets / The Manager

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНЕЦ»

Общие положения

● К публикации принимаются статьи, соответствующие тематике журнала и настоящим требованиям. Представляемые материалы должны быть актуальными, обладать научно-практической значимостью и новизной.

● Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительного заключения – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, не затрагивающие принципиальных вопросов.

● Статья, отправленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки с ответами автора на замечания рецензента, а также пояснениями всех изменений, сделанных автором.

● Статьи аспирантов и соискателей могут приниматься к публикации без соавторства с доктором или кандидатом наук. Статьи, в число авторов которых входят студенты и магистранты, не принимаются к публикации.

● Общее количество авторов статьи – не более трех (для международных коллективов – не более пяти).

Материалы, представляемые авторами в редакцию

Материалы пересылаются в редакцию по электронной почте. Заявка на публикацию включает следующие файлы:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) 1–3 кода по классификации JEL;
- 2) сведения об авторах на русском языке – ;
- 3) ключевые слова на русском языке (5–8 слов);
- 4) аннотацию на русском языке (150–200 слов);
- 5) название статьи на русском языке;
- 6) текст статьи;
- 7) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) перевод сведений об авторах на английский язык;
- 2) перевод названия статьи на английский язык;
- 3) перевод ключевых слов на английский язык;
- 4) перевод аннотации на английский язык;
- 5) перевод библиографического списка на английский язык.

– **Информация об авторе** должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Объем статьи – от 35 000 до 50 000 знаков с пробелами, не включая список литературы, на листе формата А4 с полями по 2 см.

Текст набирается через полтора интервала, кегль – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи нумеруются.

Каждая таблица должна иметь название, каждый рисунок – подрисуночную подпись на русском и английском языках.

Уравнения, рисунки и таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Цветовое оформление графических элементов (рисунков, схем) должно использоваться исключительно в практических, а не декоративных целях.

Требования к списку источников

Список источников должен преимущественно включать научные статьи в рецензируемых научных изданиях, монографии, авторефераты диссертаций. Нормативно-правовые документы, статистические материалы и материалы без указания фамилий авторов в список источников не включаются, при необходимости упоминаются в тексте статьи или выносятся в постраничную сноску.

В соответствии с международными стандартами подготовки публикаций рекомендуемое количество источников в списке литературы – не менее 30, из которых не менее 50 % должны быть зарубежными и индексироваться в МНБД Web of Science и Scopus. Самоцитирование не должно превышать 10 %.

Список оформляется в алфавитном порядке: сначала русскоязычные, затем англоязычные источники. Источники в списке не нумеруются. Для идентификации источника в тексте используются фамилии авторов, год публикации. При наличии в описании источника электронного идентификатора DOI, он обязательно указывается в конце библиографического описания в списке источников.

Внутритекстовые ссылки на использованную литературу оформляются в квадратных скобках с указанием фамилии автора (ов), страницы. Опубликованный источник на кириллице цитируется – [Тамбовцев, 2017, с. 23], источник, использующий латиницу – [Buchanan, 2010, p. 37]. При одновременном цитировании нескольких источников, ссылка имеет вид [Тамбовцев, 2017, с. 23; Buchanan, 2010, p. 37]. Если количество авторов составляет от одного до трех, авторы перечисляются в ссылке через запятую, если больше – указывается [Тамбовцев и др., 2017, с. 23; Buchanan et al., 2010, p. 37]. Для различения авторов с одной фамилией применяются инициалы; для работ одного автора, опубликованных в одном году – латинская буквенная идентификация, например, [Тамбовцев, 2017а, 2017б]. Если фамилии цитируемых авторов выступают частью предложения, в квадратных скобках может указываться только год и страница: В. Л. Тамбовцев [2017, p. 23] отмечает, что ...

Рукописи, не соответствующие данным требованиям, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

В случае принятия статьи к публикации авторы предоставляют заполненные заявки и экспертное заключение о возможности открытого опубликования. Бланк заявки размещен на сайте журнала: <http://upravlennets.usue.ru>.

Прием статей:

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 102а
Баусова Юлия Сергеевна
Телефон: +7 (343) 283-12-33
E-mail: bausova@usue.ru

ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ

upravlennets.usue.ru



ISSN 2218-5003

