



The Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation

Sochi Journal of Economy

Scientific periodical. First published in 2007
ISSN 2541-8114. 2021. 15(4)

Editorial Staff:

G. M. ROMANOVA
Editor in Chief — Dr. (Economic), Professor,
rector of Sochi State University (SGU)
E. K. VOROBAY
Deputy Editor in Chief — PhD (Economic) (SGU)

M. Yu. AFANAS'EV
Dr. (Economic), Professor (CEMI, RAS)
T. E. GVARLIANI
Dr. (Economic), Professor (SGU)
E. N. KLOCHKO
Dr. (Economic), Professor (KSAU)
M. S. OBORIN
Dr. (Economic), Professor (PRUE)
V. S. OSIPOV
Dr. (Economic), Professor (MGIMO University MFA Russia)
N. A. SAVELEVA
Dr. (Economic), Professor (SGU)
M. Yu. SHERESHEVA
Dr. (Economic), Professor (MSU named after
M.V. Lomonosov)
A. A. RYABTSEV
PhD (Economic) (SGU)
A. M. VETITNEV
Dr. (Economic), Dr. (Medicine), Professor (SGU)

The journal is listed in Russian Index
of Scientific Quotations
Impact factor of Russian Science Citation 2018 – 0,106

Founder:

FSBEI HE "Sochi State University"

Editorial address:

94, Plastunskaya Str., Sochi city, 354000
Tel.: 8(918)201-97-19

Address of the publisher:

94, Plastunskaya Str., Sochi city, 354000

Address printing:

94a, Plastunskaya Str., Sochi city, 354000

E-mail: vestniksgu@inbox.ru
Website: www.vestnik.sutr.ru

Proofreader, Editor-translator
V. S. MOLCHANOVA
Technical Editor, Electronic support by
N. A. SHEVCHENKO

Editorial Board:

F. J. DEMICCO (USA)
Professor, ARAMARK Chair in the Department of
Hospitality and Sport Business Management at the
University of Delaware USA
F. DIMANCHE (Canada)
Director, Ted Rogers School of Hospitality and Tourism
Management, Ryerson University
V.S. MKRTTCHIAN (Australia)
Doctor of Technical Sciences, CEO, HHH University
A. T. BYKOV (Russian Federation)
Doctor of Medicine, Professor, Corresponding
Member of Russian Academy of Sciences
G. A. KARPOVA (Russian Federation)
Doctor of Economy, Professor, Vice-President of National
Academy of Tourism
V. I. GASUMYANOV (Russian Federation)
Doctor of Economy, Vice President, Director of the
Directorate of Corporate Security – Head of Safety Unit of
PJSC «GMK Norilsk Nickel» (Chairman of Editorial
Board)
E. BRUNAT (France)
Doctor of Economic Sciences, Institut d'Administration
des Entreprises, L'Université Savoie Mont Blanc
G. R. COLLINS (USA)
Professor, Executive Director, Northern Arizona
University's School of Hotel and Restaurant Management
L. ANDRADES CALDITO (Spain)
Department of Business Management and Sociology,
University of Extremadura
G. MASTERMAN (UK)
Head of the Department of Sport, Sheffield Hallam
University
E. L. PISAREVSKY (Russian Federation)
Doctor of Law, Deputy Chairman of the Russian Social
Insurance Fund

The journal is registered in Federal Service in the field of
Communications, Information Technology and
Communications.

Magazine Certificate of Registration

ПН №ФС77-62398 July 14, 2015.

Information product mark: 16

The journal is included in the List of State Commission for
Academic Degrees and Titles of the
Russian Federation editions.
Free price

Release date 25.12.2021

Format 29,7 × 42/2. Offset paper.
Screen printing. Georgia typeface.

Ysl. Izd. l. 21,04. Ysl. pech. l. 16,2.
Circulation 500 copies. Order 87

Issued from 2007
Publication frequency — once in 3 months



Министерство науки и высшего образования РФ

Sochi Journal of Economy

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. Издается с 2007 г.
ISSN 2541-8114. 2021. 15(4)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Г. М. РОМАНОВА
главный редактор — д-р экон. наук, профессор,
ректор Сочинского государственного университета
Е. К. ВОРОБЕЙ
зам. главного редактора — канд. экон. наук, доцент
СГУ

М. Ю. АФАНАСЬЕВ
д-р экон. наук, профессор ЦЭМИ РАН
А. М. ВЕТИТНЕВ
д-р экон. наук, д-р мед. наук, профессор СГУ
Т. Е. ГВАРЛИАНИ
д-р экон. наук, профессор СГУ
Е. Н. КЛОЧКО
д-р экон. наук, профессор КубГАУ
имени И.Т. Трубилина
М. С. ОБОРИН
д-р экон. наук, профессор РЭУ им. Г.В. Плеханова
В. С. ОСИПОВ
д-р экон. наук, профессор МГИМО МИД России
А. А. РЯБЦЕВ
канд. экон. наук, доцент СГУ
Н. А. САВЕЛЬЕВА
д-р экон. наук, профессор СГУ
М. Ю. ШЕРЕШЕВА
д-р экон. наук, профессор МГУ имени М.В. Ломоносова

Журнал включен в базу
Российского индекса научного цитирования.
Импакт-фактор РИНЦ 2018 – 0,106

Учредитель:

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»

Адрес редакции:

354003, г. Сочи, ул. Пластунская, 94
Тел.: 8(918)201-97-19

Адрес издателя:

354003, г. Сочи, ул. Пластунская, 94

Адрес типографии:

354003, г. Сочи, ул. Пластунская, 94а
E-mail: vestniksgu@inbox.ru
Сайт журнала: www.vestnik.sutr.ru

Корректор, редактор-переводчик
В. С. МОЛЧАНОВА
Технический редактор, электронная поддержка
Н. А. ШЕВЧЕНКО

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Ф. Ж. ДЕМИККО (США)
профессор, заведующий кафедрой гостиничного и
спортивного бизнеса университета Делавэра
Ф. ДИМАНШ (Канада)
Директор школы гостеприимства и менеджмента в
туризме Тед Роджерс, Университет Раерсон
В. С. МКРТЧЯН (Австралия)
д-р техн. наук, ректор Университета управления,
информационной науки и технологий
А. Т. БЫКОВ (Российская Федерация)
д-р мед. наук, профессор, член-корр. РАМН
Г. А. КАРПОВА (Российская Федерация)
д-р экон. наук, профессор, вице-президент
Национальной академии туризма
В. И. ГАСУМЯНОВ (Российская Федерация)
д-р экон. наук, вице-президент, директор дирекции
корпоративной безопасности – руководитель блока
безопасности ПАО «ГМК «Норильский никель»
(*председатель редсовета*)
Э. БРЮНА (Франция)
д-р экон. наук, профессор, Университет Савуа Мон
Блан
Г. Р. КОЛЛИНС (США)
профессор, исполнительный директор Школы
гостиничного и ресторанного менеджмента
Университета Северной Аризоны
Л. АНДРАДЕС КАЛДИТО (Испания)
профессор кафедры менеджмента и социологии,
Университет Экстремадуры
Г. МАСТЕРМАН (Великобритания)
руководитель департамента спорта, Университет
Шеффилд Холлам
Е. Л. ПИСАРЕВСКИЙ (Российская Федерация)
д-р юрид. наук, заместитель председателя Фонда
социального страхования РФ

Журнал зарегистрирован в федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство
о регистрации средства массовой информации

ПИ №ФС77-62398

от 14 июля 2015 г.

Знак информационной продукции: 16+

Цена свободная

Дата выхода 25.12.2021

Формат 29,7 × 42/2. Бумага офсетная.
Печать трафаретная. Гарнитура Georgia.

Уч.-изд. л. 21,04. Усл. печ. л. 16,2.
Тираж 500. Заказ № 87

Выходит с 2007 г.
Периодичность — 1 раз в 3 месяца

Contents

Articles

Application of Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis Method for Evaluating Service Delivery in Hospitals within Lagos State S. Olanrewaju Adebisi, N. Efenure	326
Management of the Labor Activity of the Enterprise based on the Consistency of the Interests of Employees G.P. Gagarinskaya, A.V. Gagarinskii, S.Z. Dykina, I.M. Igumenov	343
Psychological Biases, Investment Decisions and Financial Literacy of Ghanaian Investors during the COVID-19 Pandemic E. Amo Jones, J. Owusu Sarfo	350
Implementation of a Program-Targeted Method of Regulating Ethnic Tourism in the System of Integrated Development of Rural Territories of the Krasnodar Krai E.N. Klochko, L.V. Kovalenko	360
Mechanisms for Ensuring Economic Security in Depressed Regions M.S. Oborin	366
Trade Development Trajectories in the Russian Federation I.S. Syrskova, A.A. Mkrdychyan	373
Coworking in Russia: the Status and Forecast of Development E.K. Vorobey, K.D. Vorobey	381



Published in the Russian Federation
Sochi Journal of Economy
Has been issued since 2007.
ISSN: 2541-8114
2021. 15(4): 326-342

www.vestnik.sutr.ru



Articles

UDC 33

Application of Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis Method for Evaluating Service Delivery in Hospitals within Lagos State

Sulaimon Olanrewaju Adebisi^{a, *}, Nkechi Efenure^a

^a University of Lagos, Nigeria

Abstract

The importance of customer service cannot be over-emphasized as quality service delivery is relevant across all business sectors including the healthcare sector. To ensure growth and continuity, it is therefore vital for businesses to identify the factors that influence service quality in their organizations and improve on them. This study aims to ascertain key factors that influence customers' perception of the quality of services received from hospitals within Lagos state and evaluate the performance of these hospitals using a multi-objective optimization technique. A structured questionnaire was deployed to patients and medical experts within Lagos State and the data retrieved was analyzed using MOORA. The results highlight the gap between customers' expectations and hospital performance. However, both parties agree that the most important factor was the reliability dimension. The results generated provide essential contribution to the development of enhanced policies designed to shrink the existing performance gap and improve customer satisfaction.

Keywords: healthcare, hospital, service quality, MOORA.

1. Introduction

The effectiveness of service delivery in any organization depends on many micro and macro-environmental factors hence to ensure the provision of quality services, an organization needs to identify and incorporate the key factors that influence quality service delivery. Due to the competitive and unforgiving nature of healthcare that gives little or no room for errors, numerous healthcare providers have been forced to acknowledge the importance of quality healthcare as the main basis for enhancing customer satisfaction (Kwabena et al., 2017). Since healthcare is a costly, globally used service that massively influences a nation's economy and the quality of life of its' people (Berry, Bendapudi, 2007), healthcare providers are being increasingly pressured to change from seller-oriented to customer-oriented operating models (Owusu et al., 2017; Giovanis, 2018). Consequently, commendable progress has been made in the level of responsiveness to customers following increased focus on important factors such as the provision of quality healthcare, value for money and patient satisfaction (Ndubisi, 2012).

Lately, the prevalence of medical errors in Nigeria and beyond has been a high-interest area in the healthcare sector however, most of these errors, injuries and accidents are preventable. One of the major conclusions from the Institute of Medicine's (now called the National Academy of

* Corresponding author

E-mail addresses: soadebisi@unilag.edu.ng (S. Olanrewaju Adebisi), n.alumona@yahoo.com (N. Efenure)

Medicine) report in 1999 states that majority of medical errors do not result from the recklessness of an individual or the activities of a particular group of people but can mostly be blamed on faulty systems, procedures and circumstances. Akinbode, Sokefun and Aremu (2019) state that good health remains one of the basic needs of an individual irrespective of their status in the society. It is therefore urgent to assess the performance of healthcare providers and develop a systemic approach for health management procedures through which the healthcare system can reach its full potential.

Theoretical Framework

Human-Becoming Theory

The Human-Becoming Theory is a concept in healthcare that concentrates on the quality of life of the patient. It views the patient not as one aspect of a whole (the hospital), but as a person – a unitary being in continuous interaction with his or her environment. Hence to ensure the delivery of quality healthcare services, the needs and expectations of the patient must be put into consideration. This theory was first proposed by Parse R.R. in 1981 and was called Man-Living health but was renamed in 1992 to The Human-Becoming Theory. This theory emphasizes the importance of recognizing the patient's contribution to healthcare. It involves earning the patient's trust and establishing a mutual understanding of care procedure to facilitate healing which is the ultimate aim of healthcare (Parse, 1992). Several studies also corroborate this theory by emphasizing the importance of patient satisfaction in healthcare (Oyatoye et al., 2016; Mosadeghrad, 2013; Akinbode et al., 2019; Kwabena, et al., 2017).

Sociological Theory

The sociological theory is a set of ideas that provides an explanation for the behaviour of the human society (Sociological Theories, 2015). In relation to healthcare, the sociological theory highlights the influence of the culture and social background of a society on the quality of their health and health care processes. This theory largely originates in Talcott Parsons' 1951 article titled "Theorizing of the Doctor-Patient Relationship" (Cockerham, Scambler, 2009). There are three approaches to the sociological theory:

- The Interactionist Approach expounds that the conditions classified as health and sickness are social constructs as they are determined based on historical, cultural, and sometimes situational perspectives. For example, alcoholism which was viewed as a vice in the 19th century is viewed as a disease today.

- The Functionalist Approach states that good health and effective health care are crucial factors in the ability of a society to function appropriately.

- The Conflict Approach emphasizes how health and health care reflect inequality and competition among social groups (Amzat, Razum, 2014).

It is important to note that income inequities along social class, race and ethnicity etc. are also reproduced in our health care and inevitably, the health of the citizens. Studies from the perspective of the sociological theory show that individuals from poorer social backgrounds are more likely to become ill however, their limited resources make them unable to access adequate health care thereby making it more challenging for them to become well.

Economic Theory

The Economic Theory addresses the basic problem of how to attain efficiency, that is allocating limited resources to satisfy unlimited demands. For example, a hospital administrator would be concerned with the challenge of organizing resources (finances, medication etc.) to ensure the organization remains profitable. The AMA Bureau of Medical Economics was established in 1931 to study all economic matters affecting the medical profession. However, a seminal 1963 article by Kenneth Arrow- "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care," is often credited with giving rise to health economics as a discipline. His theory drew conceptual distinctions between health and other goods such as healthcare as a commodity, the nature of demand, supply conditions, pricing, market forces etc. (Kenneth, 1963). On a broader note, this theory encompasses the value of health to an economy, the demand for and the supply of healthcare, relevant planning, budgeting and monitoring mechanisms. Several research studies have established a positive correlation between healthcare spending by the government and the economic indicators of income – GDP and labor productivity (Ragupathi, Ragupathi, 2020; Dieleman et al., 2018; Raheem et al., 2014).

The theories outlined above prove relevant to understanding the relevance of healthcare to society. The key components of quality health care however, still remains a complex and multi-faceted concept. Some studies highlight the importance of political commitment through increased

health financing by the government (Dieleman et al., 2018; Raheem, et al., 2014). Patel and Kannampalil (2014) underlined the importance of technological factors in the performance of hospitals, while other studies emphasized the significance of quality service delivery in hospitals to a successful universal health coverage (Raifman et al., 2017; Borgonovi, Compagni, 2013; Agier et al., 2016; Alshamsan et al., 2017). Nevertheless, decision making with the aim of satisfying the customer has proven to be a focal point in the health sector today.

Patient Satisfaction

Patients have specific needs which prompts them to seek the services of a hospital or healthcare institution. They also have expectations of the kind of services they hope to receive. Consequently, they tend to run a mental comparison of the services received versus their expectations, especially when there are costs involved (such as time, money etc.) and there are alternative options available. Customer expectations encompass several aspects including desired service (wished for) level and predicted service level (anticipated) which may differ from the organization's actual performance (Ukessays, 2018). From an organizational point of view, Woodside, Frey and Daly (1989) opine that an organization's performance is influenced by the customers' negative complaints and/or positive service experience hence to ensure patient satisfaction, hospitals need to respond effectively to patients' needs and expectations as this is essential to improving the quality of health care provided. Various studies also corroborate this argument by emphasizing the importance of patient satisfaction in healthcare (Oyatoye et al., 2016; Akinbode et al., 2019; Kwabena et al., 2017). Therefore, to ensure increased patient satisfaction, it is important to identify their service delivery priorities. This can be achieved by analyzing all the factors that impact service delivery in hospitals and identifying the essential factors that influence service quality. Several studies have been carried out globally to identify these key factors and numerous models have been proposed however, due to the intangibility of the concept under discussion, these remain fragmented proposals as no consensus has been reached globally.

Service Quality

Service quality in the health industry is a complex and multi-faceted concept defined by the subjective view of all stakeholders including the recipients (patients), practitioners and policy makers. Several factors have been acknowledged to influence a patient's hospital choice including cost of treatment, quality of services, convenient administrative procedures, hospital image and health insurance coverage (Saeed, 1998) and numerous studies have been carried out to identify which factors are important enough to influence the quality of healthcare service delivery globally (Mosadeghrad, 2013; Andaleeb, 2000). In Nigeria, the SERVICOM index is generally used to evaluate service quality. The five dimensions considered and their assigned weights as follows- Service delivery (30 %), Timeliness (24 %), Information (18 %), Professionalism (16 %) and Staff attitude (12 %). Endeshaw (2019) identified and discussed some of the most prominent models proposed globally for the evaluation of service quality in the healthcare industry-

Donabedian's Model

The Model of Care was first proposed by Donabedian in a 1966 article where he opined that improving the quality of healthcare service and delivery required reviewing both the technical and interpersonal quality of healthcare services rendered. He further clarified that technical care refers to the medical treatment aspects of patient care, while interpersonal care involves communicating with the patient about his or her treatment. He proposed that the quality of healthcare service be measured using three points – Structure (hospital settings, staff qualifications and managerial systems of the establishment), Process (healthcare practices) and Outcome (survival rate of patients). This model considers the following dimensions for measuring the quality of healthcare services: efficacy, effectiveness, efficiency, optimality, acceptability, legitimacy and equity.

SERVQUAL Model

The SERVQUAL model (also called the RATER model which stands for its five service factors) is a multi-dimensional research instrument designed to study customer expectations and perceptions of a service along five dimensions that are believed to represent service quality- reliability, assurance, tangibles, empathy and responsiveness (Wikipedia, 2021). This model, introduced by Parasuraman, Zeithaml and Berry (1988) is applicable across several industries and widely accepted in the healthcare industry for assessing the quality of service delivery despite controversies about its validity and reliability. Here, the customer (in this case patients) satisfaction level is derived by measuring the discrepancy (or gap) between customers' expectations (P) and their perception of the services received (E) (Oyatoye et al., 2016).

Healthqual Model

This model developed by Camilleri and O'Callaghan in 1998 is an adaptation of the SERVQUAL model developed specially for the healthcare sector. It draws inspiration from the previously discussed models (Donabedian and SERVQUAL) and identifies six major dimensions for measuring the quality of service delivery in hospitals namely – Admission processes, Attitudes of medical staff (doctors), Attitudes of nursing officers, Ward/hospital environment, Patients' amenities/facilities and discharge planning/ coordination.

PubHosQual Model

This model was developed by Aagja and Garg in 2010 to measure the quality of public hospitals in India and identify areas requiring specific improvement. It measures 24 items grouped into five dimensions of service quality- Admission, Medical service, Overall service, Discharge process and Social responsibility. Its limitations however stem from the fact that the model does not consider the technical aspects of healthcare services. Also, the structure for public hospitals differs from country to country.

HospitalQual Model

Itumalla, Acharyulu and Shekhar developed this model in 2014 mainly to monitor, control and improve service quality for in-patients in an Indian public hospital. This model is useful to hospital managers for monitoring, controlling and improving the quality of services rendered to in-patients only. A thorough review of available literature reveals that the SERVQUAL model is most widely accepted and is usually modified to suit the context or practice in the country (or region) of study.

Conceptual Framework

As earlier suggested, the process of evaluating the quality of healthcare provided is often faced with uncertainties (Laroche et al., 2005; Andaleeb, 2001). Therefore, to overcome the ambiguities related to human judgements, Multi-criteria Decision-Making Models (MCDM) have been introduced in such performance evaluations (Shaffi et al., 2016). Multi-Criteria Decision-Making (MCDM) techniques are typically employed when finding the best solution from a set of given alternatives with multiple criteria to consider (Hafezalkotob et al., 2019). Several researchers have studied the use of other MCDM techniques such as AHP (Oyatoye et al., 2016), TOPSIS (Shaffi et al., 2016), DES model (Lucidi et al., 2016) to analyze service delivery in the healthcare industry. However, this study aims to contribute to existing literature by adopting the Multi Objective Optimization Based on Ratio Analysis (MOORA) method for analysis. An MCDM problem is composed of a finite set of alternatives represented as:

$$A = A_i$$

{where $i = 1, 2, \dots, m$ }, m being the number of the alternatives. These alternatives are then evaluated according to certain criteria, denoted as $C = C_j$ {where $j = 1, 2, \dots, n$ }, where n is the number of the criteria. The criteria can have different domains and may represent a cost (which one is looking to minimize) or a benefit (which one is looking to maximize). Also, each criterion is assigned an importance weight, represented as $W = w_j$ {where $j = 1, 2, \dots, n$ }. These weights are normalized to add up to one, i.e., $\sum_{j=1}^n (w_j = 1)$. This data is then organized in a decision matrix ($M^{m \times n}$) where each element ' x_{ij} ' represents the value of the alternative ' A_i ' with respect to the criterion ' C_j '. The matrix ' M ' and the vector of weights ' $W = \{w_1, w_2, \dots, w_n\}$ ' represent the fundamental inputs (Ceballos et al., 2016).

Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (MOORA)

The MOORA method, one of the most categorical decision-making techniques (relatively new in MCDM literature), was first introduced by Brauers and Zavadskas in their work on public privatization in 2006. It is a multi-objective optimization technique that can be successfully applied to solve various types of complex decision-making problems in the business environment and has been used in several research endeavours (Raika, 2019). This multiple attribute decision making (MADM) approach was used to attain the best solution among given discrete alternatives with conflicting objectives and was proven to be a more robust approach over the Minkowski and TOPSIS, Euclidean distance metric and the Tchebycheff min max metric (Brauers, Zavadskas, 2006). Research shows that in the early phases of development, multiplicative forms of generating dimensionless numbers were explored however with later stages the ratio analysis approach was implemented.

In MOORA, performing multi response optimization or multi objective optimization is done by satisfying both the constraints and the feasible solution. Hafezalkotob et al., 2019 notes that the MOORA method makes use of both the ratio system and reference point method in providing solutions. It also satisfies the seven conditions to be considered over other MADM or MODM

techniques and proves to be the best MADM approach for computing optimal decisions within less computational time and no introduction of additional parameters such as ‘v’ in VIKOR and ‘ξ’ in the Grey Relational Analysis – GRA method. The merits of the MOORA method over other MADM approaches is shown in Table 1 which shows that MOORA proves to be the best alternative with high simplicity, less computational time and basic mathematical calculations.

Table 1. Comparison of MOORA Method and other MADM Methods

MADM Method	Computational Time	Simplicity	Mathematical Calculations Required
MOORA	Very high	Very simple	Minimum
AHP	Very less	Very critical	Maximum
ANP	Moderate	Moderately critical	Moderate
GRA	Very high	Very critical	Maximum
VIKOR	Less	Simple	Moderate
GTA	Very high	Very critical	Maximum
ELECTRE	High	Moderately critical	Moderate
DEA	Very high	Very critical	Maximum
TOPSIS	Moderate	Moderately critical	Moderate
PROMTHEE	High	Moderately critical	Moderate

Note: Comparison of MOORA with MADM approaches (Karuppana, Sekar, 2016)

The concept of the MOORA method is based on various assumptions.

The Assumption of Cardinal Numbers

The use of cardinal numbers in computation is deemed to be more robust than one based on ordinal numbers as it is assumed that the use of ordinal numbers offers limited possibilities Arrow stated in a 1974 article: “Obviously, a cardinal utility implies an ordinal preference but not vice versa”. It also accommodates the conversion of nominal scales such as excellent, good, fair etc. to dimensionless numbers which are typically obtained using the four essential operations of arithmetic – addition, subtraction, multiplication and division (Brauer, Zavadskas, 2006).

The Assumption of Discrete Choices

This involves the use of several well-defined and possible alternative choices which have been pre-identified while a continuous case generates alternative choices from a continuous set of options throughout the entire process.

The Assumption of Attributes

This refers to the value (of the objective) being measured. Keeney and Raiffa (1993) shared an example where the aim – to reduce sulfur dioxide emissions (the objective) was measured using tons of sulfur dioxide emitted per year (the attribute). This implies that an objective and a corresponding attribute always go together. An attribute should always be measurable (Brauers, Zavadskas, 2006).

Application of the MOORA Method for Analysis

According to Brauers and Zavadskas (2006), computations using the MOORA method typically begin with an initial data matrix showing various alternatives to different objectives:

$$X = x_{ij} \dots \dots \dots (1)$$

(x_{ij} represents the response of alternative j to objective i , $i = 1, 2, \dots, n$, “ n ” are the objectives and $j = 1, 2, \dots, m$, “ m ” are the alternatives).

A ratio system is then used in which each response of an alternative on an objective is compared to a denominator computed using the square root of the sum of squares of each alternative for each objective i.e.

$$N x_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{j=1}^m x_{ij}^2}} \dots \dots \dots (2)$$

($N x_{ij}$ is a dimensionless number representing the normalized response of alternative j to objective i). The normalized responses of each alternative to the objectives are found in the interval [0,1].

When maximizing, the responses are summed up but subtracted when minimizing-

$$N y_j = \sum_{i=1}^{i=g} N x_{ij} - \sum_{i=g+1}^{i=n} N x_{ij} \quad \dots\dots\dots (3)$$

($i=1, 2, \dots, g$ for all objectives to be maximized; and $i=g+1, g+2, \dots, n$ for all objectives to be minimized, $N y_j$ = the normalized assessment of alternative j with respect to all objectives).

$N y_j$ is then ranked ordinally to show the final preference.

Introduction of Ratios in a Reference Point Theory

The normalized decision matrix (equation 5) is applied in this reference point method. The Tchebycheff Min-Max metric is then used to select the highest co-ordinate amongst all the objectives (for maximization cases) and the lowest point (for minimization cases) where:

$$\text{Min} \{ \max |r_i - N^{x_{ij}}| \} \dots\dots\dots (4)$$

where $i=1, 2, \dots, n$ are the objectives, $j=1, 2, \dots, m$ are the alternatives, r_i = the i^{th} coordinate of the maximal objective reference point and $N^{x_{ij}}$ = the normalized objective i of alternative j (Brauers, Zavadskas, 2006). These steps are summarized in the figure below:

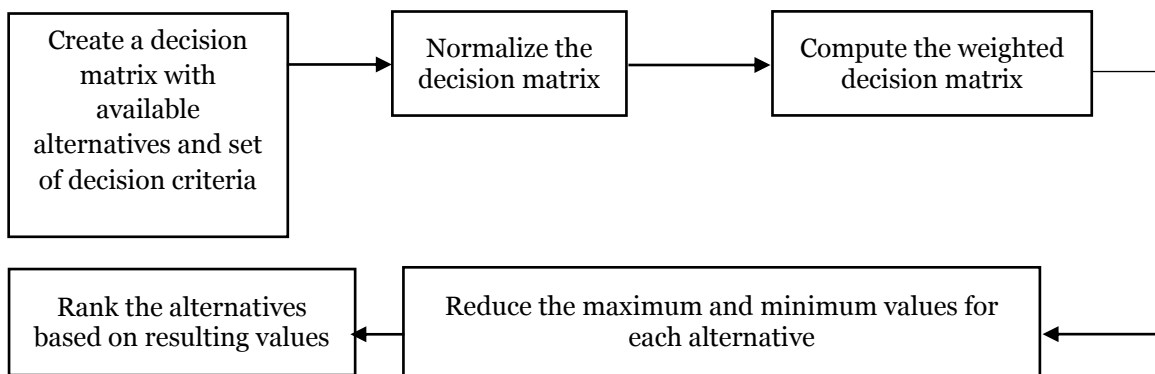


Fig. 1. Flowchart of the MOORA Process
Source: Limborg et al. (2018)

The MOORA method was enhanced to MULTIMOORA (Multi-Objective Optimization on the basis of a Ratio Analysis plus the full MULTiplicative form) by introducing the full multiplicative form. The final integrative ranking is then calculated using Dominance Theory (Brauers, Zavadskas, 2010).

Due to its wide acceptance and relative ease of use, MOORA analysis has been employed in several research studies. Brauers and Zavadskas (2009) asserts that the MOORA method is the most robust multi-objective method as it satisfies the first six conditions of robustness and is the only method to partially satisfy the seventh. A review of available literature shows that MOORA is relevant across various industries including the manufacturing sector (Perez-Dominguez et al., 2018), finance (Gorener et al., 2013), economics and governance (Brauers, Zavadskas, 2006), education (Mesran et al., 2017), real estate (Brauers, Zavadskas, 2009), health (Tasci, Gorener, 2016; Abdi, 2018) and etc. This provided a strong basis for the use of MOORA analysis in this research study.

2. Methods

A descriptive survey research design was adopted where data was collected from patients of public and private hospitals across Lagos State, Nigeria. Considering the vast and varied population, the sampling technique employed for this study is the non-probability convenience sampling method. To determine the sample size, the Cochran (1963) equation was adopted using the formula below:

$$n_0 = \frac{Z^2 p(1-p)}{e^2}$$

Where n_0 = sample size

Z = the abscissa of the normal curve that cuts off at the tails

p = the estimated proportion of an attribute that is present in the population

e = the acceptable sampling error

At 95 % confidence level, $Z = 1.96$. Assuming $p = 0.5$ and $e = 0.05$, the sample size for this study was computed as:

$$n_o = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 (1-0.5)}{(0.05)^2} = 384.16$$

Hence the appropriate sample size for this study is determined to be 384. It is expected that this population size would generate sufficient data for the purpose of this study.

A structured questionnaire was the research instrument of choice and this was administered electronically (online survey) as it offers respondents anonymity while providing the researcher an opportunity to gather data from a large portion of the population. The online survey technique also helps ensure that the research is credible. The questionnaire was divided into two sections – A and B. Section A contained simple multiple-choice questions to enable the researcher retrieve relevant demographic data from the respondents such as age, gender, employment status, educational qualification etc while Section B consists of questions relating to the customer preference, expectation and experience across the quality dimensions. Section B explores the following SERVQUAL quality dimensions:

Table 2. Dimensions of Service Quality

Dimensions	Factors
Tangibles	Physical facilities, equipment and appearance of staff.
Reliability	Ability to execute the agreed service reliably and correctly.
Responsiveness	Readiness to assist to patients and provide prompt service.
Assurance	Employees' expertise and courteousness, ability to inspire trust and confidence in patients.
Empathy	Care and personalized attention offered to customers by the hospital.

Source: Tazreen, 2012

These were evaluated across three components- Desired service level, Expected service level and Patient's perception of the hospital's actual service performance. The service discrepancy or gap was measured by subtracting the value obtained for customers' (patients) perception of the hospital's performance from their expectations. A total of 392 responses were received however upon initial analysis, only 386 were found usable as respondents were also required to confirm if they have received care from a hospital in Lagos state within the past one year. This represents a satisfactory response rate as the required sample size is 384.

To measure the reliability and internal consistency of the survey instrument, the researcher employed Cronbach's Alpha Statistic which is commonly used to prove that surveys which were developed for research purposes are actually acceptable. The formula for calculating Cronbach's alpha is given as:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right)$$

Where k = the number of scale items

V_i = the sum of variance associated with item i

V_t = the sum of variance associated with the total scores observed

Cronbach's Alpha reliability coefficient typically ranges between the values of 0 and 1 and any value from 0.70 and above is generally accepted. Due to the large population size, Cronbach's alpha was computed across only one of the three criteria used in this study. The result obtained indicated good internal consistency of the items in the scale as the value obtained was above the threshold of 0.70 as shown below:

Table 3. Calculation of Cronbach's Alpha

Criterion	Number of Items	Cronbach's Alpha
Hospital's Actual Performance	10	0.856

Source: Survey Research, 2021

The process of analysis involved five stages as follows: (i) Creating the decision matrix (ii) Normalizing the decision matrix (iii) Computing the weighted decision matrix (iv) Reducing the maximum and minimum values for each alternative (v) Ranking the alternatives based on the resulting scores.

3. Results and discussion

The patients' demographic characteristics are presented in [Table 4](#) below:

Table 4. Demographic Data

Variables	Frequency	Percentage (%)
Gender		
Female	234	61
Male	152	39
Total	386	100
Age		
18-29	70	18
30-44	278	72
45-59	19	5
60 and above	19	5
Total	386	100
Educational Qualification		
Secondary School Certificate	25	7
Undergraduate Degree	158	41
Postgraduate Degree	171	44
Other	32	8
Total	386	100
Occupation		
Paid professional employment	266	69
Self-employed professional	63	16
Unskilled worker	0	0
Petty trader	6	2
Student/ Unemployed	51	13
Total	386	100
Hospital Type		
Public Hospital	301	78
Private Hospital	85	22
Total	386	100

Source: Survey Research, 2021

Findings reveal that majority of the respondents are female with 61 % of respondents were female (234 respondents) while the remaining 39 % were male (152 respondents). Majority of the respondents (278 respondents) were between the ages of 30 to 44 representing 72 % of the population. The age brackets of 45 to 59 and 60 and above were represented by 19 respondents

each both accounting for 10 % of the responses received. Further analysis indicates that about 90 % of the population fell between the ages of 18 to 45. This is a positive indicator for this study as the younger generation is known to have higher customer service expectations and considerable buying power hence organizations who are looking to grow by retaining existing customers and attracting new ones will do well to satisfy these customer expectations (Microsoft, 2017). 44 % of the respondents have a post graduate degree (masters' degree or higher), while 41% of respondents (158) have an undergraduate degree (a bachelors' degree, HND etc.). 7 % of the respondents have completed their secondary school education while the remaining 8 % represent those whose highest qualification is a type of certification course such as computer training, hair dressing, electrical works etc. thereby implying that majority of the respondents have the capacity to understand the requirements of the questionnaire and provide viable responses. The results also indicate that most of the respondents (60%) were in paid professional employment, 16 % were self-employed professionals while 13 % were either students or unemployed and have no source of income. The remaining 2 % were petty traders. Analysis of the viable feedback retrieved show that 301 respondents receive care from private hospitals while the remaining 85 respondents receive care from public hospitals. This is quite apt as there are four times more registered private hospitals in Lagos state (955) than public hospitals (208); private hospitals tend to have more patients overall compared to public hospitals due to their proximity and less rigorous procedures.

Analysis of the SERVQUAL Quality Dimensions

In section B, respondents were required to provide feedback on the SERVQUAL quality dimensions across the following measures: desired service level, expected service level and their perception of the hospital's performance. The average value of responses received was computed for each alternative then further analysed to generate an average score which will be used to represent the quality dimensions as displayed in Table 5.

Table 5. Respondents Feedback on the SERVQUAL Quality Dimensions

Dimension	Description	Desired Service Level	Expected Service Level	Hospital's Service Performance
Reliability	Provision of accurate medical reports	8.61	7.37	6.26
	Provision of required treatment	8.86	7.47	6.05
	Average Value	8.74	7.42	6.16
Assurance	Hospital is trustworthy	8.53	7.45	6.71
	Expert medical staff	8.61	7.46	6.60
	Average Value	8.57	7.46	6.65
Tangibility	Hospital environment is clean and organized	8.93	7.85	7.15
	Availability of standard equipment	8.45	7.32	6.20
	Average Value	8.69	7.59	6.67
Empathy	Warm and caring attitude of staff	8.46	7.47	6.11
	Affordable service charges	8.12	7.44	5.70
	Average Value	8.29	7.46	5.90
Responsiveness	Prompt service	9.11	7.38	5.46
	Willingness of staff to attend to patients' queries	8.59	7.45	5.77
	Average Value	8.85	7.41	5.62

Source: Survey Research, 2021

The results above indicate that the respondents' desired service level is generally higher than both the expected service level and the perception of the hospital's service performance. The Responsiveness dimension received the lowest rating amongst all the quality dimensions (5.62) while the Tangibility dimension received the highest rating (6.67) implying that most respondents believe their hospitals perform quite satisfactorily in this dimension. A quick review of the Hospital's Service Performance column in table 5 ranks the SERVQUAL quality dimensions from highest score to the lowest score as follows:

- Tangibility dimension – 1st (highest score)
- Assurance dimension – 2nd
- Reliability dimension – 3rd
- Empathy dimension – 4th
- Responsiveness dimension – 5th (Lowest score)

For the final question, respondents were asked to rank the SERVQUAL dimensions from most important to least important, the results are displayed below:

Table 6. Respondents' Ranking of the SERVQUAL Dimensions

Rank	Reliability	Assurance	Tangibility	Empathy	Responsiveness
First	30 %	18 %	16 %	18 %	18 %
Second	38 %	16 %	21 %	8 %	16 %
Third	23 %	25 %	20 %	21 %	11 %
Fourth	8 %	26 %	20 %	34 %	11 %
Fifth	2 %	15 %	23 %	18 %	43 %
Final Rank	1st	3rd	2nd	4th	5th

Source: Survey Research, 2021

The percentage contribution of all responses received was computed as shown above. The dimensions were then ranked by allocating to each dimension the position for which it received the highest votes. From the accumulated results, the respondents have ranked the quality dimensions as follows:

- Reliability dimension – 1st (Most important)
- Tangibility dimension – 2nd
- Assurance dimension – 3rd
- Empathy dimension – 4th
- Responsiveness dimension – 5th (Least important)

There are some notable similarities between both sets of results (Tables 4, 5) as the Empathy and Responsiveness dimensions still retain the lowest ranks (4th and 5th respectively). However, hospital performance for the Reliability dimension which is considered to be the most important to respondents from Table 6 is ranked 3rd in Table 5.

Performance Gap

The performance gap was used to evaluate the level of customer satisfaction across the quality dimensions being evaluated. This is estimated by subtracting the values obtained for customers' perception of hospital's actual performance (P) from their service expectations (E) that is:

$$\text{Gap (g)} = E - P$$

Table 7. Performance Gap

Dimensions	Description	Expected Service Level	Hospital's Service Performance	Performance Gap
Reliability	Provision of accurate medical reports	7.37	6.26	1.11
	Provision of required treatment	7.47	7.28	0.19

Tangibility	Hospital environment is clean and organized	7.85	7.15	0.70
	Availability of standard equipment	7.32	6.20	1.13
Assurance	Hospital is trustworthy	7.45	6.71	0.75
	Expert medical staff	7.46	6.60	0.86
Empathy	Warm and caring attitude of staff	7.47	6.11	1.37
	Affordable service charge	7.44	5.70	1.74
Responsiveness	Prompt service	7.38	5.56	1.81
	Willingness of staff to attend to patients' queries	7.45	5.77	1.68

Source: Survey Research, 2021

Analysis According to Research Objectives

As stated earlier, the major objective of this study is to assess the effectiveness of the multi-objective optimization on the basis of ratio analysis (MOORA) method for evaluating the service delivery priorities of patients in Lagos state. This was done using the steps below:

Create a Decision Matrix

A 5 by 3 decision matrix was generated by collating the average score for each quality dimension (alternatives A_1 to A_5) across the criteria (C_1 to C_3) as illustrated in Table 8 below:

Table 8. Decision Matrix

Criteria	Desired Service Level (C_1)	Expected Service Level (C_2)	Hospital's Service Performance (C_3)
Reliability (A_1)	8.74	7.42	6.16
Assurance (A_2)	8.57	7.46	6.65
Tangibility (A_3)	8.69	7.59	6.67
Empathy (A_4)	8.29	7.46	5.90
Responsiveness (A_5)	8.85	7.41	5.62

Source: Survey Research, 2021

$$X = \begin{bmatrix} 8.74 & 7.42 & 6.16 \\ 8.57 & 7.46 & 6.65 \\ 8.69 & 7.59 & 6.67 \\ 8.29 & 7.46 & 5.90 \\ 8.85 & 7.41 & 5.62 \end{bmatrix}$$

Normalize the Decision Matrix

$$C_1 = \sqrt{(8.74^2 + 8.57^2 + 8.69^2 + 8.29^2 + 8.85^2)} = 19.30$$

$$A_1C_1 = 8.74/19.30 = 0.45$$

$$A_2C_1 = 8.57/19.30 = 0.44$$

$$A_3C_1 = 8.69/19.30 = 0.45$$

$$A_4C_1 = 8.29/19.30 = 0.43$$

$$A_5C_1 = 8.85/19.30 = 0.46$$

$$C_2 = \sqrt{(7.42^2 + 7.46^2 + 7.59^2 + 7.46^2 + 7.41^2)} = 16.69$$

$$A_1C_2 = 7.42/16.69 = 0.44$$

$$A_2C_2 = 7.46/16.69 = 0.45$$

$$A_3C_2 = 7.59/16.69 = 0.45$$

$$A_4C_2 = 7.46/16.69 = 0.45$$

$$A_5C_2 = 7.41/16.69 = 0.44$$

$$C_3 = \sqrt{(6.77^2 + 6.65^2 + 6.67^2 + 5.90^2 + 5.67^2)} = 13.89$$

$$A_1C_3 = 6.77/13.89 = 0.44$$

$$A_2C_3 = 6.65/13.89 = 0.48$$

$$A_3C_3 = 6.67/13.89 = 0.48$$

$$A_4C_3 = 5.90/13.89 = 0.42$$

$$A_5C_3 = 5.67/13.89 = 0.40$$

The normalized matrix becomes:
$$X = \begin{bmatrix} & 0.45 & 0.44 & 0.44 \\ 0.44 & 0.45 & 0.48 & \\ 0.45 & 0.45 & 0.48 & \\ 0.43 & 0.45 & 0.42 & \\ 0.46 & 0.44 & 0.40 & \end{bmatrix}$$

Compute the Weighted Decision Matrix

For the purpose of this study, the subjective weighting method was employed. This method relies on expert opinion such that to get the individual judgment of the experts, the analyst would typically compile and present a set of questions relating to the study to select professionals who must be trained experts or decision makers in the field under study. The decision-makers would then state their opinions on the relative importance of the alternatives being studied which can be expressed on an interval scale (Yin, 2020). Olson (2008) also stated that every model can be said to be flawed hence human decision-makers ought to be entrusted with making certain decisions and we must accept such judgment as the final authority.

For this study, five experts (medical doctors) were approached and asked to share their opinion on the importance of the SERVQUAL quality dimensions. They were then asked to rate the criteria (C_1 to C_3) from 1st (most important) to 3rd (least important). The results generated are displayed in Table 8 below:

Table 9. Experts Ranking of the Study Criteria

Rank	Desired Service Level (C_1)	Expected Service Level (C_1)	Hospital's Service Performance (C_3)
First	0 %	80 %	20 %
Second	0 %	20 %	80 %
Third	100 %	0 %	0 %
Final Rank	3rd	1st	2nd

Source: Survey Research, 2021

The criteria were then ranked by allocating to each dimension the position where it received the highest votes. The weights were allocated using the rank sum method which can be computed using the following formula:

$$\text{Weight } (r_k) = n - r_j + 1$$

Where n = total number of criteria and r_j = the straight rank

$$\text{Normalized weight} = (n - r_j + 1) / \sum (n - r_k + 1)$$

Where n = total number of criteria and r_k = weight

Table 10. Weight of the Study Criteria

	Straight Rank	Weight	Normalized Weight
Desired Service Level	3	1	0.167
Expected Service Level	1	3	0.500
Hospital's Service Performance	2	2	0.333
Total		6	1.000

Source: Survey Research, 2021

The weighted matrix was then computed by multiplying the rows of the normalized matrix by the normalized weight for each dimension to yield the weighted decision matrix below:

$$X = \begin{bmatrix} 0.08 & 0.22 & 0.15 \\ 0.07 & 0.22 & 0.16 \\ 0.08 & 0.23 & 0.16 \\ 0.07 & 0.22 & 0.14 \\ 0.08 & 0.22 & 0.13 \end{bmatrix}$$

Reduce the Maximum and Minimum Values for Each Alternative

The maximum value for each alternative was computed by summing up the three values for each alternative (figures across the row). The minimum value is set to zero as none of the criteria under study is being minimized. The results are displayed below:

Table 11. Reduced Values

	Maximum	Minimum	Y _i (Max - Min)
Reliability	0.445	0	0.445
Assurance	0.457	0	0.457
Tangibility	0.462	0	0.462
Empathy	0.437	0	0.437
Responsiveness	0.433	0	0.433

Source: Survey Research, 2021

Rank the Alternatives Based on Resulting Value

Table 12. Ranked Dimensions

Dimensions	Results	Rank
Reliability	0.445	3 rd
Assurance	0.457	2 nd
Tangibility	0.462	1 st
Empathy	0.437	4 th
Responsiveness	0.433	5 th

Source: Survey Research, 2021

Results obtained from MOORA analysis ranks the performance of hospitals in Lagos state across the five SERVQUAL quality dimensions in decreasing order of importance as follows:

Tangibility > Assurance > Reliability > Empathy > Responsiveness

A review of the data in [Table 13](#) reveals the disparity between patients' and experts' ranking of the SERVQUAL quality dimensions and MOORA ranking of the performance of hospitals in Lagos state. While both experts and respondents agree that the Reliability dimension is the most important quality dimension which is consistent with findings from other studies ([Oyatoye et al., 2016](#); [Islam et al., 2016](#)). However, hospitals' performance in the Reliability dimension is ranked a mere 3rd using MOORA which is indicative of the fact that these hospitals need to put in more effort to close the obvious gap. [Table 7](#) reveals that a performance gap exists across all the dimensions however, the largest gaps are seen in the Empathy and Responsiveness dimensions which is also implied in the results of MOORA rating where hospitals are assigned the lowest rates for both dimensions (4th and 5th respectively). While the respondents have also ranked these two dimensions as the least important, the experts have rated them as the next most important dimensions after the Reliability dimension indicating a disparity between patients' expectation and experts' perception. This divergence reveals an existing gap which if left unaddressed may further promote patient dissatisfaction with the hospital services because the experts do not recognize the customer's pain point but instead channel efforts to the improvement of the areas which they consider to be more important.

Table 13. Summary of Findings

SERVQUAL Quality Dimension	Respondents' Ranking	Experts' Ranking	MOORA's Ranking of Hospital Performance
Reliability	1 st	1 st	3 rd
Assurance	3 rd	4 th	2 nd
Tangibility	2 nd	5 th	1 st
Empathy	4 th	2 nd	4 th
Responsiveness	5 th	3 rd	5 th

Source: Survey Research, 2021

Both parties (patients and experts) agree that the top three most important dimensions are the Reliability, Tangibility and the Assurance dimensions however, the hospitals were evaluated to have the best performance in the Tangibility dimension. The results generated using MOORA can be logically explained as thus – Hospital administrators believe a typical patient would not consider using their services unless the said hospital has a reputation for being trustworthy, is seen to have expert medical staff and appears to be in good condition (neat environment and staff, availability of standard equipment, etc.). Hence, they tend to lay more emphasis on activities that enhance the Tangibility and Assurance dimensions while paying less attention to other quality dimensions. The Microsoft Customer Service report (2017) suggests that there is a direct relationship between good customer service and brand loyalty, which implies that improved customer service is key to an organization's customer acquisition and retention strategy. In this case, patients would inevitably patronize whichever hospital is rated highly across the quality dimensions deemed to be more important to them based either on their personal opinions or on feedback from peers and associates. To improve customer satisfaction, hospitals would need to focus on enhancing their performance in these important dimensions as this would encourage customer retention in the long run.

4. Conclusion

This study utilized MOORA to evaluate patients' perception of services delivered by Lagos state hospitals using the SERVQUAL quality dimensions as key indicators. A structured questionnaire was deployed to collect feedback from respondents and the performance gap was evaluated. The results reveal that there is a huge gap across all quality dimensions between the patients' expectation and the quality of services rendered by their hospitals. The largest performance gap was recorded in the Responsiveness dimension implying that hospital administrators and healthcare decision makers need to implement processes aimed at improving the performance of hospitals in this dimension. Both experts and patients rated the Reliability dimension as the most important quality indicator however hospital performance for this dimension was ranked 3rd (average) using MOORA.

It is therefore recommended that hospital administrators sample customers' opinion regularly to determine their service delivery priorities and their perception of the quality of services provided by the hospital. Information generated can then be used to improve on internal processes to ensure maximum customer satisfaction. Where necessary, staff should also be trained/retrained on how to interact with patients and in so doing improve customer satisfaction thereby reducing the hospital's service performance gap across all quality dimensions.

5. Conflict of Interest

There is no conflict of interest for this study.

References

- [Agier et al., 2016](#) – Agier, I., Ly, A., Kadio, K., Kouanda, S., Ridde, V. (2016). Endorsement of universal health coverage financial principles in Burkina Faso. *Social Science & Medicine*. 151(5): 157-166.
- [Akinbode et al., 2019](#) – Akinbode, J., Sokefun, E.A., Aremu, M.O. (2019). Appraisal of health maintenance organisations' performance in the Nigerian healthcare service sector. *Journal of Healthcare Engineering*. 5(2): 1-12.
- [Alshamsan et al., 2017](#) – Alshamsan, R., Lee, J.T., Rana, S., Areabi, H., Millett, C. (2017). Comparative health system performance in six middle-income countries: cross-sectional analysis

- using World Health Organization study of global ageing and health. *Journal of the Royal Society of Medicine*. 110(9): 365-375. DOI: 10.1177/0141076817724599
- [Amzat, Razum, 2014](#) – Amzat, J., Razum, O. (2014). *Medical Sociology in Africa*. Switzerland: Springer International Publishing.
- [Andaleeb, 2000](#) – Andaleeb, S.S. (2000). Public and private hospitals in Bangladesh: service quality and predictors of hospital choice. *Health policy and planning*. 15(1): 95-102.
- [Andaleeb, 2001](#) – Andaleeb, S.S. (2001). Service quality perceptions and patient satisfaction: A study of hospitals in a developing country. *Social Science Medicine*. 52(9): 1-70.
- [Arrow, 1963](#) – Arrow, K.J. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *The American Economics Review*. 53(5): 941-973.
- [Berry, Bendapudi, 2007](#) – Berry, L.L., Bendapudi, N. (2007). Health Care: A Fertile Field for Service Research. *Journal of Service Research*. 10(2): 111-122. DOI: 10.1177/1094670507306682
- [Borgonovi, Compagni, 2013](#) – Borgonovi, E., Compagni, A. (2013). Sustaining universal health coverage: the interaction of social, political, and economic sustainability. *Value Health*. 16(1): 34-80.
- [Brauers, Zavadskas, 2006](#) – Brauers, W.K.M., Zavadskas, E.K. (2006). The MOORA method and its application to privatization in a transition economy. *Control and Cybernetics*. 35(2): 445-469.
- [Brauers, Zavadskas, 2009](#) – Brauers, W.K.M., Zavadskas, E.K. (2009). Multi objective optimization with discrete alternatives on the basis of ratio analysis. *Intellectual Economics*. 2(6): 30-41.
- [Brauers, Zavadskas, 2010](#) – Brauers, W.K.M., Zavadskas, E.K. (2010). Project management by MULTIMOORA as an instrument for transition economies. *Technological and Economic Development*. 16(1): 5-24.
- [Ceballos et al., 2016](#) – Ceballos, B., Lamata, M.T., Pelta, A.D. (2016). A comparative analysis of multi-criteria decision-making methods. *Progress in Artificial Intelligence*. 5: 315-322. DOI: 10.1007/s13748-016-0093-1
- [Cochran, 1963](#) – Cochran, W.G. (1963). *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.
- [Cockerham, Scambler, 2009](#) – Cockerham, W.C., Scambler, G. (2009). *Medical sociology and sociological theory*. The Wiley Blackwell Companion to Medical Sociology. (Eds.), NH, USA. Pp. 22-44.
- [Donabedian, 1966](#) – Donabedian, A. (1966). Evaluating the quality of medical care. *Milbank Memorial Fund Quarterly*. 44(3): 166-206.
- [Dieleman et al., 2018](#) – Dieleman, J.L., Sadat, N., Chang, A.Y., Fullman, N., Abbafati, C., Acharya, P., Alkerwi, A.A. (2018). Trends in future health financing and coverage: Future health spending and universal health coverage in 188 countries. *Global Burden of Disease Health Financing Collaborator Network*. 391(10132): 1783-1798.
- [Endeshaw, 2019](#) – Endeshaw, B. (2019). Healthcare service quality measurement models: a review. *Journal of Health Research*. 35(2): 106-117.
- [Giovanis, 2018](#) – Giovanis, K. (2018). *Ideal Operating Models in Hospital Management*. Sydney, Australia: Allen & Unwin.
- [Görener et al., 2013](#) – Görener, A., Dinçer, H., Hacıoğlu, U. (2013). Application of Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (MOORA) Method for Bank Branch Location Selection. *International Journal of Finance & Banking Studies (IJFBS)*. 2(2): 2147-4486.
- [Hafezalkotob et al., 2019](#) – Hafezalkotob, A., Hafezalkotob, A., Liao, H., Herrera, F. (2019). An overview of MULTIMOORA for multi-criteria decision-making: Theory, developments, applications, and challenges. *Information Fusion*. 51(7): 145-177.
- [Islam et al., 2016](#) – Islam, R., Ahmed, S., Tarique, K.M. (2016). Prioritization of service quality dimensions for healthcare sector. *International Journal of Medical Engineering and Informatics*. 8(2): 108-123.
- [Karuppanna, Sekar, 2016](#) – Karuppanna, P.N., Sekar, K. (2016). Optimal Alternative Selection using MOORA in Industrial Sector- A review. *International Journal of Fuzzy Logic Systems (IJFLS)*. 6(2): 16-20.
- [Keeney, Raiffa, 1993](#) – Keeney, R., Raiffa, H. (1993). *Decisions with Multiple Objectives: Preferences and Value Trade-Offs*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9781139174084
- [Kwabena et al., 2017](#) – Kwabena, G.B., Blankson, C., Victor, R., Prybutok, K., Qin, H. (2017). An assessment of national healthcare service delivery: A Ghanaian illustration. *International*

- Journal of Quality & Reliability Management.* 34(5): 649-666. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJQRM-12-2014-0200>
- Laroche et al., 2004 – Laroche, M., Ueltschy, C.L., Abe, S., Cleveland, M., Yannopoulos, P.P. (2004). Service Quality Perceptions and Customer Satisfaction: Evaluating the Role of Culture. *Journal of International Marketing.* 12(3): 58-85.
- Limborg et al., 2018 – Limborg, T. et al. (2018). The Implementation of Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis Method to Select the Lecturer Assistant Working at Computer Laboratorium. *International Journal of Engineering and Technology.* 7(2): 352-356.
- Lucidi et al., 2016 – Lucidi, S., Maurici, M., Paulon, L., Rinaldi, F., Roma, M. (2016). A Simulation-Based Multi-objective Optimization Approach for Health Care Service Management. *IEEE Transactions on Automation Science and Engineering.* DOI: 10.1109/TASE.2016.2574950
- Mesran Hondro, 2017 – Mesran, Hondro, R.K., Syahrizal, M., Siahaan, A.P.U., Rahim, R., Suginam. (2017). Student Admission Assesment using Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (MOORA). *4th International Seminar: Research for Science, Technology and Culture (IRSTC 2017).*
- State of Global..., 2017 – State of Global Customer Service Report. 2017. [Electronic resource]. URL: <https://www.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-service> (date of access: 06.12.2021).
- Mosadeghrad, 2013 – Mosadeghrad, A.M. (2013). Factors Affecting Medical Service Quality. *Iranian Journal of Public Health.* 43(2): 210-220.
- Ndubisi, 2012 – Ndubisi, N.O. (2012). Mindfulness, reliability, pre-emptive conflict handling, customer orientation and outcomes in Malaysia's healthcare sector. *Journal of Business Research.* 65(4): 537-546.
- Owusu et al., 2019 – Owusu, K., Lumor, R., Acheampong, F.O. (2019). Service quality in public and private hospitals: A comparative study on patient satisfaction. *International Journal of Healthcare Management.* 12(4): 1-8.
- Oyatoye et al., 2016 – Oyatoye, E.O., Amole, B.B., Adebisi, S.O. (2016). Patients' perception of quality service delivery of public hospitals in Nigeria using analytical hierarchy process. *Journal of Health Management & Information.* 3(3): 66-73.
- Parasuraman et al., 1988 – Parasuraman, A., Zeithaml, V.A., Berry, L.L. (1988). Servqual: a multiple-item scale for measuring consumer perception. *Journal of Retail Marketing.* 64(1): 12.
- Parse, 1992 – Parse, R.R. (1992). Human becoming: Parse's Theory of nursing. *Nursing Science Q.* 5(1): 35-42. DOI: 10.1177/089431849200500109
- Patel, Kannampallil, 2014 – Patel, V.L., Kannampallil, T.G. (2014). Human factors and health information technology: current challenges and future directions. *Year Med Inform.* 9(1): 58-66. DOI: 10.15265/IY-2014-0005
- Raghupathi, Raghupathi, 2020 – Raghupathi, V., Raghupathi, W. (2020). The influence of education on health: an empirical assessment of OECD countries for the period of 1995–2015. *Archive of Public Health.* 78(20). DOI: <https://doi.org/10.1186/s13690-020-00402-5>
- Raheem et al., 2014 – Raheem, S., Ayana, J. O., Fashedemi, A.O. (2014). Easing the "Disease" of poverty in Nigeria. *Developing Country Studies.* 4(19): 55-66.
- Raifman et al., 2017 – Raifman, J.G., Lam, F., Keller, J.M., Radunsky, A., Savedoff, W. (2017). *Center for Global Development.* Evaluating Evaluations: Assessing the Quality of Aid Agency Evaluations in Global Health. Retrieved from CGDevdatabase.
- Raika, 2019 – Raika, A.V. (2019). An assessment of financial performance of selected steel manufacturers in India with MCDM Technique of MOORA and TOPSIS with Critic based weight determination. *International Journal of Current Advanced Research.* 8(3): 17836-17843. DOI: <https://dx.doi.org/10.24327/ijcar.2019.17843.3398>
- Saeed, 1998 – Saeed, K.S.B. (1998). Factors Affecting Patients' Choice of Hospitals. *Annals of Saudi Medicine.* 18(5): 420-424.
- SERVQUAL, 2018 – SERVQUAL (2018). [Electronic resource]. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/SERVQUAL> (date of access: 28.11.2011).
- Shafii et al., 2016 – Shafii, M., Rafiei, S., Abooe, F., Bahrami, M.A., Nouhi, M., Lotfi, F., Khanjankhani, K. (2016). Assessment of Service Quality in Teaching Hospitals of Yazd University of Medical Sciences: Using Multi-criteria Decision-Making Techniques. *Osong Public Health Resource Perspectives.* 7(4): 239-247. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.phrp.2016.05.001>

[Sociological Theories](https://www.historylearningsite.co.uk/sociology/theories-in-sociology/sociological-theories/) – Sociological Theories. 2015. [Electronic resource]. URL: <https://www.historylearningsite.co.uk/sociology/theories-in-sociology/sociological-theories/> (date of access: 06.12.2021).

[Tazreen, 2012](#) – Tazreen, S. (2012). An Empirical Study of SERVQUAL as a Tool for Service Quality Measurement. *IOSR Journal of Business and Management (IOSRJBM)*. 1(5): 09-19.

[Ukessays, 2018](#) – Ukessays (2018). The Five Dimensions of Service Quality. [Electronic resource]. URL: <https://www.ukessays.com/essays/marketing/the-five-dimensions-of-service-quality-measured-marketing-essay.php> (date of access: 05.11.2021).

[Woodside et al., 1989](#) – Woodside, A.G., Frey, L.L., Daly, R.T. (1989). Linking service quality, customer satisfaction, and behavioral intention. *Journal of Health Care Marketing*. 9(4): 5-17.

УДК 33

Применение многоцелевой оптимизации на основе метода анализа отношений для оценки предоставления услуг в больницах штата Лагос

Сулаймон Оланреваджу Адебии ^{a, *}, Нкечи Эфенуре ^a

^a Университет Лагоса, Нигерия

Аннотация. Важность обслуживания клиентов невозможно переоценить, поскольку предоставление качественных услуг актуально во всех секторах бизнеса, включая сектор здравоохранения. Поэтому для обеспечения роста и непрерывности бизнеса жизненно важно определить факторы, влияющие на качество обслуживания в их организациях, и улучшить их. Это исследование направлено на выявление ключевых факторов, влияющих на восприятие клиентами качества услуг, получаемых в больницах в штате Лагос, и оценку работы этих больниц с использованием метода многоцелевой оптимизации. Структурированная анкета была распространена среди пациентов и медицинских экспертов в штате Лагос, а полученные данные были проанализированы с помощью MOORA. Результаты подчеркивают разрыв между ожиданиями клиентов и работой больницы. Однако обе стороны согласны с тем, что наиболее важным фактором была надежность. Полученные результаты вносят существенный вклад в разработку расширенных политик, направленных на сокращение существующего разрыва в производительности и повышение удовлетворенности клиентов.

Ключевые слова: здравоохранение, больница, качество обслуживания, MOORA.

* Корреспондирующий автор

Адреса электронной почты: soadebiyi@unilag.edu.ng (С. Оланреваджу Адебии), n.alumona@yahoo.com (Н. Эфенуре)

Copyright © 2021 by Sochi State University



Published in the Russian Federation
Sochi Journal of Economy
Has been issued since 2007.
ISSN: 2541-8114
2021. 15(4): 343-349

www.vestnik.sutr.ru



UDC 33

Management of the Labor Activity of the Enterprise based on the Consistency of the Interests of Employees

Galina P. Gagarinskaya ^a, Aleksandr V. Gagarinskii ^a, Svetlana Z. Dykina ^a,
Il'ya M. Igumenov ^a

^a Samara State Technical University, Russian Federation

Abstract

The authors in the article propose innovations in the organization of labor activity and personnel management of an industrial enterprise. An analysis of the remuneration of the labor system at an industrial enterprise is carried out. Unfortunately, the amount of remuneration does not always sufficiently reflect the efforts made by the employee. Representatives of the older generation, as the survey showed, are of the opinion that there is not always a dependence between the amount of wages and the forces invested in the organization. Many believe that the company only needs to monitor the quality of products, engage in advertising and increase productivity. In fact, any modern enterprise should also think about maintaining a positive socio-psychological climate in its organization. Also, organizations and firms nowadays are concerned about preserving their reputation and increasing the responsibility of business both to their own staff and to society. The management and development of all these aspects invariably affects the success of the enterprise. In order to attract staff, motivate them and organize them in such a way as to achieve the greatest efficiency, it is necessary to develop modern remuneration systems. The authors analyze foreign literature in the field of motivation, organization of labor activity and personnel management. The changes that have occurred in the theory of personnel management have implications for management functions in various organizations. Based on this, enterprises are recommended to review their own strategies for working with personnel. The purpose of this study is to increase the motivational function of wages for employees of companies, firms, organizations, etc. In every organization, without exception, there are areas in which a new approach to management can bring tangible benefits. The authors recommend an algorithm for calculating the actual amount of the premium at an industrial enterprise.

Keywords: innovation, personnel management, industrial enterprise, labor organization, motivation, remuneration.

1. Введение

Еще со времен возникновения классической школы менеджмента существовала проблема эффективного и правильного управления человеческими ресурсами. Вопросы, как нанять достойные кадры и организовать их работу, ставят перед собой любые организации или предприятия. Это связано с тем фактом, что от продуктивности работников напрямую зависит, будет ли достигнута цель существования компании (фирмы и т. д.) – получение прибыли (Aboramadan, 2000; СН-МНГ; Александрова, 2019).

Может показаться, что предприятию достаточно лишь следить за качеством продукции, заниматься рекламой и повышать производительность. На самом же деле любое современное предприятие должно думать и о том, чтобы поддерживать у себя в организации положительный социально-психологический климат (Amrutha, Geetha, 2020; Masri, Jaaron,

2017; СН-МНГ). Также организации и фирмы в наше время озабочены сохранением своей репутации и повышением ответственности бизнеса как перед собственным персоналом, так и перед обществом. Управление всеми перечисленными аспектами и их развитие неизменно влияют на достижение предприятием успеха (Alrichs, 2000; Бикмухаметова, Алешкина, 2019; Гагаринская и др., 2019). Для того чтобы привлечь персонал, повысить его мотивацию и организовать таким образом, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходима разработка современных систем оплаты труда.

Сейчас мы можем наблюдать, как интенсивно развиваются искусственный интеллект, промышленность, технический прогресс, и в скором времени люди останутся в промышленных компаниях как центр управления. Закономерно, что тогда каждый конкретный сотрудник должен будет стать еще более ценным и незаменимым для биде. Именно поэтому огромное количество ведущих предприятий уделяет огромное внимание HR – управлению персоналом (Arzamasova, Esaulova, 2021; ГОСТ Р ИСО 14001-2016; Гагаринская и др., 2018), то есть подразделению в организации, отвечающему за подбор и найм новых кадров.

Подразделение HR должно строить работу по поиску нужных организации людей на индивидуальном подходе, который основывался бы на индивидуальных фактах и ориентировался на предоставление человеку условий для демонстрации своего потенциала (Iqbal, 2018; Saeed et al., 2018; Захаров, Каштанова, 2019).

За десятки лет в сфере управления персоналом произошел ряд важных изменений, которые несут определенные последствия для управления персоналом промышленных предприятий.

Исходя из всего сказанного, мы полагаем, что промышленные предприятия должны пересмотреть свою кадровую политику и нацелиться на повышение ее эффективности. Переосмысление стратегии работы с персоналом способно привести и к улучшению работы всего предприятия в целом.

Целью данного исследования выступает повышение мотивационной функции заработной платы для сотрудников компаний, фирм, организаций и проч.

В каждой без исключения организации наблюдается наличие областей, в которых новый подход к управлению способен принести ощутимую пользу.

2. Материалы и методы

Нами была подробно рассмотрена важность мотивационного аспекта заработной платы.

В процессе сбора данных и анализа информации был проведен социологический опрос, в котором приняли участие более 1500 человек из тридцати разных субъектов Российской Федерации. Согласно итогам опроса, россиян больше всего мотивирует именно размер оплаты труда (Iqbal, 2018; Masri, Jaaron, 2017; Гагаринская и др., 2019). Система выплаты заработной платы бывает двух видов:

1) повременная (ЗП работника зависит от количества отработанных часов, условий труда и квалификации);

2) сдельная (ЗП зависит от количества произведенной работником продукции).

Сейчас на цифровизированных предприятиях с хорошим техническим оснащением чаще всего используют повременную систему оплаты труда работников. Она включает в себя как базовый оклад, так и премию.

Согласно результатам опроса, более 80 % респондентов при устройстве на работу в первую очередь обращают внимание на размер заработной платы. Стоит отметить, что достойная оплата труда – это показатель, демонстрирующий важность работника для организации, оценку принесенного им вклада в работу фирмы.

Также респондентам был задан вопрос о том, какая модель трудового поведения для них является более предпочтительной. Большинство опрошенных ответили, что хотели бы получать достойную зарплату в данный момент времени, даже если в будущем это может грозить им некоторыми финансовыми рисками, что наглядно демонстрирует, насколько важен для россиян размер их оплаты труда. Треть участников выбрала другой вариант: для них оказался более приемлемым небольшой, но при этом стабильный заработок. Большинство респондентов отметили, что не готовы соглашаться на снижение своей заработной платы даже в том случае, если от этого зависит, останется ли за ними место на предприятии, в организации. Особенно такой ответ был замечен среди представителей

молодежи от 18 до 24 лет. Они составили две трети от числа всех респондентов. А вот представители старшего поколения, наоборот, готовы держаться за свое место из-за особенностей возраста, приоритетов, выработанной за годы привычки, удобства и т.д.

К сожалению, размер оплаты труда не всегда в достаточной степени отражает приложенные работником усилия. Представители старшего поколения, как показал опрос, придерживаются мнения, что между величиной заработной платы и вкладываемыми в организацию силами далеко не всегда присутствует зависимость.

Того же мнения придерживается и категория населения с низкими доходами. Так, например, респонденты, возраст которых 60+ отметили, что повышение эффективности их работы в любом случае не приведет к повышению оплаты труда.

3. Результаты

На [Рисунке 1](#) можно наглядно рассмотреть обобщенные и систематизированные данные.



Рис. 1. Оценка россиянами уровня своей заработной платы

Подразделение HR должно обратить внимание на свою информационную и техническую оснащенность, так как аналитика, искусственный интеллект и в целом развитие в данной сфере повышает его потенциал и эффективность.

HR имеет множество разных функций, но в рамках изучаемой темы следует в первую очередь обратить внимание на разработку и использование стратегий начисления оплаты труда сотрудникам фирмы или организации, предприятия, компании и т. д. Важная мотивационная часть работы любого сотрудника – это премия. Найти ее чаще всего можно в «Положении о премировании».

На промышленных предприятиях выделяют несколько показателей, демонстрирующих эффективность их работы.

Один из важнейших показателей – это EBITDA – аналитический показатель, операционная прибыль. Важен объем произведенной продукции, который можно определить в штуках, тоннах, в также брак, который может быть внутренним – выявленным прямо на предприятии и внешним – найденным заказчиками. Количество брака измеряется в процентах от доли всей выпущенной продукции. Могут быть использованы и другие показатели.

Существует специальная методика, которую часто используют промышленные предприятия для того, чтобы вычислить показатели премирования согласно показателям, указанным выше. Этот расчет ведется с помощью формулы для расчета размера премии.

$$X = \frac{Z}{100 - Y_1} \times (Y - Y_1),$$

Здесь:

X – это размер премии, который должен быть найден;

Z – тот размер премии, который называют целевым (то есть при выполнении поставленных задач на все сто процентов);

Y – фактический процент количества выполненных задач;

Y_1 – ниже этого процента премия не начисляется вообще.

Целевые значения выполнения показателей премирования по указанным показателям наглядно продемонстрированы в [Таблице 1](#).

Таблица 1. Целевые значения выполнения показателей

Показатели премирования	Целевой размер премии, в %		% выполнения целевого значения, для начисления премии	
	При выполнении целевого показателя на 100 % (z)	При выполнении целевого показателя на максимальный процент 110 %	Минимальный процент, % (y_1)	Максимальный процент, %
Выполнение плана по объему производства (АО)	1	1,5	90	110
Выполнение цели по минимизации рекламационного брака (АО)	1	1,5	90	110
EBITDA	8	12	90	110
Итого:	10	15		

Данная методика может применяться и для большего числа показателей эффективности и в этом не ограничена. Стоит отметить, что назначение целевых показателей эффективности производится согласно данным по изменениям этих показателей ранее и их перспективам в будущем.

4. Обсуждение

Изменения, произошедшие в теории управления персоналом, имеют последствия для функций управления в различных организациях. Исходя из этого, предприятиям рекомендуется пересмотреть собственные стратегии работы с персоналом.

5. Заключение

Рассмотренная нами методика рекомендована к использованию на промышленном предприятии в Самарской области. Предполагается, что эта система способна повысить мотивацию сотрудников, активизировать их деятельность в конкретных направлениях, а также улучшить эффективность работы всего предприятия и ее качество в целом.

Для того чтобы использование системы принесло как можно больше пользы, следует рассмотреть четыре стратегически важных действия:

- 1) необходимо обратить внимание на развитие отдельных сотрудников, которые приносят ощутимый вклад в предприятие, и обеспечить их дальнейшее развитие;
- 2) следует способствовать непрерывному совершенствованию собственно предприятия, тестировать новые программы, модели, находить новые возможности;
- 3) заниматься анализом кадров с помощью четких и заранее выверенных методов, но при этом не забывать об индивидуальности каждого;
- 4) также рекомендуется создать свою стратегию и систему поддержки талантливых сотрудников, компетентных в технической сфере, чтобы предприятие пользовалось техническими достижениями.

Литература

- Александрова, 2019** – Александрова Т.В. Развитие корпоративной экологической ответственности нефтегазового бизнеса в условиях перехода к «зеленой» экономике // *Управленческое консультирование*. 2019. № 9. С. 55-70. DOI: 10.22394/1726-1139-2019-9-55-70
- Бикмухаметова, Алешкина, 2019** – Бикмухаметова И.С., Алешкина О.В. Определение категории «корпоративная социальная ответственность» // *Электронный научный журнал «Вектор экономики»*. 2019. №12. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/12/economicsmanagement/Bikmukhametova_Aleshkina.pdf
- Гагаринская и др., 2018** – Гагаринская Г.П., Гагаринский А.В., Кузнецова И.Г. Управление рабочим временем персонала на предприятии в организации (научная статья на английском языке) // *The University Without Borders Journal of Economics and Business*. 2018. Vol. 1. № 1. Pp. 17-26.
- Гагаринская и др., 2019** – Гагаринская Г.П., Гагаринский А.В., Кузнецова И.Г., Васильчиков А.В., Шмидт А.В. Управление производительностью и эффективностью труда персонала на основе мотивации труда на предприятиях нефтегазового комплекса // *Известия Киргизского государственного технического университета им. И. Раззакова*. 2019. № 1(49). С. 63-74.
- Гагаринская и др., 2019** – Гагаринская Г.П., Симонов С.В., Шмидт А.В. Повышение результативности труда работников нефтегазовой промышленности на основе целевой модели системы оплаты труда // *Финансовая экономика*. 2019. Вып. 1. С. 154-159.
- ГОСТ Р ИСО 14001-2016** – ГОСТ Р ИСО 14001-2016. Национальный стандарт РФ «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению». [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200134681> (дата обращения: 18.02.2021).
- Захаров, Каптанова, 2019** – Захаров Д.К., Каптанова Е.В. Внедрение профессиональных стандартов в системе управления персоналом организации // *Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России*. 2019. Т. 8. № 6. С. 34-37.
- СН-МНГ** – СН-МНГ. [Электронный ресурс]. URL: odo.sn-mng@gazprom-neft.ru
- Хоровинникова, Гагаринская, 2020** – Хоровинникова Е.Г., Гагаринская Г.П. Организация управления экономическими процессами предприятия в области экологического менеджмента // *Вестник евразийской науки*. 2020. Т. 12. № 2. С. 1-9.
- Aboramadan, 2020** – Aboramadan M. The effect of green HRM on employee green behaviors in higher education: the mediating mechanism of green work engagement // *International Journal of Organizational Analysis, ahead-of-print (ahead-of-print)*. DOI: 10.1108/ijoa-05-2020-2190
- Alrichs, 2000** – Alrichs N.S. Competing for Talent: Key Recruitment and Selection Strategies for Becoming an Employer of Choice, Davies-Black Publishing, Palo Alto, California.
- Amrutha, Geetha, 2020** – Amrutha V.N., Geetha S.N. A systematic review on green human resource management: Implications for social sustainability // *Journal of Cleaner Production*. 2020. 247: 119-131. DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.119131
- Arzamasova, Esaulova, 2021** – Arzamasova G.S., Esaulova I.A. Analysis of the environmental employee engagement: A case of a Russian enterprise // *Upravlenets – The Manager*. 2021. Vol. 12. No. 3. Pp. 56-66. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-3-5
- Iqbal, 2018** – Iqbal Q. The Era of Environmental Sustainability: Ensuring That Sustainability Stands on Human Resource Management // *Global Business Review*. 2018. Vol. 21(2). Pp. 377-391. DOI: 10.1177/0972150918778967
- Masri, Jaaron, 2017** – Masri H., Jaaron A. Assessing green human resources management practices in Pal-estinian manufacturing context: An empirical study // *Journal of Cleaner Production*. 2017. Vol. 143. Pp. 474-489. DOI: 10.1016/j.jclepro.2016.12.087
- Saeed et al., 2018** – Saeed B.B., Afsar B., Hafeez S., Khan I., Tahir M., Afridi M.A. Promoting employee's proenvironmental behavior through green human resource management practices // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2018. Vol. 26(1). Pp. 424-438. DOI: 10.1002/csr.1694

References

- Aboramadan, 2020** – Aboramadan, M. (2020). The effect of green HRM on employee green behaviors in higher education: the mediating mechanism of green work engagement. *International*

Journal of Organizational Analysis, ahead-of-print (ahead-of-print). DOI: 10.1108/ijoa-05-2020-2190

Aleksandrova, 2019 – Aleksandrova, T.V. (2019). Razvitie korporativnoi ekologicheskoi otvetstvennosti neftegazovogo biznesa v usloviyakh perekhoda k «zelenoi» ekonomike [Development of corporate environmental responsibility of the oil and gas business in the context of the transition to a "green" economy]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*. 9: 55-70. DOI: 10.22394/1726-1139-2019-9-55-70 [in Russian]

Alrichs, 2000 – Alrichs, N.S. (2000). *Competing for Talent: Key Recruitment and Selection Strategies for Becoming an Employer of Choice*, Davies-Black Publishing, Palo Alto, California.

Amrutha, Geetha, 2020 – Amrutha, V.N., Geetha, S.N. (2020). A systematic review on green human resource management: Implications for social sustainability. *Journal of Cleaner Production*. 247: 119-131. DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.119131

Arzamasova, Esaulova, 2021 – Arzamasova, G.S., Esaulova, I.A. (2021). Analysis of the environmental employee engagement: A case of a Russian enterprise. *Upravlenets – The Manager*. 12(3): 56-66. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-3-5

Bikmukhametova, Aleshkina, 2019 – Bikmukhametova, I.S., Aleshkina, O.V. (2019). Opredelenie kategorii «korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost'» [Definition of the category "corporate social responsibility"]. *Elektronnyi nauchnyi zhurnal «Vektor ekonomiki»*. 12. [Electronic resource]. URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/12/economicsmanagement/Bikmukhametova_Aleshkina.pdf [in Russian]

Gagarinskaya i dr., 2018 – Gagarinskaya, G.P., Gagarinskii, A.V., Kuznetsova, I.G. (2018). Upravlenie rabochim vremenem personala na predpriyatii v organizatsii (nauchnaya stat'ya na angliiskom yazyke) [Managing the working time of personnel at an enterprise in an organization (scientific article in English)]. *The University Without Borders Journal of Economics and Business*. 1(1): 17-26. [in Russian]

Gagarinskaya i dr., 2019 – Gagarinskaya, G.P., Gagarinskii, A.V., Kuznetsova, I.G., Vasil'chikov, A.V., Shmidt, A.V. (2019). Upravlenie proizvoditel'nost'yu i effektivnost'yu truda personala na osnove motivatsii truda na predpriyatiyakh neftegazovogo kompleksa [Management of productivity and labor efficiency of personnel on the basis of labor motivation at oil and gas enterprises]. *Izvestiya Kirgizskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. I. Razzakova*. 1(49): 63-74. [in Russian]

Gagarinskaya i dr., 2019 – Gagarinskaya, G.P., Simonov, S.V., Shmidt, A.V. (2019). Povyshenie rezul'tativnosti truda rabotnikov neftegazovoi promyshlennosti na osnove tselevoi modeli sistemy oplaty truda [Improving labor productivity of workers in the oil and gas industry based on the target model of the wage system]. *Finansovaya ekonomika*. 1: 154-159. [in Russian]

GOST R ISO 14001-2016 – GOST R ISO 14001-2016. Natsional'nyi standart RF «Sistemy ekologicheskogo menedzhmenta. Trebovaniya i rukovodstvo po primeneniyu» [GOST R ISO 14001-2016. National standard of the Russian Federation "Environmental management systems. Requirements and guidelines for use]. [Electronic resource]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200134681> (date of access: 18.02.2021). [in Russian]

Iqbal, 2018 – Iqbal, Q. (2018). The Era of Environmental Sustainability: Ensuring That Sustainability Stands on Human Resource Management. *Global Business Review*. 21(2): 377-391. DOI: 10.1177/0972150918778967

Khorovinnikova, Gagarinskaya, 2020 – Khorovinnikova, E.G., Gagarinskaya, G.P. (2020). Organizatsiya upravleniya ekonomicheskimi protsessami predpriyatiya v oblasti ekologicheskogo menedzhmenta [Organization of management of economic processes of an enterprise in the field of environmental management]. *Vestnik evraziiskoi nauki*. T. 12. 2: 1-9. [in Russian]

Masri, Jaaron, 2017 – Masri, H., Jaaron, A. (2017). Assessing green human resources management practices in Pal-estinian manufacturing context: An empirical study. *Journal of Cleaner Production*. 143: 474-489. DOI: org/10.1016/j.jclepro.2016.12.087

Saeed et al., 2018 – Saeed, B.B., Afsar, B., Hafeez, S., Khan, I., Tahir, M., Afridi, M.A. (2018). Promoting employee's proenvironmental behavior through green human resource management practices. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 26(1): 424-438. DOI: 10.1002/csr.1694

SN-MNG – SN-MNG [SN-MNG]. [Electronic resource]. URL: odo.sn-mng@gazprom-neft.ru [in Russian]

Zakharov, Kashtanova, 2019 – Zakharov, D.K., Kashtanova, E.V. (2019). Vnedrenie professional'nykh standartov v sisteme upravleniya personalom organizatsii [Implementation of

professional standards in the personnel management system of an organization]. *Upravlenie personalom i intellektual'nyimi resursami v Rossii*. T. 8. 6: 34-37. [in Russian]

УДК 331.31.38

Управление трудовой деятельностью предприятия на основе согласованности интересов работников

Галина Павловна Гагаринская ^a, Александр Владимирович Гагаринский ^a,
Светлана Захаровна Дыкина ^a, Илья Максимович Игуменов ^a

^a Самарский государственный технический университет, Российская Федерация

Аннотация. Авторы статьи предлагают инновации в организации трудовой деятельности и управления персоналом промышленного предприятия. Проводят анализ оплаты системы труда на промышленном предприятии. К сожалению, размер оплаты труда не всегда в достаточной степени отражает приложенные работником усилия. Представители старшего поколения, как показал опрос, придерживаются мнения, что между величиной заработной платы и вкладываемыми в организацию силами далеко не всегда присутствует зависимость. Многие полагают, что предприятию достаточно лишь следить за качеством продукции, заниматься рекламой и повышать производительность. На самом же деле любое современное предприятие должно думать и о том, чтобы поддерживать у себя в организации положительный социально-психологический климат. Также организации и фирмы в наше время озабочены сохранением своей репутации и повышением ответственности бизнеса как перед собственным персоналом, так и перед обществом. Управление всеми перечисленными аспектами и их развитие неизменно влияют на достижение предприятием успеха. Для того чтобы привлечь персонал, повысить его мотивацию и организовать таким образом, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходима разработка современных систем оплаты труда. Авторы анализируют зарубежную литературу в области мотивации, организации трудовой деятельности и управления персоналом. Изменения, произошедшие в теории управления персоналом, имеют последствия для функций управления в различных организациях. Исходя из этого, предприятиям рекомендуется пересмотреть собственные стратегии работы с персоналом. Целью данного исследования выступает повышение мотивационной функции заработной платы для сотрудников компаний, фирм, организаций и прочее.

В каждой без исключения организации наблюдается наличие областей, в которых новый подход к управлению способен принести ощутимую пользу.

Авторы рекомендуют алгоритм расчета фактического размера премии на промышленном предприятии.

Ключевые слова: инновации, управление персоналом, промышленное предприятие, организация труда, мотивация, оплата труда.

Copyright © 2021 by Sochi State University



Published in the Russian Federation
Sochi Journal of Economy
Has been issued since 2007.
ISSN: 2541-8114
2021. 15(4): 350-359

www.vestnik.sutr.ru



UDC 33

Psychological Biases, Investment Decisions and Financial Literacy of Ghanaian Investors during the COVID-19 Pandemic

Eric Amo Jones ^a, Jacob Owusu Sarfo ^{b, c, d, *}

^a Ghana Institute of Management and Public Administration, Accra, Ghana

^b University of Cape Coast, Cape Coast, Ghana

^c Cherkas Global University, Washington, USA

^d Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation

Abstract

Behavioural finance is a growing discipline globally. Notwithstanding its emerging popularity, little is known regarding the effect of psychological biases on the financial behaviours of investors during the COVID-19 pandemic in Ghana. Our study aimed to explore the path relationships among psychological biases, investment decisions, and financial literacy of individual investors in Ghana. We developed a research study model using 167 participants to explain the impact of behavioural biases on investment decision-making, with financial literacy serving as a mediation. Due to the COVID-19 pandemic, we used online questionnaires via Google Forms to collect primary data. Results from our analysis showed that psychological biases had direct effects on financial investment behaviours; heuristic ($b = 0.027$, $z = 1.137$, $\rho = 0.026$), disposition effect ($b = 0.037$, $z = 1.127$, $\rho = 0.027$), and prospect theory ($b = -0.037$, $z = -1.335$, $\rho = 0.018$). The findings of the studies showed a significant positive correlation between heuristics, disposition effect and investment decision-making, while prospect theory and investment decision-making had a negative correlation. Also, financial literacy had a positive mediation on the effects psychological biases had on investment decision-making in the Ghanaian financial market. Therefore, we recommended that stakeholders and organisations embark on sufficient and rigorous financial education during and after the COVID-19 pandemic to reduce the level of psychological biases that influence investors' decision-making.

Keywords: COVID-19, financial literacy, Ghanaian, investment decisions, investors, psychological biases.

1. Introduction

Most individual investors are involved in various kinds of investments to maximise the returns on their investment. An investment is anything that is held on now for the future. Cash and equities, securities, royalties, movable and immovable property, copyrights are all examples of investments. From the financial point of view, investments are all forms of assets (funds) that are invested now to receive a higher value or returns in the future (Potashnik et al., 2017). On the other hand, from the economic point of view, investments include the costs of creating, enlarging and technical re-equipment of capital (Potashnik et al., 2017). Economists over the world regard investments as long-term capital investments in various aspects and sectors of the economy, social programs, infrastructure, and environmental protection both inside one's country and abroad for

* Corresponding author

E-mail addresses: ericamojones87@gmail.com (E. Amo Jones), jacob.sarfo@ucc.edu.gh (J.O. Sarfo)

the ultimate aim of development of production, entrepreneurship, social sphere, and profit (Aleskerova, Fedoryshyna, 2018).

Every investment in a market economy is shrouded by activities of risks and uncertainties that arise due to the inability to evaluate or examine the possibilities of a market situation using functional dependence (Bondarenko et al., 2019). Evidently, demographic, socio-economic and psychological factors have become the salient determinants of equity investment awareness (Bhattacharjee, Singh, 2017). Everyone makes an investment decision, more or less. There are several investment portfolios at the disposal of today's investors to choose from to deposit their savings. Therefore, analysing the investment process and decision-making in a substantially broader context (Peñaranda, 2016).

Traditional finance posits that in an ideal situation, the price of a share or investment security equals its "fundamental value" as investors seem rational. This fundamental value envisages the "discounted sum of expected future cash flows" if individual investors accurately process every information at their disposal. The discount rate is parallel to the accepted preference specification. Efficient Markets Hypothesis support the traditional finance assertion with the affirmation that actual prices reflect fundamental values, and as such, the market is assumed to be rational. It juxtaposes that an efficient market is a market where investment returns cannot be greater than what it is supposed to warrant with its associated risk no matter the kind of investment strategy applied (Le Luong, Thi Thu Ha, 2011).

Investors are not always rational. Thus, psychological biases may drive their financial investment decision-making (Sahi et al., 2013). In a situation where the decisions of individual investors are not rational, the effects of psychological biases are most likely to be identified (Kim, Nofsinger, 2008). Psychological biases such as overconfidence, representativeness, availability bias, gamblers' fallacy, anchoring, mental accounting, and disposition play a critical role in investors' decisions (Virigineni, Rao, 2017). These biases in themselves are not always harmful. There are times psychological biases can aid the individual investors to select the best course of action from the numerous options or possibilities and guide them to commit the less expensive mistakes (Sahi, 2017). So, it is of much significance that individual investors are cognisance of the likelihood of facing psychological biases to consider the financial risk they can tolerate (Kubilay, Bayrakdaroglu, 2016).

Furthermore, psychological biases have a critical influence on financial behaviour and decision making. Mostly, individual investors may not be conscious of their psychological biases. Investors will act more rationally if they become aware of their psychological biases. This manner of thinking by investors may increase the quality of their decision-making (Dervishaj, 2018). Notwithstanding the power of psychological biases in distorting investors' decision making, some researchers have noted that an individual investor's financial literacy can influence these biases (Jappelli, Padula, 2013; Prasad et al., 2021). Financial literacy is the ability to comprehend the operations of money in the world: how an individual manages to earn or make money, how the investor invests it, and how that individual shares it to help others (Giesler, Veresiu, 2014). Thus, individuals with high financial literacy tend to perform better in savings, identify risk, employ risk diversification, identify investments that give higher interest rates, and determine the rate they borrow. They also understand the time of value and the impact of inflation on investment returns, numeracy, and the relationship between risk and return (Lusardi, Mitchell, 2011). This trend was also the case during the COVID-19 era, where countries globally suffered some level of financial crises (Chhatwani, Mishra, 2021).

Before the COVID-19 pandemic, the Ghana banking crisis led to the collapse of several indigenous banks (Benson, 2019). The Ghanaian financial market witnessed many losses of returns on investment (Osei et al., 2019). Besides the economic problems faced by Ghanaians during the COVID-19 pandemic (Bamfo et al., 2020), there is a need to investigate the present relationship between psychological biases and financial investments behaviour in Ghana. From our review, studies that have been conducted by far do not address the impacts of psychological biases on financial investment decisions by individual investors in Sun-Saharan Africa. Also, few studies by researchers in Ghana (Addo, 2019; Owusu, 2020) have shown that some behavioural biases exist in individual investors' decision-making with much focus on the Ghana Stock Exchange. However, these few studies emphasise that the psychological biases of individual investors ought to be corrected as they tend to influence financial behaviour adversely. Our study aimed to explore the path associations among psychological biases, investment decisions, and financial literacy of individual investors in Ghana.

2. Materials and methods

This study used a descriptive research design. The target population for this study comprises individual investors who have made investments either in the past or now through the traditional banks, investment banks and the Ghana Stock Exchange. Due to the COVID-19 pandemic, we used online questionnaires via Google Forms to collect primary data. A sample of 167 individual investors in Ghana was selected using the purposive sampling technique. The study's sample consisted of 57.5 % males and 42.5 % females with a mean age (standard deviation) of 32.1(4.3). The majority, 53.9 % were between the ages of 30 and 34-year-old while the minority 3.6 % was above 40-years-old. A detailed breakdown of the descriptive details of the sample is shown in [Table 1](#).

Table 1. Statistics on demographic variables

Variables	Frequency	Percent
Gender		
Male	96	57.5
Female	71	42.5
Age (Years)		
24-29	42	25.1
30-34	90	53.9
35-40	29	17.4
<40	6	3.6
Education		
Bachelor's Degree	73	43.7
Master's Degree	89	53.3
Doctoral Degree	3	1.8
Post-Doc	2	1.2
Occupation History		
Private Sector Employment	42	25.1
Public Sector Employment	91	54.5
Self-Employment	12	7.2
Student	8	4.8
Unemployed	14	8.4
Nature of Investment		
Bonds	4	2.4
Credit Union	1	.6
Equities	4	2.4
Fixed Deposits	46	27.5
Gold/Silver	1	.6
Real Estate	48	28.7
Stocks	14	8.4
Treasury Bills	49	29.3

Our online questionnaire via Google Forms to obtain primary data from individual investors. Our instrument consisted of six sections (Parts A, B, C, D, E, and F). *Part A*: This contained demographic variables such as gender, age, level of education, marital status, religious affiliation, occupation, region of residence, and investment experience. Respondents answered these questions by clicking on the most appropriate option or entering brief responses in open-ended questions.

Part B: This section measured the use of heuristics in decision making with items adapted from Kengatharan and Kengatharan's (2014) scale. Example: "You usually react quickly to the changes of other investors' decisions and follow their reactions to the stock market or banking industry"; "Other investors' decisions of choosing their type of financial investments have an impact on your investment decisions."

Part C: This section evaluated respondents' disposition effects. Sample items are: "You prefer to make profits or at least break even in all trades or investments"; "You hold stocks or investments whose value has depreciated after your purchase with expectations that it will bounce back". Items in this section were adapted from an instrument developed by Shanmugham and Ramya (2012).

Part D: This part measured the level of financial literacy of respondents. Examples of items include; “When the prices of fuel and electricity rise, our living costs are reduced, and our purchasing power increases”; “When purchasing a car through instalments, the principal amount will generally be higher than that of a lump sum payment”; “Under any normal circumstances, a protracted loan period comes with high interest”. Financial literacy items were adapted from a study by Lusardi and Mitchell (2011). *Part E:* This section assessed the use of prospect theory among respondents. Sample items were; “You don’t have anything like ‘money you can afford to lose’ or ‘money for chilling’ when it comes to your daily budget”; “You tend to spend monies that you didn’t expect or work for in the same manner as your earned income or salary”. Prospect theory was measured with questions adapted from Nada (2013).

Part F: Financial investment decision-making behaviour section of the questionnaire evaluated participants’ buying decisions, selling decisions, investment choice, length of time to hold investment, and amount to be invested. We adapted items from Scott and Bruce (1995) for this section. Sample items included: “When investing, I trust my inner feelings and reactions”; “When I invest, it is more critical for me to feel the investment is right than have a rational reason for it”.

After the study was generated following online quantitative data collection, data screening and processing of responses were done. We used the JASP software [Version 0.14.1] for the data analysis (JASP Team, 2020).

1. Descriptive statistics were conducted to report the absolute and relative (percentages) frequencies measures of central tendency and dispersion (mean and standard deviation, respectively).

2. Mediation analysis was conducted to assess the effect of psychological biases on the effect of financial literacy on the relations between psychological biases and investment decisions.

The following mediation model equations were generated and used as follows:

i. Dependent regression:

Investment Decision Making ~ $b_{11} * \text{Heuristic} + b_{12} * \text{Disposition Effect} + b_{13} * \text{Prospect Theory} + c_{11} * \text{Financial Literacy}$

ii. Mediator regression:

Heuristic ~ $a_{11} * \text{Financial Literacy}$

Disposition Effect ~ $a_{21} * \text{Financial Literacy}$

Prospect Theory ~ $a_{31} * \text{Financial Literacy}$

iii. Mediator residual covariance

Heuristic ~~ *Disposition Effect*

Heuristic ~~ *Prospect Theory*

Disposition Effect ~~ *Prospect Theory*

iv. Effect decomposition

$y_1 \sim x_1$

$\text{ind_}x_1_m1_y1 := a_{11} * b_{11}$

$\text{ind_}x_1_m2_y1 := a_{21} * b_{12}$

$\text{ind_}x_1_m3_y1 := a_{31} * b_{13}$

$\text{ind_}x_1_y1 := \text{ind_}x_1_m1_y1 + \text{ind_}x_1_m2_y1 + \text{ind_}x_1_m3_y1$

$\text{tot_}x_1_y1 := \text{ind_}x_1_y1 + c_{11}$

Terms are as follows:

y – The dependent variable will represent the investment behaviour of participants.

a or c – is the constant (intercept),

x – the predictors,

m – mediators

e – Is the error term.

β coefficients – this is the strength and the direction of the associations between independent and dependent variables.

3. Results and discussion

Response Rate

In this present study, a total population of 200 online responses was targeted for data collection. Nonetheless, 167 individual investors in Ghana responded to this survey. This number is 83.5 % of the response rate as targeted. This response rate and the sample size is adequate for the study’s analysis. Similar studies in behavioural finance had been conducted by authors with similar

sample sizes. For example, Hayat and Anwar (2016) administered a survey questionnaire to 158 individual investors trading in Pakistan Stock Market for data collection.

Direct Effects of Psychological Biases (Heuristic, Disposition Effect, and Prospect Theory) on Financial Investment Behaviour During the COVID-19 Pandemic

The analysis for this objective included bias-corrected percentile bootstrap confidence intervals and maximum likelihood (ML) estimation to calculate the parameters for a probability distribution. Psychological biases had varying direct effects on the financial investment behaviours among investors in Ghana using the Delta method standard errors. Heuristic had a direct positive effect on the financial investment behaviours among investors in Ghana ($b = 0.027$, $z = 1.137$, $\rho = 0.026$), with lower and upper limits above zero $[-0.026, 0.076]$. Also, disposition effect had a direct positive effect on the financial investment behaviours among investors in Ghana, ($b = 0.037$, $z = 1.127$, $\rho = 0.027$), with lower and upper limits without a zero $[-0.038, 0.109]$. Furthermore, prospect theory had a direct negative effect on the financial investment behaviours among investors in Ghana, ($b = -0.037$, $z = -1.335$, $\rho = 0.018$), which also excluded zero $[-0.104, 0.030]$.

Table 2. Direct Effects of Psychological Biases on Financial Investment Behaviours

Direct effects		Estimate	Std. Error	z-value	ρ	95% Confidence Interval	
						Lower	Upper
Heuristic	→ IDM	0.027	0.02	1.137	0.026	-0.03	0.08
Disposition Effect	→ IDM	0.037	0.03	1.127	0.027	-0.04	0.11
Prospect Theory	→ IDM	-0.037	0.03	-1.335	0.018	-0.10	0.03

Notes: Delta method standard errors, bias-corrected percentile bootstrap confidence intervals, ML estimator, IDM = Investment Decision Making

Our study identified that heuristic bias positively affected Ghanaian investors' financial investment decision-making. This finding was consistent with the conclusions of ul Abidin et al. (2017). Their results indicated a markedly negative impact between heuristic biases (overconfidence, representativeness, availability and anchoring) and individual investment decisions. Furthermore, Murithi (2014) identified that heuristic bias positively influences personal investment decisions among 120 individual investors in 22 licensed brokerage firms in Kenya. Similar to this study's finding, there existed a positive correlation between heuristics and investment decision making.

Conversely, the results from the present study identified that prospect theory had a negative direct effect on financial investment decision making in Ghana. As noted from a study by Kimani (2018) using secondary data from the Nairobi Securities Exchange, prospect theory as a type of psychological bias affected the financial decisions of stock investors. The study reported a strong consistency with the prospect theory, which opines that individual investors are convex (risk-seeking) in losses and concave (risk-averse) in gains. Further, the results showed that prospect theory came into play as there existed some degree of overreaction in the loser quintile portfolio, which had negative returns (losses). More so, there was no overreaction in the winner quintile portfolio, which had positive returns (gains) among investors.

Our current study showed that the disposition effect positively affected financial investment decision-making in Ghana. Similarly, Braga and Fávero (2017) observed a similar trend in their research. They surveyed a total population of 506 randomly selected investors who trade on the São Paulo Stock Exchange in Brazil through social media and the questionnaire link on the internet. Per the survey outcome, all individual investors exhibited the disposition effect. They all agreed to realise their profits much earlier than the gains, thereby rejecting the expectation that there would be no difference between the mean times to sell loss and profit-making stock. Contrariwise, Ben-David and Hirshleifer (2012) concluded that the disposition effect had less impact on whether German investors prefer realising gains over losses per se.

Mediating Effect of Financial Literacy on the Relationship Between Psychological Biases and Financial Investment Behaviours During the COVID-19 Pandemic

The Delta method standard errors and bias-corrected percentile bootstrap confidence intervals for indirect effect analysis were used to explore the mediating effect of financial literacy on the relationship between psychological biases and financial investment behaviours in Ghana during the pandemic. Subsequently, financial literacy (m) had significant partial indirect positive effect on the relations of heuristics (x1) and financial investment behaviours (y) in Ghana, with a bias-corrected bootstrap CI for the effect ($b = 0.001$, $z = 0.291$, $\rho = .007$), which excluded zero $[-0.006, 0.012]$.

Table 3. Mediation Effects of Financial Literacy on the Relations Between Psychological Biases and Financial Investment Behaviours

Indirect effects	Estimate	Std. Error	z-value	ρ	95 % Confidence Interval	
					Lower	Upper
Heuristic → FL → IDM	0.001	0.004	0.291	0.007	-0.006	0.012
Disposition Effect → FL → IDM	-0.020	0.011	-1.897	0.006	-0.052	-0.002
Prospect Theory → FL → IDM	-0.001	0.005	-0.220	0.008	-0.014	0.009

Notes: Delta method standard errors, bias-corrected percentile bootstrap confidence intervals, ML estimator, FL = Financial Literacy, IDM = Investment Decision Making.

From the study's findings, financial literacy had a significant partial indirect positive effect on heuristics and financial investment behaviours in Ghana. As Sabri and Afiah (2016) confirmed, there is a correlation between financial literacy and investment decision-making among participants from Malaysia. Furthermore, Grohmann (2018) noted a significant relationship between financial literacy and investment decision-making among middle-class people in Thailand.

Also, we noted in our results that financial literacy had a significant partial indirect negative effect on the direct impact that disposition and prospect effects had on the financial investment behaviours among investors in Ghana. As Lusardi and Mitchell (2011) reported, people with good financial literacy are more likely to make the right investment decisions. Emphasised by Aren and Zengin (2016), risk perception and level of financial literacy directly influence individuals' investment decision-making. Their study further asserted that there exists a significant relationship between financial literacy and investment decision making

4. Conclusion and recommendation

Several psychological biases significantly influenced individual investor decisions during the COVID-19 pandemic in Ghana. The sampled investors exhibited that psychological biases influence their financial investment decision-making instead of being rational. The most dominant psychological factors were heuristics and the disposition effect. Results from the study indicated heuristic had a direct positive effect on the financial investment behaviours among investors in Ghana. Also, the disposition effect had a direct positive effect on the financial investment behaviours among investors in Ghana. In contrast, prospect theory directly negatively affected their financial investment behaviours. Additionally, financial literacy significantly mediated the effect of heuristics and prospect theory on financial investment behaviours partially. However, it partially negatively mediated the impact of disposition effect on the financial investment behaviours among investors in Ghana negatively. A path model of the mediation is shown in Figure 2.

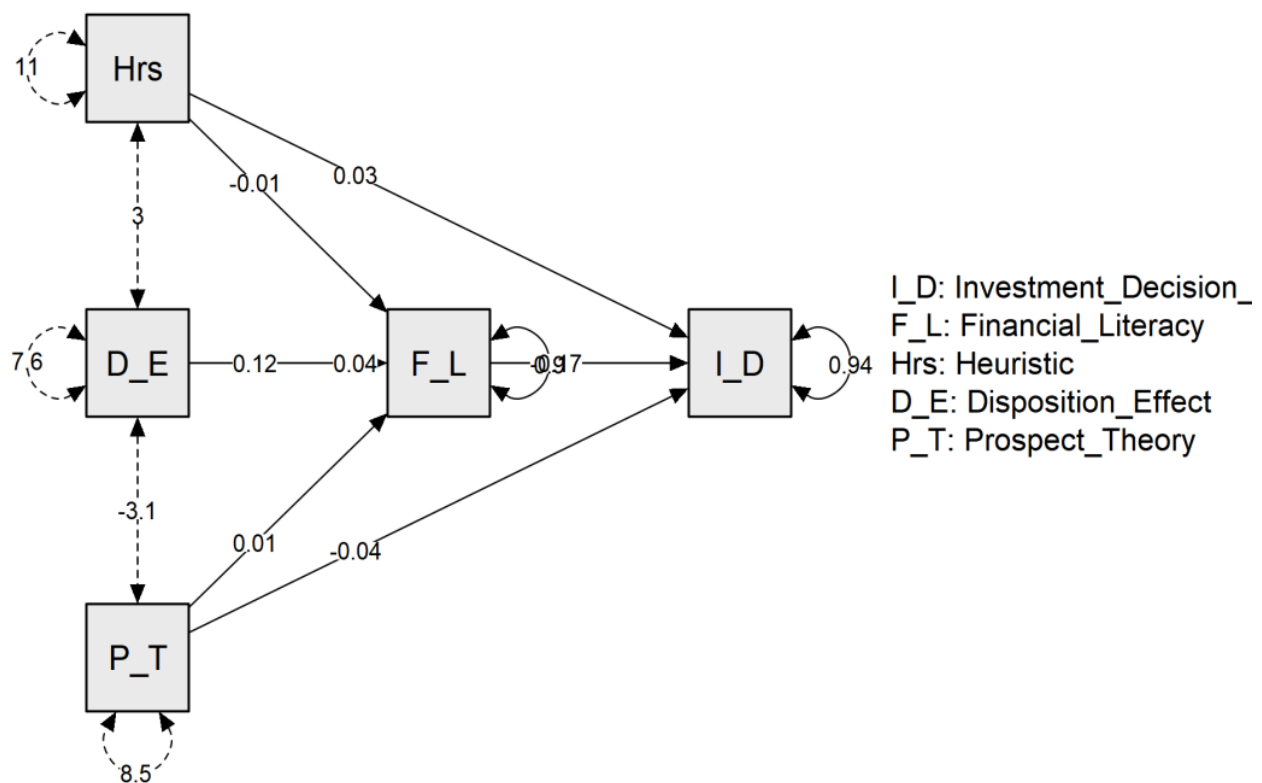


Fig. 2. Path Plot of Mediation Model

The research recommends that more financial education be given to individual investors in the Ghanaian population. Training programmes and workshops on behavioural biases and investments that will create awareness for individual investors on how to identify these biases, guard themselves, and manage the excesses must be organised frequently. This education will go a long way to overcome unfavourable investment outcomes and reduce the anomalies that will have a devastating effect on individual investors during and after the COVID-19 pandemic.

5. Acknowledgements

We are very much indebted to all our participants who voluntarily participated in our study. We are also grateful to all authors whose works formed part of our work.

6. Conflict of interest

We declare that we have no conflict of interest in the conduct of this study or declaration of results.

References

- [Addo, 2019](#) – Addo, D. (2019). Effect of behavioural finance on stock exchange performance in Ghana. Available at SSRN 3454083.
- [Aleskerova, Fedoryshyna, 2018](#) – Aleskerova, Y., Fedoryshyna, L. (2018). Analysis of investment activities of enterprises of Ukraine. Baltija Publishing.
- [Aren, Zengin, 2016](#) – Aren, S., Zengin, A.N. (2016). Influence of financial literacy and risk perception on choice of investment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 235: 656-663.
- [Bamfo et al., 2020](#) – Bamfo, I., Sarfo, J.O., Ansah, E.W., Amoah, S.K. (2020). The impact of health on economic development: Ghana's COVID-19 management so far. *European Journal of Economic Studies*. 9(1): 3-10.
- [Ben-David, Hirshleifer, 2012](#) – Ben-David, I., Hirshleifer, D. (2012). Are investors really reluctant to realise their losses? Trading responses to past returns and the disposition effect. *The Review of Financial Studies*. 25(8): 2485-2532.

- Benson, 2019 – Benson, E. (2019). Bank Failure in Ghana: What Accounted for the Collapse of Unibank? Doctoral dissertation, University of Ghana.
- Bhattacharjee, Singh, 2017 – Bhattacharjee, J., Singh, R. (2017). Awareness about equity investment among retail investors: A kaleidoscopic view. *Qualitative Research in Financial Markets*. 9(4): 310-324.
- Bondarenko et al., 2019 – Bondarenko, S., Volkova, O., Ageieva, I., Kliuevsiyevych, N. (2019). Modeling the Risk Management of Financial Investments by the Fisher Criterion. *International Journal of Civil Engineering and Technology*. 10(04): 359-366.
- Braga, Fávero, 2017 – Braga, R., Fávero, L.P.L. (2017). Disposition effect and tolerance to losses in stock investment decisions: An experimental study. *Journal of Behavioral Finance*. 18(3): 271-280.
- Chhatwani, Mishra, 2021 – Chhatwani, M., Mishra, S.K. (2021). Does financial literacy reduce financial fragility during COVID-19? The moderation effect of psychological, economic and social factors. *International Journal of Bank Marketing*. 39(7): 1114-1133.
- Dervishaj, 2018 – Dervishaj, B. (2018). Psychological Biases, Main Factors of Financial Behaviour – A Literature Review. *European Journal of Medicine and Natural Sciences*. 2(2): 54-64.
- Giesler, Veresiu, 2014 – Giesler, M., Veresiu, E. (2014). Creating the responsible consumer: Moralistic governance regimes and consumer subjectivity. *Journal of Consumer Research*. 41(3): 840-857.
- Grohmann, 2018 – Grohmann, A. (2018). Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class. *Pacific-Basin Finance Journal*. 48: 129-143.
- Hayat, Anwar, 2016 – Hayat, A., Anwar, M. (2016). Impact of behavioral biases on investment decision; moderating role of financial literacy. *Moderating Role of Financial Literacy*. Available at SSRN. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2842502>
- Jappelli, Padula, 2013 – Jappelli, T., Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*. 37(8): 2779-2792.
- JASP Team, 2020 – JASP Team. JASP (Version 0.14.1), 2020. Computer software. [Electronic resource]. URL: <https://jasp-stats.org/>
- Kengatharan, Kengatharan, 2014 – Kengatharan, L., Kengatharan, N. (2014). The influence of behavioral factors in making investment decisions and performance: Study on investors of Colombo Stock Exchange, Sri Lanka. *Asian Journal of Finance & Accounting*. 6(1): 1-23.
- Kim, Nofsinger, 2008 – Kim, K., Nofsinger, J. (2008). Behavioural finance in Asia. *Pacific-Basin Finance Journal*. 16(1-2): 1-7.
- Kimani, 2018 – Kimani, M.C. (2018). Prospect theory: evidence of over-reaction in investor decision making at the Nairobi stock exchange. Undergraduate dissertation, Strathmore University.
- Kubilay, Bayrakdaroglu, 2016 – Kubilay, B., Bayrakdaroglu, A. (2016). An empirical research on investor biases in financial decision-making, financial risk tolerance and financial personality. *International Journal of Financial Research*. 7(2): 171-182.
- Le Luong, Thi Thu Ha, 2011 – Le Luong, P., Thi Thu Ha, D. (2011). Behavioral factors influencing individual investors decision-making and performance: A survey at the Ho Chi Minh Stock Exchange. Dissertation, Umeå University. [Electronic resource]. URL: <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:umu:diva-44944>
- Lusardi, Mitchell, 2011 – Lusardi, A., Mitchell, O.S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *CeRP Working Paper*. 107: 1-27.
- Murithi, 2014 – Murithi, D.K. (2014). The effect of anchoring on investment decision making by individual investors in Kenya. Doctoral dissertation, University of Nairobi.
- Nada, 2013 – Nada, S.M.A. (2013). Behavioral factors influencing investment decision making: An empirical study of Palestine Stock Exchange. Master's dissertation, The Islamic University – Gaza.
- Osei et al., 2019 – Osei, A.A., Yusheng, K., Caesar, A.E., Tawiah, V.K., Angelina, T.K. (2019). Collapse of big banks in Ghana: Lessons on its corporate governance. *Research Journal of Finance and Accounting*. 10(10): 27-36.
- Owusu, 2020 – Owusu, S.P. (2020). Exploring the human factor in decision making: Anchoring bias and investor behaviour. Dissertation, Ashesi University.
- Peñaranda, 2016 – Peñaranda, F. (2016). Understanding portfolio efficiency with conditioning information. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 51(03): 985-1011.

- Potashnik et al., 2017 – Potashnik, Y.S., Garina, E.P., Romanovskaya, E.V., Garin, A.P., Tsybalov, S.D. (2017). Determining the value of own investment capital of industrial enterprises. *International Conference on Humans as an Object of Study by Modern Science*. Springer, Cham. Pp. 170-178
- Prasad et al., 2021 – Prasad, S., Kiran, R., Sharma, R.K. (2021). Influence of financial literacy on retail investors' decisions in relation to return, risk and market analysis. *International Journal of Finance & Economics*. 26(2): 2548-2559.
- Sabri, Afiqah, 2016 – Sabri, N.A.A., Afiqah, N. (2016). The relationship between the level of financial literacy and investment decision-making millennials in Malaysia. *A Contemporary Business Journal*. 6: 39-47.
- Sahi et al., 2013 – Sahi, S.K., Arora, A.P., Dhameja, N. (2013). An exploratory inquiry into the psychological biases in financial investment behavior. *Journal of Behavioral Finance*. 14(2): 94-103.
- Sahi, 2017 – Sahi, S.K. (2017). Psychological biases of individual investors and financial satisfaction. *Journal of Consumer Behaviour*. 16(6): 511-535.
- Scott, Bruce, 1995 – Scott, S.G., Bruce, R.A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*. 55(5): 818-831.
- Shanmugham, Ramya, 2012 – Shanmugham, R., Ramya, K. (2012). Impact of social factors on individual investors' trading behaviour. *Procedia Economics and Finance*. 2: 237-246.
- ul Abidin et al., 2017 – ul Abidin, S. Z., Farooq, O., Sultana, N., Farooq, M. (2017). The impact of heuristics on investment decision and performance: Exploring multiple mediation mechanisms. *Research in International Business and Finance*. 42: 674-688.
- Virigineni, Rao, 2017 – Virigineni, M., Rao, M.B. (2017). Contemporary developments in behavioural finance. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 7(1): 448-459.

УДК 33

Психологические предубеждения, инвестиционные решения и финансовая грамотность ганских инвесторов во время пандемии COVID-19

Эрик Амо Джонс ^a, Джейкоб Овусу Сарфо ^{b, c, d, *}

^a Ганский институт менеджмента и государственного управления, Аккра, Гана

^b Университет Кейп-Кост, Кейп-Кост, Гана

^c Черкас глобальный университет, Вашингтон, США

^d Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. Поведенческие финансы – растущая дисциплина во всем мире. Несмотря на его растущую популярность, мало что известно о влиянии психологических предубеждений на финансовое поведение инвесторов во время пандемии COVID-19 в Гане. Наше исследование было направлено на изучение взаимосвязи между психологическими предубеждениями, инвестиционными решениями и финансовой грамотностью отдельных инвесторов в Гане. Мы разработали модель исследования с участием 167 участников, чтобы объяснить влияние поведенческих предубеждений на принятие инвестиционных решений, при этом финансовая грамотность выступала в качестве посредничества. В связи с пандемией COVID-19 мы использовали онлайн-анкеты через Google Forms для сбора первичных данных. Результаты нашего анализа показали, что психологические предубеждения оказывают прямое влияние на поведение в отношении финансовых вложений; эвристика ($b = 0,027$, $z = 1,137$, $p = 0,026$), эффект расположения ($b = 0,037$, $z = 1,127$, $p = 0,027$) и теория перспектив ($b = -0,037$, $z = -1,335$, $p = 0,018$). Результаты исследований показали значительную положительную корреляцию между эвристикой, эффектом диспозиции и принятием инвестиционных решений, в то время как теория перспектив и принятие инвестиционных решений имели отрицательную корреляцию.

* Корреспондирующий автор

Адреса электронной почты: ericamojones87@gmail.com (Э. Амо Джонс), jacob.sarfo@ucc.edu.gh (Дж. Овусу Сарфо)

Кроме того, финансовая грамотность оказала положительное влияние на влияние психологических предубеждений на принятие инвестиционных решений на финансовом рынке Ганы. Поэтому мы рекомендовали заинтересованным сторонам и организациям пройти достаточное и тщательное финансовое образование во время и после пандемии COVID-19, чтобы снизить уровень психологических предубеждений, влияющих на принятие решений инвесторами.

Ключевые слова: COVID-19, финансовая грамотность, ганец, инвестиционные решения, инвесторы, психологические предубеждения.

Copyright © 2021 by Sochi State University



Published in the Russian Federation
Sochi Journal of Economy
Has been issued since 2007.
ISSN: 2541-8114
2021. 15(4): 360-365

www.vestnik.sutr.ru



UDC 338.48

Implementation of a Program-Targeted Method of Regulating Ethnic Tourism in the System of Integrated Development of Rural Territories of the Krasnodar Krai

Elena N. Klochko ^{a,*}, Lidia V. Kovalenko ^a

^a Kuban State Agricultural University, Russian Federation

Abstract

The presented article contains the results of the analysis of ethnic tourism of the Krasnodar Krai. It is determined that ethnic tourism integrates both traditional and innovative components, allowing to preserve and broadcast the historical heritage and environmental experience of generations in combination with innovative and alternative methods and tools for managing the tourist complex.

The active development of ethnocultural formations in the region is caused by the need to "plunge" into the traditions of their people, as well as the thirst to identify the ethnic group in the context of globalization trends that erase the signs of ethnicity. It should be borne in mind that in modern conditions it is ethnic specificity that can be a prerequisite in the competition of regions as an instrument of territorial marketing and branding, and ethnic tourism will contribute to the development of innovative capabilities of the Krasnodar Krai, the development of new reserves for the growth of the region and the diversification of the economy.

The need to separate program-targeted support for ethnic tourism in the municipal districts of the Krasnodar Krai was determined, which is due to the fact that this direction of tourism is not regulated by individual municipal programs, but is part of generalized municipal programs, reducing the effectiveness of the program-targeted tool to support this detail.

It is proposed to separate the subprogrammes in the subject area under study by specifying the areas of promotion of ethnic tourism.

Keywords: socio-economic system, multi-ethnic region, ethnotourism, ethnos, ethnic diasporas, economic niches.

1. Введение

Функционирование туристической отрасли имеет важное значение не только для региона, но и для страны в целом. Развитие такого компонента курортно-туристического комплекса, как этнический туризм, способствует культурному самовыражению социума, актуализации исторических и этноэкономических ресурсов (Зелинская, Ключко, 2020; Ключко и др., 2019).

Поскольку Краснодарский край является полиэтническим регионом, а также отличается уникальными рекреационными, природно-климатическими, социально-культурными и иными ресурсами, потенциал развития этнического туризма в регионе достаточно высок. Следует отметить функционирование отрасли этнического туризма как одного из значимых компонентов развития сельских территорий Краснодарского края, в том числе депрессивных (Михайлова, 2020; Смержок, 2019; Астанин, 2019).

* Corresponding author

E-mail addresses: magadan.79@mail.ru (E.N. Klochko)

Вместе с тем такое развитие должно сопровождаться поддержкой со стороны субъекта управления – органов региональной и муниципальной власти. Наиболее эффективным инструментом выступает программно-целевой метод поддержки функционирования этнического туризма, однако в настоящее время его эффективность не является достаточно высокой ввиду необходимости актуализации муниципальных программ особенностям регулируемой предметной области. Вместе с тем рост эффективности программно-целевой поддержки функционирования этнического туризма может выступать значимым фактором развития сельских территорий Краснодарского края.

2. Материалы и методы

В данной статье приведены результаты анализа аспектов этничности в хозяйственном пространстве Краснодарского края. В статье использовались методы анализа и синтеза, монографического анализа, контент-анализа.

3. Обсуждение

Особенностью отрасли этнического туризма является объединение как традиционных, так и инновационных компонентов. С одной стороны, важнейшей функцией этнического туризма выступает сохранение и трансляция исторического наследия, природохозяйственного опыта поколений, демонстрация социуму этнических особенностей сельских территорий (Печура, 2011; Печура, 2009; Павлов, 2018). С другой стороны, в структуре функционирования курортно-туристического комплекса сегмент этнического туризма выступает как инновационный, альтернативный, что обуславливает необходимость разработки методов и инструментов его регулирования со стороны субъекта управления.

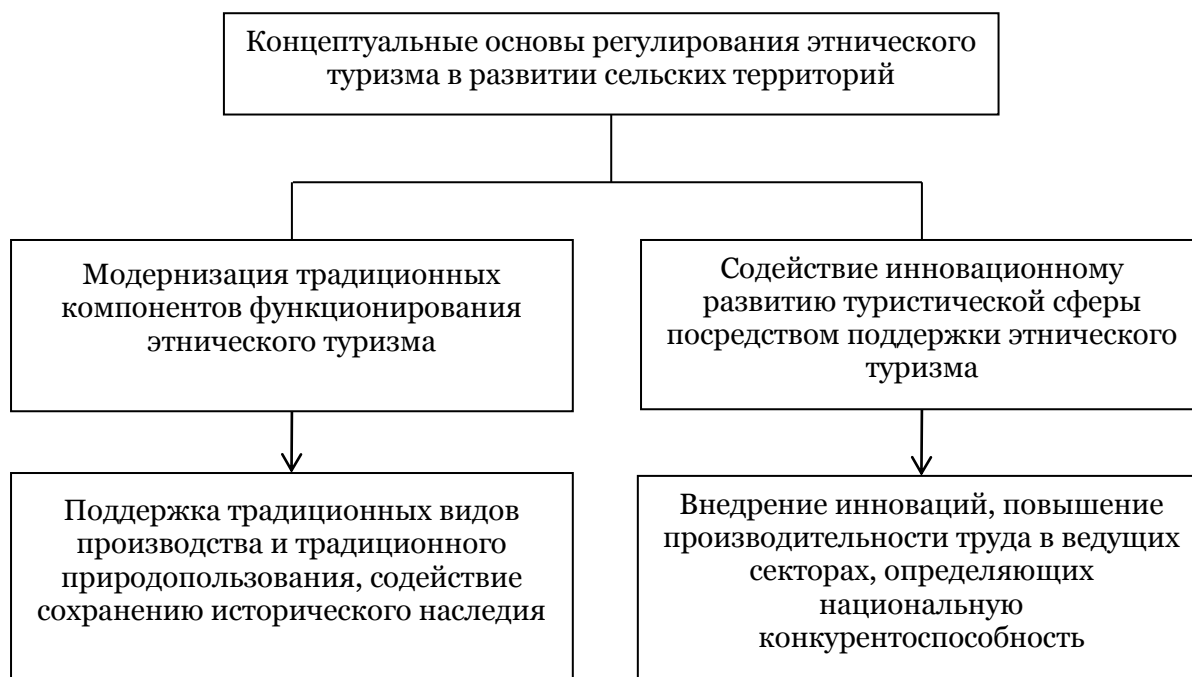


Рис. 1. Характеристика концептуальных основ регулирования этнического туризма в развитии сельских территорий

Закономерно, что инновационные отрасли оказывают существенное влияние на эффективность регионального развития. Однако обеспечить системность, стабильность такого развития в долгосрочной перспективе позволяет содействие функционированию традиционных видов хозяйствования и природопользования, составляющих основу этноэкономики региона.

Высокую значимость развития этнического туризма в развитии сельских территорий Краснодарского края определяют:

- природно-географические условия, формирующие потенциал для реализации множества направлений этнического туризма;

- национально-культурное и историческое наследие Краснодарского края как полиэтнического региона, формирующее возможности для привлечения различных туристических групп с вариативными характеристиками целей;
- ориентация субъекта управления в лице органов государственной власти Краснодарского края на всестороннюю поддержку развития этнического туризма в долгосрочной перспективе.



Рис. 2. Регулирование программно-целевой поддержки развития этнического туризма (предложено авторами)

Важно отметить, что региональная поддержка этнического туризма в развитии сельских территорий является своеобразным фундаментом, обуславливающим единство реализации этноэкономического подхода в таком развитии, поскольку затрагивает как экономические, так и социальные аспекты поддержки сельских территорий.

В настоящее время на территории Краснодарского края основным инструментом поддержки функционирования этнического туризма выступает реализация муниципальных программ, а также субсидий и грантов. Практика регионального и муниципального управления свидетельствует о том, что в муниципальных районах содействие этнотуристической деятельности не регулируется отдельными муниципальными программами, а входит в состав обобщенных муниципальных программ, что может снизить эффективность программно-целевого инструмента поддержки данной деятельности.

Вследствие этого авторы считают целесообразным обособление программно-целевой поддержки этнического туризма в муниципальных районах Краснодарского края

посредством обособления подпрограмм в исследуемой предметной области. Для этого субъекту управления (органам муниципальной власти) следует конкретизировать направления содействия развитию этнического туризма. Целесообразно выделить в данной предметной области ряд функциональных направлений, в отношении которых определить конкретные инструменты поддержки ([Рисунок 2](#)).

4. Заключение

Отмечая важность этнокультурного компонента регионального развития, отметим, что он регулируется посредством реализации муниципальных программ в муниципальных образованиях региона, что позволяет нам конкретизировать направления корректирующих воздействий:

1. На этапе разработки муниципальных программ, регулирующих этнокультурный компонент регионального развития, следует учитывать мнение населения о важности реализуемых элементов этнокультурного компонента.
2. Повысить эффективность осуществления информационно-консультационного обеспечения деятельности субъектов этнической культуры.
3. Активизировать проведение мероприятий в сфере приобщения населения к функционированию этнокультурного компонента в системе регионального развития.
4. В процессе контроля реализации муниципальных программ при выявлении факта избыточного финансирования функций этнокультурного компонента регионального развития, имеющих относительно низкую значимость, необходимо осуществлять корректировку финансирования таких функций.

Таким образом, для наиболее эффективной программно-целевой поддержки развития сельских территорий необходимо конкретизировать инструменты ее реализации. Для поддержки традиционных производств, по мнению авторов, целесообразно планирование отдельных мероприятий в рамках реализации муниципальных программ. Функционирование системообразующих компонентов этнического туризма нуждается в разработке подпрограмм в рамках реализации муниципальных программ комплексного развития сельских территорий или регулирования курортно-туристской деятельности.

Литература

- [Астанин, 2019](#) – Астанин Д.М. Эколого-культурные аспекты эволюционного развития моделей экологического туризма // *ЦИТИСЭ*. 2019. № 2(19). С. 1.
- [Зелинская, Ключко, 2020](#) – Зелинская М.В., Ключко Е.Н. Система государственного управления инновационной деятельностью в Краснодарском крае // *Экономика и предпринимательство*. 2020. № 5(118). С. 71-77.
- [Ключко и др., 2019](#) – Ключко Е.Н., Лазовская С.В., Минеев С.С. Туристско-рекреационный потенциал Краснодарского края: оценка и повышение эффективности управления: монография. Краснодар: КубГАУ. 2019. 113 с.
- [Михайлова, 2020](#) – Михайлова Н.В. Этнический туризм в контексте межкультурной коммуникации и межкультурного диалога // *Гуманитарное пространство*. 2020. № 1. Т. 9. С. 48-53.
- [Павлов, 2018](#) – Павлов О.В. Этноменеджмент и этноэкономика: взаимосвязь и взаимовлияние. Стратегическое развитие субъектов Российской Федерации: федерализация, национальное самосознание, скрытые конкурентные преимущества / *Материалы Международной научно-практической конференции в рамках празднования 100-летия образования Республики Башкортостан*. 2018. С. 301-304.
- [Печура, 2009](#) – Печура О.В. Этноэкономический фактор в развитии экономики региона // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2009. № 2(24). С. 138-143.
- [Печура, 2011](#) – Печура О.В. Этноэкономика как стратегический ресурс социально-экономического развития региона // *Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права)*. 2011. № 1. С. 34.
- [Сморжок, 2019](#) – Сморжок И.Н. Этнический туризм как одно из важных направлений культурно-познавательного туризма // *Синергия наук*. 2019. № 36. С. 96-102.

References

- Astanin, 2019** – *Astanin, D.M.* (2019). Ekologo-kul'turnye aspekty evolyutsionnogo razvitiya modelei ekologicheskogo turizma [Economic and cultural aspects of the evolutionary development of economic tourism models]. *TsITISE*. 2(19): 1. [in Russian]
- Klochko i dr., 2019** – *Klochko, E.N., Lazovskaya, S.V., Mineev, S.S.* (2019). Turistsko-rekreatsionnyi potentsial Krasnodarskogo kraia: otsenka i povyshenie effektivnosti upravleniya: monografiya [Tourist and recreational potential of the Krasnodar Territory: assessment and improvement of management efficiency: monograph]. Krasnodar: KubGAU. 113 p. [in Russian]
- Mikhailova, 2020** – *Mikhailova, N.V.* (2020). Etnicheskii turizm v kontekste mezhkul'turnoi kommunikatsii i mezhkul'turnogo dialoga [Ethnic tourism in the context of intercultural communication and intercultural dialogue]. *Gumanitarnoe prostranstvo*. T. 9. 1: 48-53. [in Russian]
- Pavlov, 2018** – *Pavlov, O.V.* (2018). Etnomenedzhment i etnoekonomika: vzaimosvyaz' i vzaimovliyaniye. Strategicheskoe razvitiye sub"ektov Rossiiskoi Federatsii: federalizatsiya, natsional'noye samosoznanie, skrytye konkurentnyye preimushchestva [Ethnomangement and ethnoeconomics: relationship and mutual influence. Strategic development of the constituent entities of the Russian Federation: federalization, national identity, hidden competitive advantages]. *Materialy mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii v ramkakh prazdnovaniya 100-letiya obrazovaniya Respubliki Bashkortostan*. Pp. 301-304. [in Russian]
- Pechura, 2009** – *Pechura, O.V.* (2009). Etnoekonomicheskii faktor v razvitii ekonomiki regiona [Ethno-economic factor in the development of the regional economy]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 2(24): 138-143. [in Russian]
- Pechura, 2011** – *Pechura, O.V.* (2011). Etnoekonomika kak strategicheskii resurs sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona [Ethno-economy as a strategic resource for the social-economic development of the region]. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii (baikal'skii gosudarstvennyi universitet ekonomiki i prava)*. 1: 34. [in Russian]
- Smorzhok, 2019** – *Smorzhok, I.N.* (2019). Etnicheskii turizm kak odno iz vazhnykh napravlenii kul'turno-poznavatel'nogo turizma [Ethnic tourism as one of the importing areas of cultural and educational tourism]. *Sinergiya nauk*. 36: 96-102. [in Russian]
- Zelinskaya, Klochko, 2020** – *Zelinskaya, M.V., Klochko, E.N.* (2020). Sistema gosudarstvennogo upravleniya innovatsionnoi deyatel'nost'yu v Krasnodarskom krae [The system of state management of innovation activities in the Krasnodar Krai]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 5(118): 71-77. [in Russian]

УДК 338.48

Реализация программно-целевого метода регулирования этнического туризма в системе комплексного развития сельских территорий Краснодарского края

Елена Николаевна Клочко ^{a, *}, Лидия Владимировна Коваленко ^a

^a Кубанский государственный аграрный университет, Российская Федерация

Аннотация. В представленной статье приведены результаты анализа этнического туризма Краснодарского края. Определено, что этнический туризм интегрирует как традиционные, так и инновационные компоненты, позволяя сохранять и транслировать историческое наследие и природохозяйственный опыт поколений в сочетании с инновационными и альтернативными методами и инструментами управления туристским комплексом.

Активное развитие этнокультурных образований на территории региона вызваны необходимостью «окунуться» в традиции своего народа, а также жадой идентификации этноса в условиях глобализационных тенденций, стирающих признаки этничности. Необходимо учитывать, что в современных условиях именно этническая специфика может выступить необходимым условием в конкурентной борьбе регионов как инструмент

* Корреспондирующий автор

Адреса электронной почты: magadan.79@mail.ru (Е.Н. Клочко)

территориального маркетинга и брендинга, а этнический туризм будет способствовать развитию инновационных возможностей Краснодарского края, освоению новых резервов роста региона и диверсификации экономики.

Определена необходимость обособления программно-целевой поддержки этнического туризма в муниципальных районах Краснодарского края, что обусловлено тем, что данное направление туризма не регулируется отдельными муниципальными программами, а входит в состав обобщенных муниципальных программ, снижая эффективность программно-целевого инструмента поддержки данной детальности.

Предложено обособить подпрограммы в исследуемой предметной области с помощью конкретизации направлений содействия развитию этнического туризма.

Ключевые слова: социально-экономическая система, полиэтнический регион, этнотуризм, этнос, этнические диаспоры, экономические ниши.

Copyright © 2021 by Sochi State University



Published in the Russian Federation
Sochi Journal of Economy
Has been issued since 2007.
ISSN: 2541-8114
2021. 15(4): 366-372

www.vestnik.sutr.ru



UDC 33

Mechanisms for Ensuring Economic Security in Depressed Regions

Matvei S. Oborin ^{a, b, c, *}

^a Perm Institute (branch) of REU named after G.V. Plekhanov, Russian Federation

^b Perm State National Research University, Russian Federation

^c Perm State Agro-Technological University named after Academician D.N. Pryanishnikov, Russian Federation

Abstract

The article is devoted to the problems of developing effective mechanisms for economic recovery in depressed regions. The problem of effective spatial and territorial organization of the economy in Russia is quite acute due to the differentiation of natural resource potential, climatic conditions and the level of socio-economic development. The historical stages of the formation of the administrative-territorial structure are naturally associated with the evolution of a certain structure of production forces, the dynamics of consumer markets and the labor market, trends and directions of development of entrepreneurial structures. The regions of the country belonging to the category of depressive are characterized by low indicators of gross regional product, lack of necessary investments for development, high unemployment, high crime and low indicators of the standard of living of the population. The article discusses the features of threats to the economic security of depressed regions, the causes of depression, the main indicators, as well as the mechanisms of support for these territories. On the example of three Russian regions, the relevant statistical data are analyzed and the directions for the formation of support mechanisms for these territories are determined.

Keywords: territory, region, economic depression, depression, spatial-territorial organization of production, standard of living.

1. Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что депрессивные территории России снижают уровень жизни и замедляют темпы инновационного и конкурентного развития, негативно влияют на позиции страны на мировых рынках. Депрессивные территории влияют на сохраняющуюся негативную ситуацию экономической безопасности, поскольку характеризуются низкими доходами населения, ростом безработицы и преступлений, снижением или отсутствием инвестиционного интереса, оттоком населения в более развитые районные центры. Поддержка развития депрессивных регионов должна осуществляться на основе соответствующих стратегий и программных мероприятий, разработанных на уровне федеральных органов власти.

2. Материалы и методы

Статья написана на основе анализа научно-теоретических работ, посвященных проблемам разработки эффективных механизмов управления депрессивных территорий.

* Corresponding author

E-mail addresses: recreachin@rambler.ru (M.S. Oborin)

Использовались методы научной абстракции, анализ, синтез, системный и ситуационный подходы.

3. Обсуждение и результаты

Согласно анализу научных работ, под депрессивным регионом необходимо признать субъект федерации, территория которого обусловлена более низкими экономическими показателями в сравнении с другими региональными субъектами (Мокрушин, 2020). А депрессивная территория – это административная единица (район, город) или совокупность смежных административных единиц в границах одного или нескольких субъектов Российской Федерации, которые имеют однородную экономическую структуру в результате кризиса в основных секторах экономики, находящиеся в состоянии значительного экономического спада (Любовный, Пчелинцев, 2017).

К основным угрозам экономической безопасности региона, которые являются внутренними причинами возникновения территориальной депрессивности, можно отнести высокий износ производственной базы на определенной территории, низкая конкурентоспособность услуг и товаров, структурный убыток ключевых отраслей, формирующих ВРП (Оборин, 2021; Tamošiūnienė, Munteanu, 2018; Tang, 2019; Umbach, 2018).

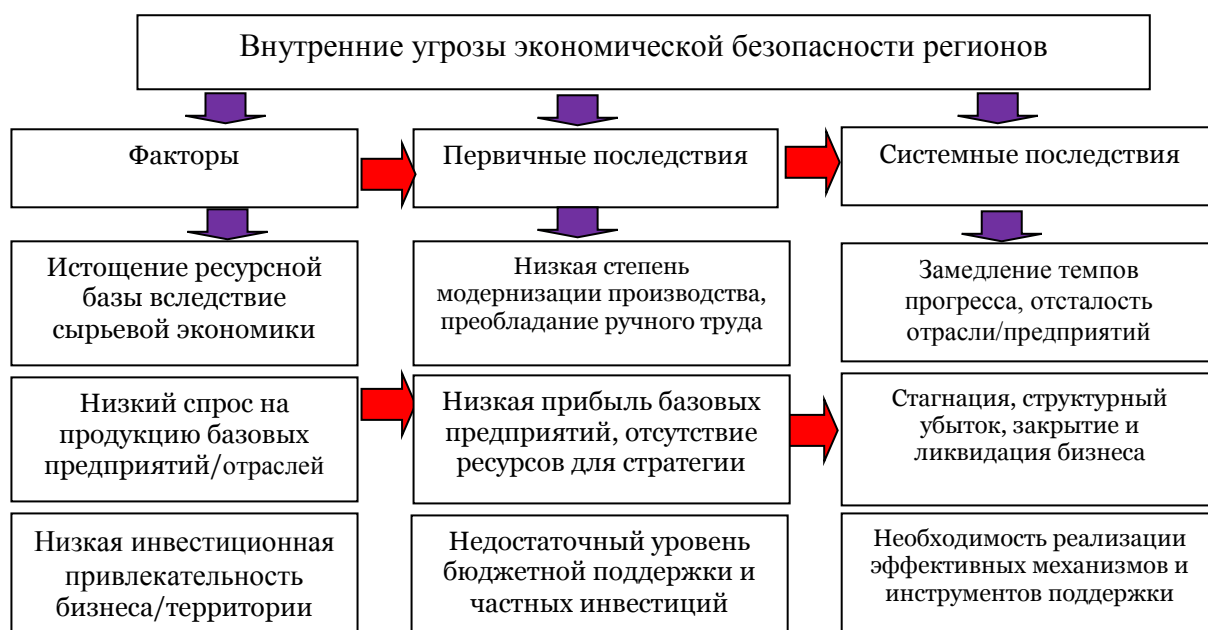


Рис. 1. Факторы и последствия реализации внутренних угроз экономической безопасности регионов (составлено автором)

К причинам перехода территории в сегмент «депрессивных» также следует отнести низкую производительность труда, сокращение финансового результата и прибыли экономических субъектов, снижение уровня жизни населения, рост безработицы, разрушение традиционной специализации при отсутствии условий развития ее новых направлений, отсутствие финансовых возможностей для дальнейшего развития, низкая инвестиционная активность территории как за счет средств бюджета, так и отдельных предприятий (Рисунок 1).

Необходимость реализации эффективных инструментов в практику поддержки депрессивных регионов должна осуществляться с учетом отечественного и зарубежного опыта управления территориями.

В соответствии с правительственными выводами на 2021 год депрессивными признаны 10 регионов из 85 российских субъектов, к ним отнесены Адыгея, Алтайский край, Калмыкия, Карелия, Курганская область, Марий Эл, Псковская область, Республика Алтай, Тува и Чувашия (Число депрессивных регионов..., 2021).

Рассмотрим основные социально-экономические показатели первых трех регионов для оценки показателей признания их депрессивными территориями. Используя методику Э.И. Тагировой, проанализируем показатели развития промышленности (индекс промышленного производства), демографические показатели (рождаемость и смертность),

уровень безработицы, уровень жизни населения (доля населения с доходами ниже прожиточного минимума) (Тагирова, 2020).

На [Рисунке 2](#) отразим динамику изменения индекса промышленного производства на примере трех регионов, признанных депрессивными.

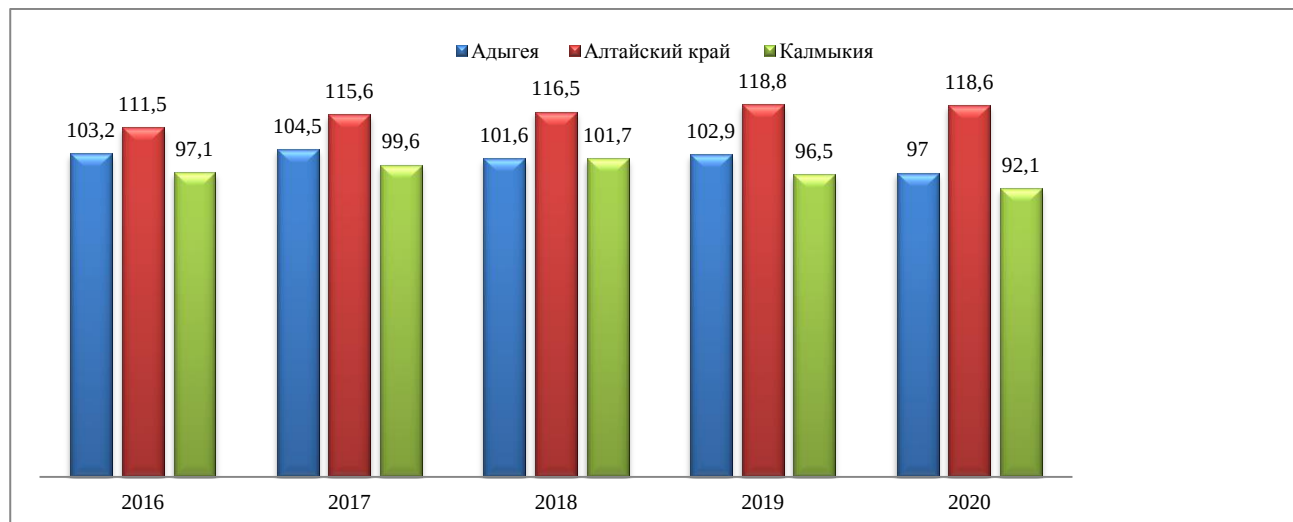


Рис. 2. Динамика индекса промышленного производства депрессивных регионов России, % (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2021)

В соответствии с данными [Рисунка 2](#) необходимо сделать выводы о том, что на протяжении последних двух лет, связанных с негативным влиянием экономического кризиса и пандемией, во всех депрессивных регионах отмечается снижение индекса промышленного производства, который напрямую влияет на формирование валового регионального продукта.

На [Рисунке 3](#) отразим динамику изменения естественного прироста населения в анализируемых регионах.

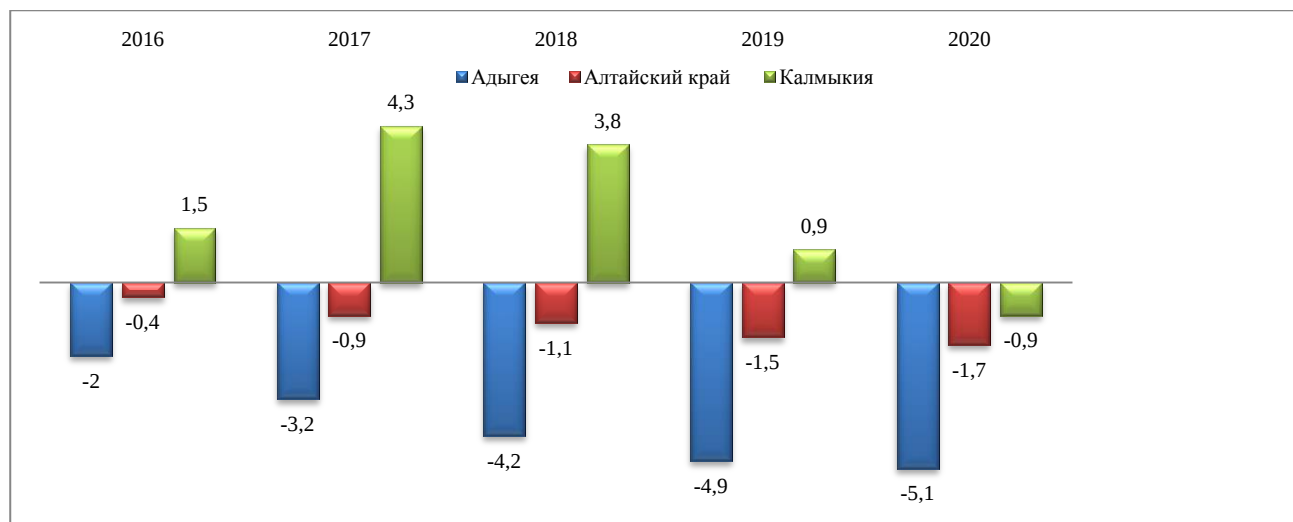


Рис. 3. Динамика показателя естественного прироста населения депрессивных регионов России, чел. на 1000 населения (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2021)

В соответствии с данными [Рисунка 3](#) необходимо сделать выводы о том, что на территории анализируемых регионов отмечается отрицательный показатель естественного прироста, что говорит о превышении умершего населения над количеством рожденных детей. Только в Республике Калмыкия на протяжении периода 2016–2019 гг. отмечается

положительный прирост населения, но уже в 2020 году данный показатель приобретает отрицательное значение.

На [Рисунке 4](#) представим динамику показателя уровня безработицы в анализируемых регионах.

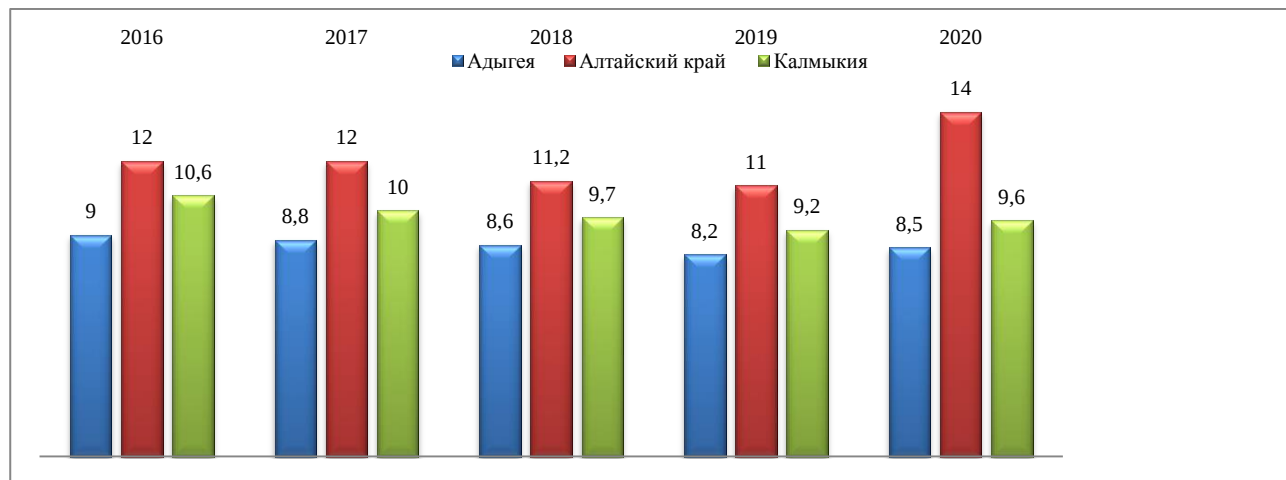


Рис. 4. Динамика уровня безработицы депрессивных регионов России, % ([Росстат, 2021](#))

По результатам анализа [Рисунка 4](#) необходимо сделать выводы о том, что основным признаком отнесения региона к депрессивному является уровень безработицы.

Так, например, по среднему значению в России в 2016 году уровень безработицы составлял 5,5 %, а на территории Адыгеи – выше среднего российского показателя на 3,5 %. Аналогично в Алтайском крае в 2016 году уровень безработицы выше среднего российского значения на 6,5 %, а в Республике Калмыкия – выше на 5,1 %.

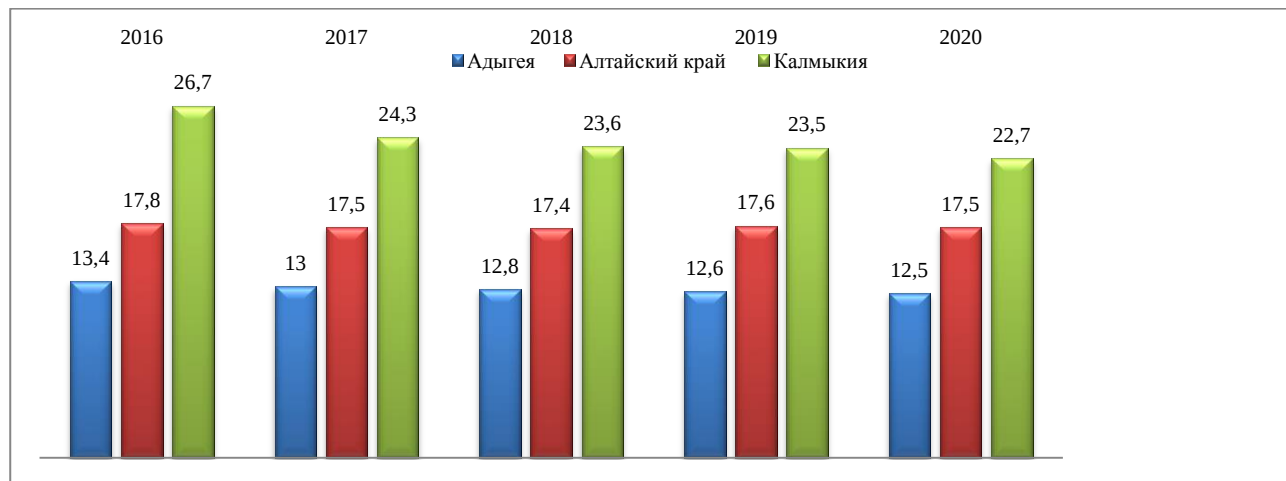


Рис. 5. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума депрессивных регионов России ([Росстат, 2021](#))

В соответствии с данными [Рисунка 5](#) необходимо сделать выводы о том, что депрессивные территории России характеризуются высокой долей бедного населения.

В 2020 году в условиях экономического кризиса среднее российское значение уровня безработицы составило 5,8 %, а по уровню депрессивных территорий – существенно выше.

С целью своевременного выявления депрессивных территорий в отдельных регионах необходим систематический и объективный мониторинг их развития.

Для повышения эффективности мероприятий по выявлению депрессивных территорий и своевременной помощи финансового и организационного характера каждый регион может определять собственную методику, включающую определенные значимые социально-экономические показатели. Своевременность выявления депрессивности

территории на ранней стадии позволит скорректировать необходимые управленческие решения со стороны региональных властей и обеспечить необходимый региональный уровень конкурентоспособности в сравнении с другими субъектами (Веприкова, Кисленок, 2020; Ляшкова, Смирнова, 2019).

Эффективными направлениями развития механизма управления депрессивными регионами в России должны стать следующие:

1. Повышение инвестиционной привлекательности региона, в том числе за счет активизации региональных властей и органов власти федерального уровня. То есть для реализации механизма улучшения социально-экономического положения депрессивного региона имеют значение не только управленческие решения, принятые региональными властями, но и реальная поддержка для повышения инвестиционной привлекательности со стороны вышестоящих федеральных органов власти.

2. Обеспечение эффективности управления региональной и муниципальной собственностью, что позволяет увеличить доходную часть бюджета, которая в свою очередь направляется на социально-экономическое развитие региона.

3. Совершенствование социальной политики в регионе для снижения оттока трудоспособного населения, повышения рождаемости на территории и улучшения уровня жизни.

4. Совершенствование сегмента общественных финансов и оптимизация системы финансовой и бюджетной политики за счет создания дополнительных институциональных объединений. Развитие системы дополнительного финансирования в рамках государственно-частного партнерства. Бюджетная политика также должна осуществляться с учетом оптимального уровня дополнительного финансирования из бюджета федерального уровня.

Таким образом, для улучшения социально-экономического положения депрессивных регионов необходимы совместные действия федеральных и региональных властей, инвесторов, в том числе и иностранных, а также совокупное взаимодействие экономических субъектов, осуществляющих деятельность на территории депрессивного региона.

4. Заключение

По результатам проведенного исследования необходимо сделать выводы о том, что депрессивной территорией или регионом признается субъект с наименьшими показателями социально-экономического характера в сравнении с другими регионами в среднем по российским показателям.

Основным индикатором депрессивности территории является отставание в социально-экономическом развитии с учетом средних показателей в отдельном регионе и по стране. Также признаком депрессивной территории являются устойчивая динамика стагнации экономического и социального развития и отсутствие возможностей и финансовых ресурсов для самостоятельного разрешения проблемных ситуаций на территории.

Для совершенствования механизма управления депрессивными территориями необходимо осуществлять мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности региона, обеспечить прирост дохода в бюджет от эффективности управления региональной собственностью, улучшать социальную политику и оптимизировать систему бюджетных финансов, в том числе за счет дополнительной финансовой поддержки из различных источников финансирования.

Литература

Веприкова, Кисленок, 2020 – Веприкова Е.Б., Кисленок А.А. Подходы к определению территориальной депрессивности в управлении региональным развитием // *Власть и управление на Востоке России*. 2020. № 4 (93). С. 60-73.

Любовный, Пчелинцев, 2017 – Любовный В.Я., Пчелинцев О.С. и др. Кризисные города России: пути и механизмы социально-экономической реабилитации и развития // *Регионология*. 2017. № 3. С. 31-33.

Ляшкова, Смирнова, 2019 – Ляшкова Е.С., Смирнова А.С. Депрессивный регион: понятие и механизм управления // *Вестник современных исследований*. 2019. № 1.10 (28). С. 207-209.

Мокрушин, 2020 – Мокрушин А.А. Инструменты реализации стратегии социально-экономического развития региона депрессивного типа // *Вестник Адыгейского*

государственного университета. Серия 5: Экономика. 2020. № 2 (260). С. 32-43.

Оборин, 2021 – Оборин М.С. Механизмы обеспечения экономической безопасности депрессивных территорий // *Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика*. 2021. Т. 23. № 2. С. 29-41.

Росстат, 2021 – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения 02.11.2021).

Тагирова, 2020 – Тагирова Э.И. Критерии отнесения регионов к депрессивным территориям // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2020. № 10-3. С. 309-313.

Число депрессивных регионов, 2021 – Число депрессивных регионов может удвоиться. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ng.ru/economics/2021-10-17/1_8279_regions.html (дата обращения: 02.11.2021).

Tamošiūnienė, Munteanu, 2018 – Tamošiūnienė, R., Munteanu, C. Modern Approaches in Quantifying Economic Security. Case Study of Estonia, Latvia, Lithuania and Republic of Moldova. *Journal of Security and Sustainability Issues: International Entrepreneurial Perspectives and Innovative Outcomes* 4.4, pp. 596-610.

Tang, 2019 – Tang S.M. Rethinking economic security in a globalized world // *Contemporary Politics*. 2019. 21(1): 40-52.

Umbach, 2018 – Umbach F. Global energy security and the implications for the EU // *Energy Policy*. 38: 1229-1240.

References

Chislo depressivnyh regionov..., 2021 – Chislo depressivnyh regionov mozhet udvoit'sya [The number of depressed regions may double]. [Electronic resource]. URL: https://www.ng.ru/economics/2021-10-17/1_8279_regions.html (data obrashcheniya 02.11.2021). [in Russian]

Lyashkova, Smirnova, 2019 – Lyashkova, E.S., Smirnova, A.S. (2019). Depressivnyj region: ponyatie i mekhanizm upravleniya [Depressed region: concept and management mechanism]. *Vestnik sovremennyh issledovanij*. 1. 10(28): 207-209. [in Russian]

Lyubovnyj, Pchelincev, 2017 – Lyubovnyj, V.Ya., Pchelincev O.S. i dr. (2017). Krizisnye goroda Rossii: puti i mekhanizmy social'no-ekonomicheskoy rehabilitacii i razvitiya [Crisis cities of Russia: ways and mechanisms of socio-economic rehabilitation and development]. *Regionologiya*. 3: 31-33. [in Russian]

Mokrushin, 2020 – Mokrushin, A.A. (2020). Instrumenty realizacii strategii social'no – ekonomicheskogo razvitiya regiona depressivnogo tipa [Tools for implementing the strategy of socio-economic development of the region of the depressive type]. *Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika*. 2(260): 32-43. [in Russian]

Oborin, 2021 – Oborin, M.S. (2021). Mekhanizmy obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti depressivnyh territorij [Mechanisms for ensuring the economic security of depressive territories]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*. T. 23. 2: 29-41. [in Russian]

Rosstat, 2021 – Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [Official website of the Federal State Statistics Service]. [Electronic resource]. URL: <https://rosstat.gov.ru> (date of access: 02.11.2021). [in Russian]

Tagirova, 2020 – Tagirova, E.I. (2020). Kriterii otneseniya regionov k depressivnym territoriyam [Criteria for classifying regions as depressive territories]. *Vestnik Altajskoj akademii ekonomiki i prava*. 10-3: 309-313. [in Russian]

Tamošiūnienė, Munteanu, 2018 – Tamošiūnienė, R., Munteanu, C. (2018). Modern Approaches in Quantifying Economic Security. Case Study of Estonia, Latvia, Lithuania and Republic of Moldova. *Journal of Security and Sustainability Issues: International Entrepreneurial Perspectives and Innovative Outcomes*. 4.4: 596-610.

Tang, 2019 – Tang, S.M. (2019). Rethinking economic security in a globalized world. *Contemporary Politics*. 21(1): 40-52.

Umbach, 2018 – Umbach, F. (2018). Global energy security and the implications for the EU. *Energy Policy*. 38: 1229-1240.

Veprikova, Kislenok, 2020 – Veprikova, E.B., Kislenok, A.A. (2020). Podhody k opredeleniyu territorial'noj depressivnosti v upravlenii regional'nym razvitiem [Approaches to the definition of territorial depression in the management of regional development]. *Vlast' i upravlenie na Vostoke Rossii*. 4(93): 60-73. [in Russian]

УДК 33

Механизмы обеспечения экономической безопасности депрессивных регионов

Матвей Сергеевич Оборин ^{a, b, c, *}

^a Пермский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Российская Федерация

^b Пермский государственный национальный исследовательский университет, Российская Федерация

^c Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова, Российская Федерация

Аннотация. Статья посвящена проблемам развития эффективных механизмов восстановления экономики депрессивных регионов. Вопросы эффективной пространственно-территориальной организации экономики в России являются достаточно острыми в связи с дифференциацией природно-ресурсного потенциала, климатических условий и уровня социально-экономического развития. Исторические этапы формирования административно-территориального устройства закономерно связаны с эволюцией определенной структуры производственных сил, динамикой потребительских рынков и рынка труда, тенденциями и направлениями развития предпринимательских структур. Регионы страны, относящиеся к категории депрессивных, характеризуются низкими показателями валового регионального продукта, отсутствием необходимых инвестиций для развития, высоким уровнем безработицы, высокой преступностью и низкими показателями уровня жизни населения. В статье рассмотрены особенности угроз экономической безопасности депрессивных регионов, причины возникновения депрессий, основные показатели, а также механизмы поддержки данных территорий. На примере трех российских регионов проанализированы соответствующие статистические данные и определены направления формирования механизмов поддержки данных территорий.

Ключевые слова: территория, регион, экономическая депрессия, депрессивность, пространственно-территориальная организация производства, уровень жизни.

* Корреспондирующий автор

Адреса электронной почты: recreachin@rambler.ru (М.С. Оборин)

Copyright © 2021 by Sochi State University



Published in the Russian Federation
Sochi Journal of Economy
Has been issued since 2007.
ISSN: 2541-8114
2021. 15(4): 373-380

www.vestnik.sutr.ru



UDC 33

Trade Development Trajectories in the Russian Federation

Irina S. Syrkova ^{a, *}, Anna A. Mkrdychyan ^a

^a Sochi State University, Russian Federation

Abstract

Trading activity is one of the most popular and constantly developing industries for entrepreneurship. This article is devoted to the trends in the development of trade enterprises in a changing environment, associated primarily with the constant restrictions imposed in connection with the coronavirus pandemic, as well as the significant growth of online technologies for doing business on the Internet. The article examines the main directions of the development of trade in the Russian Federation for the period 2010–2020.

In particular, it provides a brief overview of the dynamics of retail trade turnover of Russian enterprises in the context of food and non-food products, the growth of retail outlets, both trade enterprises and fairs, individual entrepreneurs, and markets, an analyst of the share of those employed in trade. The ratio of small forms of trade enterprises and supermarkets/hypermarkets is analyzed, which makes it possible to draw conclusions about the consolidation and merger of trade enterprises. The article also examines commodity resources of trade in Russia from the point of view of import substitution.

An analysis of the activities of online stores and large marketplaces allows us to conclude that the coronavirus pandemic has given a serious impetus to the partial departure of trade from offline to online, and the qualitative and quantitative development of online commerce. An attempt is made to identify problems and ways to solve them, as well as the impact of these problems on the transformation of methods and methods of trading activities, types of retail enterprises. The conclusions and proposals presented in the article can be used in the practice of Russian trade enterprises, as well as in the studies of Russian and foreign scientists.

Keywords: trade enterprises, retail trade, trade analysis, trade development.

1. Введение

Торговля является одним из динамично развивающихся секторов экономики страны, начиная с провозглашения рыночной экономики (Баженов, 2019). Это обстоятельство объясняется тем, что бизнес в сфере торговой деятельности не требует больших затрат на формирование основных фондов, глубоких знаний производственного процесса (Забродская, 2019). В то же время предприятия торговли позволяют наиболее оптимальным образом доводить товары до конечного потребителя. За последнее десятилетие торговля в РФ претерпела некоторые изменения. В период пандемии COVID-19, которую нельзя считать завершённой, предприятия торговли сталкиваются с новыми вызовами, сопряжёнными с локдаунами и закрытием офлайн-магазинов, а также срочным переходом торговли на интернет-площадки (Юцзюнь, 2020; Беляков, 2020).

* Corresponding author

E-mail addresses: syrkovai@mail.ru (I.S. Syrkova)

2. Материалы и методы

В ходе исследования развития торговли в Российской Федерации были использованы такие методы, как анализ, синтез, статистический метод, которые позволили собрать и преобразовать необходимые данные из таких источников информации, как научные исследования российских и зарубежных авторов, официальные статистические данные Росстата, материалы официальных сайтов министерств и ведомств РФ.

3. Обсуждение

Рассмотрим динамику развития розничной торговли в Российской Федерации в последние годы.

В [Таблице 1](#) представлен товарооборот розничной торговли в России за последние 10 лет, согласно официальным данным Росстата ([Торговля в России, 2019](#)). По данным таблицы можно наблюдать уверенный рост розничного товарооборота как продовольственными товарами, так и непродовольственными. Так, за период 2010–2020 гг. розничный товарооборот вырос в 2,05 раза, в том числе рост товарооборота продовольственными товарами составил 207,28 %, а рост товарооборота непродовольственными товарами – 203,13 %.

Если рассматривать соотношение оборота розничной торговли торгующих организаций и продажи на рынках и ярмарках, то можно наблюдать рост доли оборота торгующих организаций с 87,5 % в 2010 году до 95,31 % в 2020 году. Это обусловлено как опережающим ростом товарооборота торгующих организаций, так и сокращением товарооборота рынков и ярмарок. Такое сокращение за исследуемый период составило 22,78 %, что можно считать значительным фактором.

Таблица 1. Динамика оборота розничной торговли в Российской Федерации, млрд руб.

Год	Всего	В том числе		Оборот розничной торговли предприятий торговли	Товарооборот розничных рынков и ярмарок
		Товарооборот продовольственных товаров	Товарооборот непродовольственных товаров		
2010	16 512 047,0	8 002 168,2	8 509 878,8	14 457 153,8	2 054 893,2
2011	19 104 336,5	9 104 324,3	10 000 012,2	16 898 443,1	2 205 893,4
2012	21 394 526,2	9 961 361,5	11 433 164,7	19 126 304,5	2 268 221,7
2013	23 685 913,5	11 143 008,9	12 542 904,6	21 453 829,3	2 232 084,2
2014	26 356 237,3	12 380 805,5	13 975 431,8	24 057 249,0	2 298 988,3
2015	27 526 793,2	13 412 264,0	14 114 529,2	25 358 189,2	2 168 604,0
2016	28 240 884,9	13 716 580,0	14 524 304,9	26 298 361,0	1 942 523,9
2017	29 745 535,5	14 402 840,9	15 342 694,6	27 879 584,6	1 865 950,9
2018	31 579 371,8	15 055 431,1	16 523 940,7	29 799 468,9	1 779 902,9
2019	33 624 303,3	16 120 770,5	17 503 532,8	31 843 525,2	1 780 778,1
2020	33 873 660,2	16 587 173,1	17 286 487,1	32 286 817,9	1 586 842,3

Чтобы проанализировать влияние числа торговых предприятий и рынков на их розничный товарооборот, рассмотрим динамику числа субъектов торговли за исследуемый период в [Таблице 2](#) ([Официальный сайт Минпромторга РФ](#)).

Согласно данным [Таблицы 2](#), можно сделать следующие выводы:

- в исследуемый период произошло сокращение численности организаций, осуществляющих розничную торговлю, с 373,4 тыс. единиц до 290,3 тыс. единиц. Причем с 2013 по 2015 гг. наблюдалось увеличение числа торговых организаций;
- количество индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговлю, за период 2010–2020 гг. неуклонно снижается. Снижение составило 41 %;

- количество розничных рынков также серьезно снизилось с 3427 до 911 единиц, то есть в 3,76 раз. При этом количество мест на рынках также сократилось в 4 с лишним раза. Если принимать во внимание результаты анализа товарооборота из [Таблицы 1](#), снижение которого на рынках составило всего 22,78 %, то можно сделать вывод о том, что, несмотря на общее снижение, прослеживается рост товарооборота на 1 торговое место, что может свидетельствовать о некоторой доле монополизации рынков розничной торговли.

Таблица 2. Динамика численности субъектов торговли в Российской Федерации в 2010–2020 гг.

Год	Предприятия розничной торговли, единиц	Индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю, единиц	Розничные рынки, единиц	Число торговых мест на рынках, единиц
2010	373 400	1 769 000	3 427	961 000
2013	375 500	1 442 200	1 589	423 800
2014	376 700	1 437 100	1 447	394 400
2015	380 500	1 418 700	1 308	352 400
2016	352 300	1 384 700	1 158	311 000
2017	327 200	1 294 300	1 091	282 200
2018	290 300	1 258 200	1 002	261 800
2019	254 500	1 191 400	967	251 500
2020	223 500	1 060 100	911	236 100

В [Таблице 3](#) проанализируем изменение количества точек торговли за 2020–2018 гг. в разрезе типов торговых предприятий.

Таблица 3. Динамика числа точек торговли в разрезе типов торговых предприятий за 2018–2020 гг. в РФ

Торговые объекты		2018 год	2020 год	Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
Гипермаркеты и супермаркеты	Количество, единиц	25 247	317 68	6521	125,83
	Площадь торгового зала, кв. м	36 624 100	40 833 220,6	4 209 121	111,49
Минимаркеты	Количество, единиц	269 550	260 864	-8 686	96,78
	Площадь торгового зала, кв. м	19 911 100	20 008 029,0	96 929	100,49
Павильоны	Количество, единиц	108 346	105 496	-2 850	97,37
	Площадь торгового зала, кв. м	3 602 900	3 548 184,8	-54 715	98,48

Аптеки и аптечные магазины	Количество, единиц	39 883	43 821	3 938	109,87
	Площадь торгового зала, кв. м	1 838 900	2 034 954,6	196 055	110,66
Палатки, киоски, единиц		86 835	724 68	-14 367	83,45
Аптечные киоски и пункты, единиц		24 378	24 687	309	101,27

Согласно данным [Таблицы 3](#), можно утверждать, что за последние три года наблюдается тенденция к росту количества крупных торговых точек, таких как гипермаркеты и супермаркеты, количество же мелких предприятий торговли имеет тенденцию к сокращению. Так, рост количества гипермаркетов и супермаркетов в 2020 году по сравнению с 2018 годом составил 125,83 %, при этом размер торговых площадей этих предприятий торговли вырос на 11,49 %. В то же самое время сокращение числа минимаркетов составило 3,22 % (количество торговых площадей при этом удалось сохранить, что говорит об укрупнении минимаркетов), количество павильонов сократилось на 2,63 %, количество палаток и киосков – на 16,55 %.

Однако среди малых форм торговых предприятий есть те, численность которых, напротив, выросла. В 2020 году по сравнению с 2018 годом наблюдался рост числа аптек на 9,87 %, числа аптечных пунктов и киосков – на 1,27 %. Такой рост количества аптечных предприятий связан, на наш взгляд, прежде всего с пандемией коронавируса, пик которой как раз и пришелся на 2020 год. В это время аптеки стали получать квазиприбыль, поднимая цены на все виды лекарственных препаратов и БАД и увеличивая продажи за счет ажиотажного спроса. Эта ситуация привлекла дополнительный капитал в данную отрасль.

Далее рассмотрим структуру товарных ресурсов розничной торговли за истекшее десятилетие. Представим данные в виде [Рисунка 1](#).



Рис. 1. Структура товарных ресурсов розничной торговли в фактически действовавших ценах в процентах к итогу

Согласно данным, представленным на [Рисунке 1](#), за истекший период (2010–2020 гг.) в структуре товарных запасов розничной торговли произошли некоторые изменения: доля импортных товаров снижалась с 2014 по 2017 годы, а с 2018 по 2020 годы имела тенденцию к повышению. Однако за истекший период все-таки значительно стали превалировать запасы собственного производства (61 % в структуре товарооборота). Это обстоятельство в условиях пандемии, карантина и ограничений по импорту товаров можно считать положительным эффектом, поскольку предприятия торговли меньше стали зависеть от внешнеэкономической политики.

Если рассматривать долю занятых в торговле от общего количества занятых, то можно наблюдать следующую картину изменений за 2010–2020 гг. (Рисунок 2).

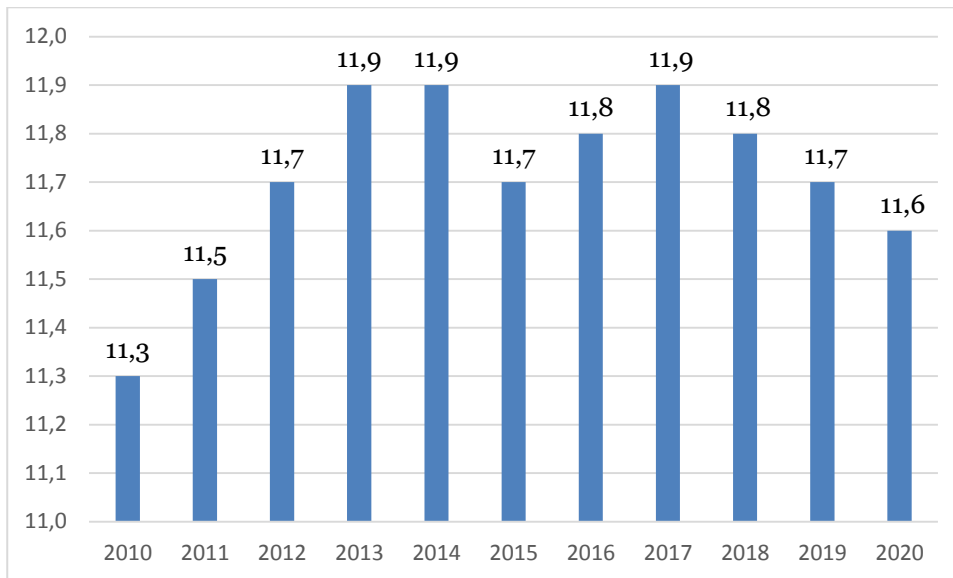


Рис. 2. Доля занятых в торговле в РФ, % от общего количества занятых (Труд и занятость в России, 2019)

Рассматривая ситуацию с занятостью в торговле, можно сделать вывод о том, что переливание рабочей силы в торговлю в большей степени происходило в 2013, 2014 и 2017 гг. Начиная с 2018 года, согласно данным службы статистики, можно наблюдать некоторый отток рабочей силы из торговых организаций. Так, в 2017 году доля занятых в торговой деятельности составляла 11,9 %, а к 2020 году она упала до 11,6 %. Если учитывать данные предыдущего анализа, то можно сделать вывод о том, что сокращение доли занятых в торговле вызвано сокращением количества самих торговых точек, а также количества индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговую деятельность.

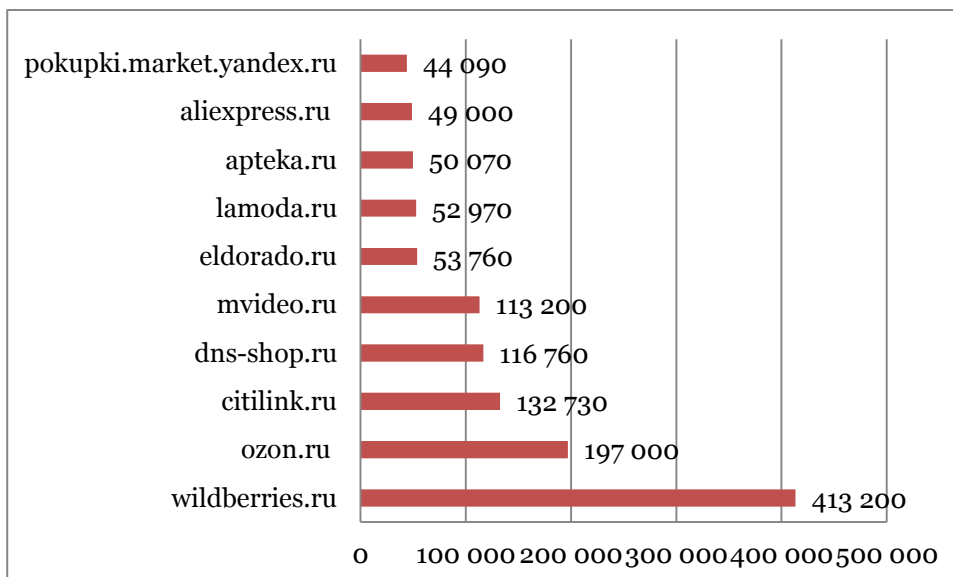


Рис. 3. Объем выручки крупнейших интернет-ритейлеров, млн руб.

Нельзя не отметить тот факт, что с 2020 года изменения в торговле в значительной степени связаны с развитием онлайн-магазинов (Куимов, 2016), что объясняется уходом весной торговых предприятий из офлайна в онлайн, благодаря локдауну. Именно в начале 2020 года наблюдается значительный рост электронной коммерции. Лидерами рынка

электронных продаж, по данным DataInsight от 9 апреля 2020 г., являются Wildberries, Ozon, Citilink, что можно увидеть на [Рисунке 3 \(Рейтинг ТОП-100...\)](#). Причем из [Рисунка 3](#) видно, что часть наиболее успешных ритейлеров является маркетплейсами, где размещены товары разных производителей и предпринимателей.

Безусловно, ритейлеры, которые до пандемии 2020 г. не имели собственных электронных ресурсов для торговли, в срочном порядке открыли интернет-магазины, попытались стимулировать продажи онлайн через социальные сети, такие как Instagram, VK и другие, использовали интернет-площадки Avito, Юла и т.п.

Однако, если крупным ритейлерам удалось нарастить онлайн-продажи, то малый бизнес лишь в незначительной степени компенсировал свои убытки от закрытия офлайн-магазинов.

4. Результаты

Таким образом, исходя из проведенного в статье анализа, можно сделать выводы о том, что за последние 10 лет торговля в России претерпела ряд изменений, касающихся объемов продаж, количества и качества торговых точек, структуры товарных ресурсов, занятого в торговле работоспособного населения, частичного перехода розничной торговли из офлайна в онлайн.

Так, в качестве основных тенденций развития торговли в настоящий период можно выделить:

- сокращение числа офлайн торговых точек ввиду возможного локдауна, что приводит к высоким издержкам аренды, не покрываемым за счет продаж;
- ведение любой торговли уже не представляется без создания как минимум инстаграм-аккаунта, а лучше собственного сайта или размещения товаров на крупных маркетплейсах ([Авдейчикова и др., 2016](#); [Брагин, Панкина, 2020](#));
- выделение значительной части рекламного бюджета на продвижение товаров в интернете ([Иванов, Зверева, 2020](#));
- наем дополнительного персонала, например смм-менеджера или таргетолога, для продвижения товаров в сети интернет с одновременным сокращением количества занятых в должности менеджеров по продажам.

5. Заключение

Торговля является важной составляющей любой экономики, поскольку позволяет перераспределять произведенные и ввезенные в страну товары наиболее удобным для покупателей образом. Кроме того, торговля, благодаря простоте своей организации, является одним из наиболее привлекательных видов деятельности для малого предпринимательства.

Развитие торговли в России в последние годы идет в сторону увеличения продаж товаров, произведенных внутри страны, а также в сторону сокращения количества мелких точек торговли с одновременным ростом площадей крупных торговых центров и ускоренного роста интернет-торговли и маркетплейсов. Последнее обстоятельство объясняется не в последнюю очередь ограничениями, связанными с эпидемиологической ситуацией в стране и мире.

Выявленные тенденции развития торговой деятельности могут быть использованы предприятиями торговли для стратегического планирования своей деятельности, а также – для дальнейших исследований в области оптимизации деятельности ритейлеров.

Литература

[Авдейчикова и др., 2016](#) – *Авдейчикова Е.В., Трубицина С.П., Бургат В.В.* Инновации в торговой деятельности: российский и зарубежный опыт. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 302 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/773732> (дата обращения: 05.10.2021).

[Баженов, 2019](#) – *Баженов Ю.К.* Розничная торговля в России: монография. М.: ИНФРА-М, 2019. 239 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002707> (дата обращения: 05.10.2021).

[Беляков, 2020](#) – *Беляков С.* Ретейл в эпоху пандемии: новая приостановка торговли будет губительной для бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/opinions/9018519> (дата обращения: 20.07.2020).

Брагин, Панкина, 2020 – Брагин Л.А., Панкина Т.В. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. 120 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043397> (дата обращения: 05.10.2021).

Забродская, 2019 – Забродская Н.Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебник. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. 263 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1000225> (дата обращения: 05.10.2021).

Иванов, Зверева, 2020 – Иванов Г.Г., Зверева А.О. Развитие торговых организаций в современной экономике: монография. 3-е изд. М.: Дашков и К, 2020. 160 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232456> (дата обращения: 05.10.2021).

Куимов и др., 2016 – Куимов В.В., Гуняков Ю.В., Гуняков Д.Ю. Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: Монография. Краснояр.: СФУ, 2016. 204 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/967760> (дата обращения: 05.10.2021).

Юцзюнь, 2020 – Юцзюнь Ма. Влияние коронавируса на торгово-экономическое сотрудничество провинции Хэйлунцзян с Россией // *Современная научная мысль*. 2020. № 2. С. 153-158.

Официальный сайт Минпромторга РФ – Официальный сайт Минпромторга РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/trade/>

Рейтинг ТОП-100... – Рейтинг ТОП-100 крупнейших интернет-магазинов России. Data Insight. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.top100.datainsight.ru/> (дата обращения: 27.10.2021 г.)

Торговля в России, 2019 – Торговля в России. 2019: Стат. сб. Росстат. М., 2019. 228 с.

Труд и занятость в России, 2019 – Труд и занятость в России. 2019: Стат. сб. Росстат. М., 2019. 135 с.

References

Avdeichikova i dr., 2016 – Avdeichikova, E.V., Trubitsina, S.P., Burgat, V.V. (2016). Innovatsii v trgovoi deyatel'nosti: rossiiskii i zarubezhnyi opyt [Innovations in trading activity: Russian and foreign experience.]. M.: NITs INFRA-M, 302 p. [Electronic resource]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/773732> (date of access: 05.10.2021). [in Russian]

Bazhenov, 2019 – Bazhenov, Yu.K. (2019). Roznichnaya trgovlya v Rossii: monografiya [Retail trade in Russia: monograph]. M.: INFRA-M, 239 p. [Electronic resource]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002707> (date of access: 05.10.2021). [in Russian]

Belyakov, 2020 – Belyakov, S. (2020). Reteil v epokhu pandemii: novaya priostanovka trgovli budet gubitel'noi dlya biznesa [Retail in the era of a pandemic: a new suspension of trade will be detrimental to business]. [Electronic resource]. URL: <https://tass.ru/opinions/9018519> (date of access: 20.07.2020). [in Russian]

Bragin, Pankina, 2020 – Bragin, L.A., Pankina, T.V. (2020). Organizatsiya roznichnoi trgovli v seti Internet: uchebnoe posobie [Organization of retail trade on the Internet: a tutorial.]. M.: FORUM: INFRA-M, 120 p. [Electronic resource]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043397> (date of access: 05.10.2021). [in Russian]

Ivanov, Zvereva, 2020 – Ivanov, G.G., Zvereva, A.O. (2020). Razvitie trgovykh organizatsii v sovremennoi ekonomike: monografiya [The development of trade organizations in the modern economy: a monograph]. 3-e izd. M.: Dashkov i K, 160 p. [Electronic resource]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232456> (date of access: 05.10.2021). [in Russian]

Kuimov i dr., 2016 – Kuimov, V.V., Gunyakov, Yu.V., Gunyakov, D.Yu. (2016). Restrukturizatsiya predpriyatii trgovli. Teoriya. Praktika. Rezul'taty: Monografiya [Restructuring of trade enterprises]. Krasnoyar.: SFU, 204 p. [Electronic resource]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/967760> (date of access: 05.10.2021). [in Russian]

Ofitsial'nyi sait Minpromtorga RF – Ofitsial'nyi sait Minpromtorga RF. [Elektronnyi resurs]. URL: <https://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/trade/> [in Russian]

Reiting TOP-100... – Reiting TOP-100 krupneishikh internet-magazinov Rossii [Rating of TOP-100 largest online stores in Russia]. Data Insight. [Electronic resource]. URL: <https://www.top100.datainsight.ru/> (date of access: 27.10.2021) [in Russian]

Torgovlya v Rossii, 2019 – Torgovlya v Rossii [Trade in Russia]. 2019: Stat. sb. Rosstat. M., 2019. 228 p. [in Russian]

Trud i zanyatost' v Rossii, 2019 – Trud i zanyatost' v Rossii [Labor and Employment in Russia]. 2019: Stat. sb. Rosstat. M., 2019. 135 p. [in Russian]

Yutszyun', 2020 – *Yutszyun', Ma* (2020). Vliyanie koronavirusa na trgovno-ekonomicheskoe sotrudnichestvo provintsii Kheiluntszyan s Rossiei [The impact of coronavirus on trade and economic cooperation between Heilongjiang Province and Russia]. *Sovremennaya nauchnaya mysl'*. 2: 153-158. [in Russian]

Zabrodszkaya, 2019 – *Zabrodszkaya, N.G.* (2019). Predprinimatel'stvo. Organizatsiya i ekonomika mal'kh predpriyatii: uchebnyk [Entrepreneurship. Organization and economics of small enterprises: textbook]. M.: Vuzovskii uchebnyk: INFRA-M, 263 p. [Electronic resource]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1000225> (date of access: 05.10.2021). [in Russian]

УДК 33

Траектории развития торговли в Российской Федерации

Ирина Сергеевна Сыркова ^{a, *}, Анна Арутюновна Мкрдичян ^a

^a Сочинский государственный университет, Российская Федерация

Аннотация. Торговая деятельность является одной из самых популярных и постоянно развивающихся отраслей для предпринимательства. Данная статья посвящена тенденциям развития предприятий торговли в меняющихся условиях, связанных прежде всего с постоянными ограничениями, вводимыми в связи с пандемией коронавирусной инфекции, а также существенным ростом онлайн-технологий для ведения бизнеса в сети интернет. В статье рассматриваются основные направления развития торговли в Российской Федерации за период 2010–2020 гг. В частности, даются краткий обзор динамики товарооборота розничной торговли российских предприятий в разрезе продовольственных и непродовольственных товаров, прироста торговых точек как торговых предприятий, так и ярмарок, индивидуальных предпринимателей и рынков, аналитика доли занятых в торговой деятельности. Анализируется соотношение малых форм предприятий торговли и супермаркетов/гипермаркетов, что позволяет сделать выводы об укрупнении и объединении торговых предприятий. В статье также рассматриваются товарные ресурсы торговли в России с позиций импортозамещения. Анализ деятельности онлайн-магазинов и крупных маркетплейсов позволяет заключить, что пандемия коронавируса дала серьезный толчок для частичного ухода торговли из офлайна в онлайн и качественного и количественного развития онлайн-торговли. Делается попытка выявить проблемы и способы их решения, а также влияние этих проблем на трансформацию способов и методов торговой деятельности, типов предприятий розничной торговли. Представленные в статье выводы и предложения могут быть использованы в практике российских предприятий торговли, а также в исследованиях российских и зарубежных ученых.

Ключевые слова: предприятия торговли, розничная торговля, анализ торговой деятельности, развитие торговли.

* Корреспондирующий автор
Адреса электронной почты: syrkovai@mail.ru (И.С. Сыркова)

Copyright © 2021 by Sochi State University



Published in the Russian Federation
Sochi Journal of Economy
Has been issued since 2007.
ISSN: 2541-8114
2021. 15(4): 381-390

www.vestnik.sutr.ru



UDC 33

Coworking in Russia: the Status and Forecast of Development

Elena K. Vorobey ^{a,*}, Kseniya D. Vorobey ^a

^a Sochi State University, Russian Federation

Abstract

The state of the Russian coworking business in the near future will depend on market conditions, which are largely determined by the supply-demand ratio. As for demand, according to the results of a study conducted by the Rabota.ru service in January 2022, 56 % of Russian citizens participating in the survey would like to work remotely, but in reality only 8 % of respondents work this way. Another 12 % of respondents work in a "hybrid" mode, when work is partially done in the office, partially outside the office.

That is, there is a sufficiently high and unsatisfied demand for remote work, which is a very favorable circumstance for a coworking business capable of providing conditions for such work.

The article considers the state of coworking business in Russia at the beginning of 2022 and presents a development forecast.

Keywords: coworking, Russia, growth, demand, business, development prospects.

1. Введение

Актуальность темы статьи обусловлена не только востребованностью среди начинающих свой бизнес форматом организации работы в коворкинг-центрах, последующим распространением такого формата работы не только в городах-миллионниках, но и условиями организации бизнеса в период продолжающейся пандемии COVID-19.

2. Материалы и методы

Для написания статьи использованы информационно-отчетные материалы РФ, размещенные на официальных сайтах, статьи периодических изданий и публикации экспертов в онлайн-изданиях. При проведении исследования использованы аналитический, сравнительный, статистический методы.

3. Обсуждение

Согласно результатам исследования, проведенного сервисом «Работа.ру» в январе 2022 года (56 % россиян), главными преимуществами дистанционного формата работы респонденты считали возможность самостоятельно распоряжаться личным временем; экономить время и средства, затрачиваемые в транспорте; обеспечивать безопасность своего здоровья (56 % россиян). Необходимо отметить, что вследствие продолжающейся пандемии коронавируса вопрос безопасности здоровья следует считать важнейшим фактором, который будет определять предпочтения работников в выборе формата трудовой деятельности на ближайшую перспективу.

* Corresponding author

E-mail addresses: vorobei.sochi@yandex.ru (E.K. Vorobey)

Встречное желание перехода на различные варианты дистанционного взаимодействия наблюдается и у работодателей, что объясняется прямыми выгодами, которые может дать такое взаимодействие с работниками (при условии, что выполняемую работу принципиально возможно выполнять «на удаленке»). Среди таких выгод следует прежде всего отметить экономию средств за счет:

- возможности перевода части производственных процессов на «аутсорс» ([Перспективы коворкинга...](#));
- возможности легкой коррекции численности персонала (например, при сезонных колебаниях бизнеса) ([Перспективы коворкинга...](#));
- возможности избавления от арендных платежей за офисное пространство непропорционально большой площади, от расходов на ремонт и отделку помещений ([Демидова](#)) (работодатель может, например, оплачивать аренду только определенного количества локальных рабочих мест для своих сотрудников в подходящем коворкинг-центре).

Кроме того, сотрудники, работающие удаленно в коворкинг-центре, постоянно пересекаются с новыми людьми различных профессий, работающими там же. Такое общение в обычном рабочем процессе может в некоторых случаях заменять собой специализированные тренинги, которые раньше работодатель проводил в организованном порядке. В итоге достигается необходимое повышение определенных навыков работников при одновременной экономии средств работодателя ([Перспективы коворкинга...](#)).

Следует сказать и о влиянии пандемии COVID-19, когда в целях обеспечения санитарно-эпидемиологической безопасности работодатели стремятся перевести максимально возможное число работников на удаленную работу. При этом, оценив все выгоды дистанционного формата, некоторые крупные работодатели, которые в самый разгар пандемии перевели значительную часть сотрудников на дистанционный формат работы, приняли решение никогда уже не возвращать их в привычный офисный формат. Среди таких компаний – «Мегафон», «Kaspersky.Lab», «Ivi» ([Зубрицкая](#)). По данным сервиса «Работа.ру», абсолютное большинство (72 %) респондентов, работающих в удаленном или гибридном режиме, сообщали, что их работодатели не имеют намерений полностью возратить переведенный из-за коронавируса на дистанционный режим персонал к традиционной работе в офисе ([56 % россиян](#)).

Дистанционный формат работы предполагает по меньшей мере два варианта: работа дома и работа на арендованном рабочем месте в коворкинге.

Среди крупных компаний наблюдается тенденция к использованию второго метода организации работы. Так, «Почта России», «Сбербанк», «Газпром нефть» во время пандемии не отправили всех сотрудников домой, но определенную их часть за свой счет обеспечили рабочими местами в коворкинг-центрах ([Саитова](#)). Это стало одной из причин роста спроса на коворкинг в период пандемии. Например, в Москве в 2021 году объем сделок с гибкими офисами (к которым относится коворкинг) вырос в три раза; крупнейшие сделки с коворкингами совершили "Ozon", "Сбер", "Yandex" ([Эксперт...](#)). Крупнейшей на отечественном рынке коворкингов стала сделка «Яндекса» с сетью гибких офисов Capital Group, заключенная в мае 2021 года ([WeWork...](#)). В 2021 году на рынок Санкт-Петербурга вышло 38 новых коворкинг-центров суммарной вместимостью более 4100 рабочих мест и общей площадью 22 700 кв. метров, а количество рабочих мест, предлагаемых в аренду в гибких офисных пространствах, удвоилось всего за один год ([Коворкинги переходят...](#)).

Как следует из данных агрегатора коворкингов "Co Working Guide" ([Индикатор рынка...](#)), в целом по России в период пандемии коронавируса имел место мощный рост данного рынка ([Рисунок 1](#), выделено красным цветом), темпы которого не уступали темпам роста в доковидный период 2018–2019 гг.

Таким образом, увеличение спроса на услуги коворкинг-центров в период пандемии коронавируса вызвало соответствующий рост предложения. По некоторым оценкам (например, приведенным в статье ([Перспективы коворкинга...](#))) в ближайшем будущем будет наблюдаться баланс спроса и предложения и рынок коворкинга будет динамично развиваться. Даже на фоне улучшения эпидемиологической ситуации и снятия всех ограничений спрос на гибкие рабочие пространства и услуги коворкинг-центров будет расти благодаря тем удобствам, которые предоставляют подвижные условия аренды. «Некоторые компании могут и вовсе не вернуться в устаревший формат работы, для многих компаний удаленка стала уже привычным и гораздо более эффективным способом взаимодействия.

В основном это касается молодых стартапов, чья деятельность завязана на работе в интернете» ([WeWork...](#)). Аналитики прогнозируют, что к 2025 году по меньшей мере треть офисных работников покинет свои фиксированные рабочие места, перейдя на гибкий режим работы ([Неретина; Пардаева](#)). В будущем развитие рынка коворкинга будет в значительной мере поддерживаться за счет роста числа индивидуальных предпринимателей ([WeWork...](#)).

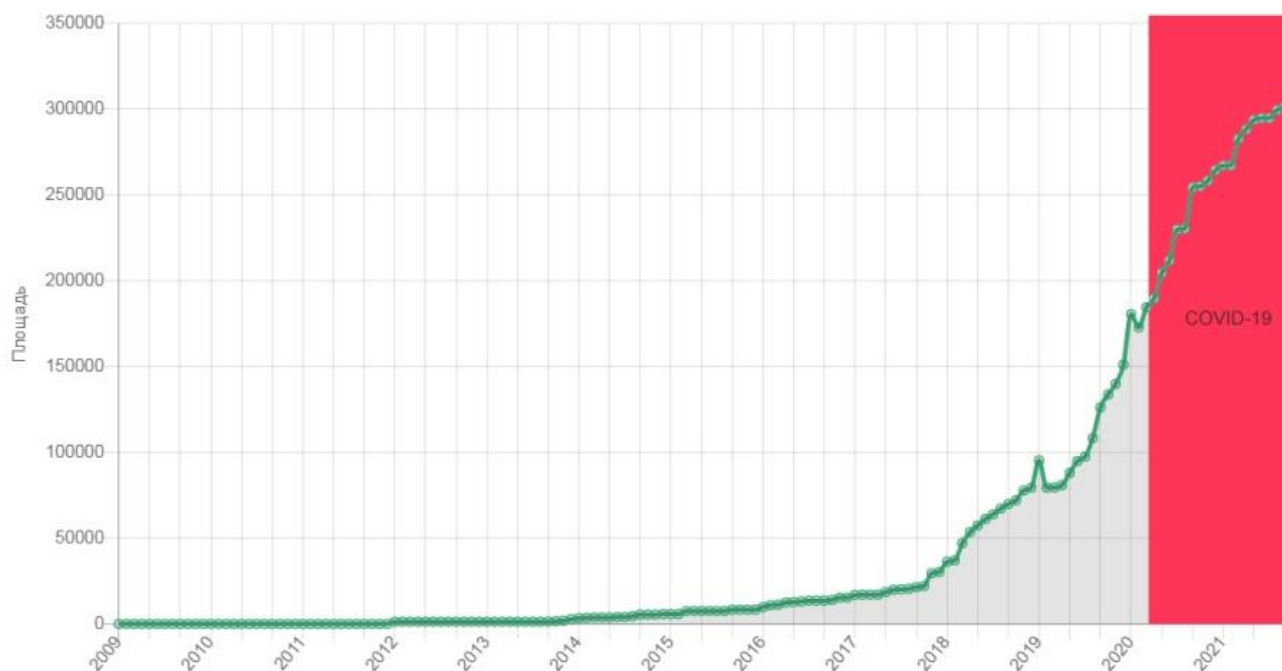


Рис. 1. Рынок коворкинга в России за период 2009–2021 гг. ([Индикатор рынка...](#))

В Москве в 2022 году прогнозируется рост ставок аренды гибких офисных пространств примерно на 10 % (что свидетельствует о росте спроса) на фоне значительного роста предложения (запланированные объемы ввода гибких офисов в 2022 году обещают в три раза превзойти аналогичные показатели за 2021 год) ([Ставки аренды...](#)).

Однако, согласно другим данным, развитие рынка коворкинга не обещает быть исключительно поступательным. Это обусловлено следующими тенденциями, которые стали особенно заметны в крупнейших городах России (прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге):

1. Замедление роста. В Санкт-Петербурге, например, на 2022 год запланировано открытие 16 новых коворкинг-центров общей площадью около 13 000 кв. метров, тогда как в 2021 году было открыто 38 коворкинг-центров, имевших общую площадь 22 700 кв. метров, то есть в 2022 прирост предложения будет в 1,8 раза ниже по сравнению с 2021 годом ([Коворкинги переходят...; Тирская](#)). По мнению вице-президента "Besar Asset Management", снижение будет еще более значительным. По словам генерального директора сети петербургских коворкингов "PAGE", в 2020–2021 годах наблюдалось не только небольшое замедление, но и укрупнение рынка коворкинга ([Тирская](#)).

2. Консолидация рынка. Укрупнение игроков рынка коворкинга наблюдается и в Москве. Согласно исследованию рынка коворкинга Москвы, проведенному в 2021 году консалтинговой компанией "OF.ru", общая площадь коворкинг-пространства, управляемого относительно крупными операторами (т.е. такими, в распоряжении которых находится не менее 500 кв. метров офисных площадей), увеличилась за год на 10,6 %. В то же время количество самих таких операторов уменьшилось на 12 % (с 46 до 41) ([Неретина; Пардаева](#)).

Полученные результаты свидетельствуют о тенденции к консолидации рабочих площадей коворкинг-центров в руках крупных игроков рынка. Эта тенденция подтверждается хронологическими данными, приведенными в аналитическом обзоре агентства инноваций города Москвы ([Анализ рынка...](#)) ([Рисунок 2](#)), которые свидетельствуют о практически постоянном и значительном росте средней площади вновь открываемых в Москве гибких рабочих пространств.



Рис. 2. Изменение среднего размера новых гибких рабочих пространств Москвы по годам открытия, кв. метров ([Анализ рынка...](#)).

Основными потребителями услуг при этом все чаще становятся не отдельные физические лица, а корпоративные клиенты; классический коворкинг постепенно превращается в гибкое офисное пространство (сервисный офис) ([Рабочее место...](#)). Кроме того, уже в ближайшее время «большую долю рынка начнут занимать крупные сетевые игроки, формируя новые стандарты на рынке офисной недвижимости» ([Утехин, 2019](#)).

3. Доминирование сетевых операторов. Согласно исследованию компании "Cushman & Wakefield", посвященному анализу состояния рынка коворкинга в России и опубликованному в январе 2020 года ([Коворкинги](#)), сетевые операторы доминируют на рынке: по состоянию на начало 2020 года их доля по объему площадей в коворкинг-пространствах составляла 75 % от общего предложения. В [Таблице 1](#) представлена информация по крупным сделкам аренды рабочих мест в коворкингах, которые были заключены между сетевыми операторами и компаниями-клиентами в 2019 году.

Таблица 1. Крупнейшие сделки аренды рабочих мест между сетевыми операторами и корпоративными клиентами года ([Коворкинги](#))

Название компании	Название гибкого рабочего пространства	Количество арендованных мест
Тинькофф	S.O.K.	1 039
Яндекс	Business Club	730
X5 Retail Group	WeWork	728
МТС	Workki	728
Открытие	S.O.K.	676
Конфиденциальный клиент	Coworking 14	651
Huawei Technologies	S.O.K./Business Club/Sreda	618
Сибинтек	S.O.K	350
Goods.ru	Praktik	310
Газпром-Медиа	S.O.K	300

Преобладание крупных сетевых операторов связано с их очевидными преимуществами, главными из которых можно считать:

- возможности быстрого заполнения коворкинг-центров резидентами и, соответственно, быстрого выхода на окупаемость бизнеса ([Тирская](#));
- действие эффекта масштаба, который начинает проявляться при укрупнении бизнеса и позволяет снижать уровень издержек. В условиях конкурентного рынка (к которому

относится рынок коворкинга) эффект масштаба дает возможность снижать цены ([Эффект масштаба](#); [Укрупнение бизнеса](#)), что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

4. Ориентация на корпоративных клиентов: сервисные офисы (гибкие офисные пространства). Особенностью поведения сетевых операторов на рынке коворкинга является их преимущественная ориентация на корпоративных клиентов – крупные компании, сделки с которыми позволяют одновременно сдать в аренду большие офисные площади и тем самым обеспечить себе быстрое получение значительной прибыли. В связи с этим в последнее время наблюдается постепенная эволюция части классических коворкинг-центров, оказавшихся в руках крупных сетевых операторов, в новый формат сервисного офиса (другое название – «гибкий офис» или «гибкое офисное пространство»). Данный формат представляет собой офисное пространство, которое специально создано или адаптировано за счет оператора под нужды конкретного корпоративного клиента (в отличие от классического коворкинг-центра, где рабочие места предоставляются в аренду всем желающим). Сервисные (гибкие) офисы полностью готовы к использованию клиентом: «в ставку аренды уже включены мебель и оборудование, услуги клининга, ресепшн и охрана, интернет, расходники для принтера и прочие офисные расходы. Арендатор получает всю необходимую инфраструктуру для работы своего бизнеса» ([Гибкие офисы](#)). То есть сервисный (гибкий офис) – это альтернатива классическому офису, но на условиях, более выгодных для арендатора (поскольку у него есть преимущества, перешедшие от формата коворкинга). Интерес арендаторов к сервисным офисам появился именно в период пандемии COVID-19: в условиях возникшей нестабильности данный формат предоставил возможность достаточно легко вступать в арендные отношения и выходить из них, поскольку резидентам не приходится вкладывать собственные средства в обустройство арендуемых помещений (ремонт и отделку) ([Демидова](#)).

На сегодняшний день, например в Санкт-Петербурге, более 80 % клиентов рынка коворкинга составляют именно корпоративные клиенты ([Столичные колонизаторы...](#)). В ближайшие три года прогнозируется резкий рост формата сервисных офисов ([Неретина](#); [Пардаева](#)).

5. Региональная экспансия. Сопоставляя совокупность вышеуказанных тенденций (консолидация рынка в руках крупных конкурирующих друг с другом сетевых операторов в условиях замедления темпов роста и трансформации коворкинг-пространств в сервисные офисы) с моделью жизненного цикла отрасли М. Портера ([Управление бизнесом...](#)), можно утверждать, что коворкинг-бизнес в крупнейших городах России вступил в стадию зрелости и уже имеет некоторые признаки спада.

Признаки спада выражаются в процессах консолидации и вытеснения с рынка слабых игроков, а консолидация, как известно ([Что такое консолидация рынка](#)), свидетельствует о том, что рынок уже полностью освоен и наступает рыночное равновесие (равенство предложения и спроса на актив).

Консолидация в сочетании с замедлением темпов роста может свидетельствовать и о высокой степени конкуренции между участниками рынка ([Лисовский](#)). Здесь можно провести отдаленную аналогию между рынком коворкинга и физическим процессом рекристаллизации металла при нагревании его до высокой температуры ([Рекристаллизация](#)): усиление конкуренции (физическая аналогия – увеличение внутренней энергии металла за счет нагревания) вызывает консолидацию на рынке, приводящую к росту одних игроков за счет вытеснения или поглощения других (физическая аналогия – рост и укрупнение одних кристаллов металла за счет поглощения ими других кристаллов), в результате чего рынок приходит в равновесное состояние, темпы роста падают (физическая аналогия – металл переходит в состояние с большей термодинамической устойчивостью).

4. Результаты

Учитывая все указанные выше обстоятельства, крупные сетевые операторы коворкинга, стремящиеся сохранить и расширить свой бизнес, оказываются вынуждены искать принципиально новые, более выгодные ниши на рынке (где, например, можно будет ожидать более низких уровней конкуренции по сравнению с Москвой, Санкт-Петербургом или другим городом с развитой коворкинг-индустрией).

В качестве выхода из сложившейся ситуации многие крупные игроки рынка коворкинга рассматривают экспансию в другие регионы страны, где имеется большой потенциал спроса на коворкинг-услуги. Например, петербургский сетевой оператор "PAGE" намеревается распространить свой бизнес на регионы с населением более 1 млн человек. Оператор "IPG.Estate" рассматривает возможность открытия коворкинг-центров в городах-миллионниках центральной и северо-западной частей России. О планах по выходу в новые регионы сообщает оператор «Практик», который, помимо Петербурга, уже развивает коворкинг-центры в Новосибирске, Махачкале, Самаре и других городах ([Тирская](#)).

Для региональной экспансии могут представлять интерес не только города-миллионники; высокий потенциал спроса на коворкинг у таких городов, как Калининград, Сочи, Пенза, Краснодар. В этих городах на фоне активного бизнес-сообщества наблюдается практически полное отсутствие каких-либо интересных, нестандартных проектов в формате коворкинга или сервисного офиса; сетевые операторы не представлены ([Столичные колонизаторы...](#)).

5. Заключение

В итоге могут быть сделаны следующие выводы относительно современного состояния рынка коворкинга в России:

1. Коворкинг-бизнес имеет неплохие перспективы в России, однако он будет развиваться неравномерно по причине различий в уровнях его развития в крупнейших городах страны и на всей остальной территории.

2. В крупнейших городах рынок коворкинга уже достиг точки насыщения и появились первые признаки его упадка, на рынке стали доминировать крупные сетевые операторы, формат коворкинга будет отчасти преобразован в соответствии с запросами крупных корпоративных клиентов.

3. Началась региональная экспансия ведущих сетевых операторов коворкинга на территории с высоким потенциальным спросом (в число которых входит город Сочи).

Данные выводы позволяют сформировать некоторые рекомендации по целесообразности организации коворкинг-центра в Сочи (и других подобных ему городах, которые на сегодняшний день слабо охвачены коворкинг-индустрией). В том случае, если экономическая ситуация в стране будет в целом благоприятной, то Сочи, как город с высоким потенциалом спроса на коворкинг-услуги, в обозримом будущем неизбежно столкнется с проникновением на рынок коворкинга крупных сетевых операторов (московских, петербургских, возможно – международных). В этом случае местным коворкинг-центрам придется работать в условиях очень жесткой конкуренции. Для того чтобы выдержать такую конкуренцию и остаться на рынке, местным операторам придется выбирать между двумя вариантами:

1. Попытаться влиться в сеть внешнего оператора, что может иметь как свои минусы (частичная или даже полная потеря самостоятельности; работа на условиях, диктуемых руководством сети), так и плюсы (в случае организации сервисных офисов под запросы конкретных корпоративных клиентов все участники сети будут обеспечены притоком значительного количества резидентов и, следовательно, стабильными доходами).

2. Искать новые подходы для сохранения как независимого статуса, так и своих позиций на рынке. Одним из наиболее действенных средств здесь может оказаться уникальная специализация организуемого коворкинг-центра (на полезность узкой специализации указывает и статья ([Управление бизнесом...](#))). Это должна быть такая специализация, которую не может на данный момент предложить ни один из внешних сетевых операторов, входящих на местный рынок (в качестве примеров малораспространенных узкоспециализированных коворкинг-центров можно привести различные творческие и ремесленные мастерские, детские коворкинги, уличные коворкинги и т.д. ([Что такое консолидация рынка](#)); к этой же группе можно отнести коворкинги для специалистов, например для IT-специалистов ([Управление бизнесом...](#)), юристов, врачей, адвокатов и т.д.). Поэтому будущему местному оператору коворкинга, желающему сохранить независимый статус, будет необходимо заблаговременно провести тщательные исследования по следующим направлениям:

- изучить спрос потенциальной аудитории (то есть запросы различных групп людей своего города на те или иные узкоспециализированные виды деятельности, которые могут осуществляться в пространстве коворкинг-центра);

- изучить степень охвата таких видов деятельности уже существующими коворкинг-центрами своего города;
- изучить возможности охвата таких видов деятельности внешними сетевыми операторами коворкинга, которые могут в обозримом будущем войти на местный рынок.

После проведения таких исследований может быть принято окончательное решение о целесообразности организации нового коворкинг-центра с той или иной специализацией.

Литература

56 % россиян – 56 % россиян хотели бы поработать на удаленке в этом году. Исследование Работа.ру. Сайт сервиса для поиска работы и подбора персонала "Работа.ру". [Электронный ресурс]. URL: <https://press.rabota.ru/56-rossiyan-khoteli-by-porabotat-na-udalenske-v-etom-godu> (дата обращения: 23.01.2022).

WeWork... – WeWork опубликовала квартальную отчетность: Россия ожидает рост коворкингов в регионах. Сайт агрегатора новостей "Seldon.News". [Электронный ресурс]. URL: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/252982464> (дата обращения: 23.01.2022)

Анализ рынка... – Анализ рынка гибких рабочих пространств Москвы. Спрос и предложение (июнь 2019) // Исследование агентства инноваций города Москвы. [Электронный ресурс]. URL: <https://innoagency.ru/analiz-coworkings/files/coworkings.pdf> (дата обращения: 23.01.2022).

Гибкие офисы – Гибкие офисы – новый формат для новой реальности. Сайт группы компаний "АйБи Групп" [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ibgroup.ru/news/2020/09/29/456/> (дата обращения: 23.01.2022)

Демидова – Демидова Т. Рынок коммерческой недвижимости со сдержанным оптимизмом смотрит в 2022-й. Сайт базы данных о недвижимости "ЦИАН". [Электронный ресурс]. URL: <https://sochi.cian.ru/stati-rynok-kommercheskoj-nedvizhimosti-so-sderzhannym-optimizmom-smotrit-v-2022-j-322679/> (дата обращения: 23.01.2022).

Зубрицкая – Зубрицкая Е. Боязнь рабочего пространства. Почему в мире растет спрос на коворкинги, а в Барнауле нет. Сайт информационного сайта "altapress.ru" [Электронный ресурс]. URL: <https://altapress.ru/job/story/boyazn-rabochego-prostranstva-pochemu-v-mire-rastet-spros-na-kovorkingi-a-v-barnaule-net-277325> (дата обращения: 23.01.2022).

Индикатор рынка... – Индикатор рынка коворкинга. Сайт агрегатора коворкингов "Co Working Guide". [Электронный ресурс]. URL: <https://coworking-guide.ru/indikator-rynka> (дата обращения: 23.01.2022).

Коворкинги – Коворкинги: секрет успеха (выпуск 3, январь 2020 г.). Исследование компании "Cushman & Wakefield". [Электронный ресурс]. URL: [kovorkingi-sekret-uspekha-yanvar-2020](https://www.cushmanwakefield.com/ru/insights/kovorkingi-sekret-uspekha-yanvar-2020) (дата обращения: 23.01.2022).

Коворкинги переходят... – Коворкинги переходят на абонементную систему. Сайт электронного журнала "Город 812". [Электронный ресурс]. URL: <https://gorod-812.ru/kovorkingi-perehodyat-na-abonementnuyu-sistemu/> (дата обращения: 23.01.2022).

Лисовский – Лисовский П. Особенности конкуренции на российском фармацевтическом рынке. Сайт Павла Лисовского. [Электронный ресурс]. URL: <https://lisovskiy.com/publications/3last/competition/> (дата обращения: 23.01.2022).

Неретина – Неретина М. Число арендованных рабочих мест в коворкингах Москвы выросло за год до 100 000 // Сайт сетевого издания "forbes.ru". [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/452737-cislo-arendovannyh-rabocih-mest-v-kovorkingah-moskvy-vyroslo-slo-za-god-pochti-do-100-000> (дата обращения: 23.01.2022).

Пардаева – Пардаева К. Консалтинговая компания OF.ru провела исследование рынка коворкингов. За год в московских гибких офисах количество рабочих мест выросло до 99,2 тыс., вакантным остается около 21 %. // Сайт сетевого издания о технологиях и бизнесе "RB.RU" [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/news/moscow-coworking/> (дата обращения: 23.01.2022).

Перспективы коворкинга... – Перспективы коворкинга на ближайшие годы. Сайт сервиса по бронированию коворкингов и рабочих мест в России "OpenSpace.today". [Электронный ресурс]. URL: <https://openspace.today/ru/wiki/coworking-prospects-for-the-coming-years/> (дата обращения: 23.01.2022).

Рабочее место... – Рабочее место по запросу: как меняется офисное пространство – 4 варианта. Сайт АО «Росбизнесконсалтинг». [Электронный ресурс]. URL: <https://pro.rbc.ru/demo/6051d0e99a794771f38fe773> (дата обращения: 23.01.2022).

Рекристаллизация – Рекристаллизация. Сайт свободной энциклопедии "Википедия". [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Рекристаллизация> (дата обращения: 23.01.2022).

Сайтова – Саитова В. Консолидация бизнеса: коммерческая недвижимость борется за выживание. Сайт АО «Росбизнесконсалтинг». [Электронный ресурс]. URL: <https://spb.plus.rbc.ru/news/5f69e1c27a8aa98f042eb0e3> (дата обращения: 23.01.2022).

Ставки аренды... – Ставки аренды коворкингов в Москве в 2022 году вырастут на 10 %. Сайт агрегатора новостей "Seldon.News". [Электронный ресурс]. URL: <https://news.my.seldon.com/ru/news/index/265757591> (дата обращения: 23.01.2022).

Столичные колонизаторы... – Столичные колонизаторы: кто не дает умереть региональным коворкингам. Сайт сетевого издания "РИА Новости". [Электронный ресурс]. URL: <https://realty.ria.ru/20210416/kovorkingi-1728596420.html> (дата обращения: 23.01.2022).

Тирская – Тирская М. Петербургские коворкинги нашли ответ на возможное снижение спроса. Сайт АО «Росбизнесконсалтинг». [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/18/01/2022/61e6a8ba9a7947981718d114 (дата обращения: 23.01.2022).

Укрупнение бизнеса – Укрупнение бизнеса: опасна ли тенденция? // Сайт информационно-аналитического электронного издания «Бухгалтерия.ru». [Электронный ресурс]. URL: https://www.buhgalteria.ru/article_sef/detailGood.php?ELEMENT_ID=45203 (дата обращения: 23.01.2022).

Управление бизнесом... – Управление бизнесом на разных стадиях зрелости рынка. Сайт по маркетингу "PowerBranding.ru". [Электронный ресурс]. URL: <http://powerbranding.ru/gynok/etapy-zrelosti/> (дата обращения: 23.01.2022).

Утехин, 2019 – Утехин А. Время корпораций: как крупные игроки начали делить российский рынок коворкингов в 2019 году. Сайт сетевого издания "forbes.ru". [Электронный ресурс]. URL: <https://blogs.forbes.ru/2020/01/22/vremja-korporacij-kak-krupnye-igroki-nachali-delit-rossijskij-rynok-kovorkingov-v-2019-godu/> (дата обращения: 23.01.2022).

Что такое консолидация рынка – Что такое консолидация рынка? Объясняем простыми словами. Сайт "Секрет фирмы". [Электронный ресурс]. URL: <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-konsolidaciya-rynka-obyasnyаем-prostymi-slovami.htm> (дата обращения: 23.01.2022).

Эксперт... – Эксперт: ставки аренды коворкингов в Москве в 2022 году вырастут на 10 %. Сайт информационного агентства "ТАСС". [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/nedvizhimost/13478319> (дата обращения: 23.01.2022).

Эффект масштаба – Эффект масштаба. Сайт свободной энциклопедии "Википедия". [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Эффект_масштаба (дата обращения: 23.01.2022).

References

56% rossiyan – 56% rossiyan khoteli by porabotat' na udalenne v etom godu Issledovanie Rabota.ru. Sait servisa dlya poiska raboty i podbora personala "Rabota.ru" [56% of Russians would like to work remotely this year Research Rabota.ru]. [Electronic resource]. URL: <https://press.rabota.ru/56-rossiyan-khoteli-by-porabotat-na-udalenne-v-etom-godu> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Analiz rynka... – Analiz rynka gibkikh rabochikh prostranstv Moskvyy. Spros i predlozhenie (iyun' 2019) // Issledovanie agentstva innovatsii goroda Moskvyy [Market analysis for flexible workspaces in Moscow. Supply and demand (June 2019)]. [Electronic resource]. URL: <https://innoagency.ru/analiz-coworkings/files/coworkings.pdf> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Chto takoe konsolidatsiya rynka – Chto takoe konsolidatsiya rynka. Ob'yasnyаем prostymi slovami. Sait "Sekret firmy" [What is market consolidation. Let's explain in simple terms. Site "Secret of the firm"]. [Electronic resource]. URL: <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-konsolidaciya-rynka-obyasnyаем-prostymi-slovami.htm> (date of access: 23.01.2022)

Demidova – Demidova, T. Rynok kommercheskoi nedvizhimosti so sderzhannym optimizmom smotrit v 2022-i. Sait bazy dannyyh o nedvizhimosti "TsIAN" [The commercial real estate market looks to 2022 with restrained optimism. Real estate database site "CIAN"]. [Electronic resource]. URL: <https://sochi.cian.ru/stati-rynok-kommercheskoj-nedvizhimosti-so-sderzhannym-optimizmom-smotrit-v-2022-j-322679/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Effekt masshtaba – Effekt_masshtaba. Sait svobodnoi entsiklopedii "Wikipediya" [Scale effect. Website of the free encyclopedia "Wikipedia"]. [Electronic resource]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Effekt_masshtaba (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Ekspert... – Ekspert: stavki arendy kovorkingov v Moskve v 2022 godu vyrastut na 10%. Sait informatsionnogo agentstva "TASS" [Expert: rental rates for co-working spaces in Moscow will grow by 10% in 2022 Website of the TASS news agency]. [Electronic resource]. URL: <https://tass.ru/nedvizhimost/13478319> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Gibkie ofisy – Gibkie ofisy – novyi format dlya novoi real'nosti Sait gruppy kompanii "AiBi Grupp" [Flexible offices – a new format for a new reality Site of the group of companies "IB Group"]. [Electronic resource]. URL: <https://www.ibgroup.ru/news/2020/09/29/456/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Indikator rynka... – Indikator rynka kovorkinga. Sait agregatora kovorkingov "Co Working Guide" [Coworking market indicator. Coworking aggregator site "Co Working Guide"]. [Electronic resource]. URL: <https://coworking-guide.ru/indikator-rynka> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Kovorkingi – Kovorkingi: sekret uspekha (vypusk 3, yanvar' 2020 g.). Issledovanie kompanii "Cushman & Wakefield" [Coworking Spaces: The Secret to Success (Issue 3, January 2020). Cushman & Wakefield research.]. [Electronic resource]. URL: [kovorkingi-sekret-uspekha-yanvar-2020](https://cushmanwakefield.ru/press-releases/2020/01/29/kovorkingi-sekret-uspekha-yanvar-2020) (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Kovorkingi perekhodyat... – Kovorkingi perekhodyat na abonementnuyu sistemu. Sait elektronnoho zhurnala "Gorod 812" [Coworking spaces are moving to a subscription system. Website of the electronic journal "Gorod 812"]. [Electronic resource]. URL: <https://gorod-812.ru/kovorkingi-perekhodyat-na-abonementnuyu-sistemu/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Lisovskii – Lisovskii, P. Osobennosti konkurentsii na rossiiskom farmatsevticheskom rynke. Sait Pavla Lisovskogo [Peculiarities of competition in the Russian pharmaceutical market. Website of Pavel Lisovsky]. [Electronic resource]. URL: <https://lisovskiyp.com/publications/3last/compe-tition/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Neretina – Neretina, M. Chislo arendovannykh rabochikh mest v kovorkingakh Moskvyy vyroslo za god do 100 000. Sait setevogo izdaniya "forbes.ru" [The number of leased workplaces in co-working spaces in Moscow has grown to 100,000 over the year. Site of the online publication "forbes.ru"]. [Electronic resource]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/452737-cislo-arendovannyh-rabochih-mest-v-kovorkingah-moskvyy-vyro-slo-za-god-pochti-do-100-000> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Pardaeva – Pardaeva, K. Konsaltingovaya kompaniya OF.ru provela issledovanie rynka kovorkingov. Za god v moskovskikh gibkikh ofisakh kolichestvo rabochikh mest vyroslo do 99,2 tys., vakantnym ostaetsya okolo 21%. [The consulting company OF.ru conducted a study of the coworking market. During the year, the number of jobs in Moscow flexible offices increased to 99.2 thousand, and about 21% remains vacant]. Sait setevogo izdaniya o tekhnologiyakh i biznese "RB.RU" [Electronic resource]. URL: <https://rb.ru/news/moscow-coworking/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Perspektivy kovorkinga... – Perspektivy kovorkinga na blizhaishie gody. Sait servisa po bronirovaniyu kovorkingov i rabochikh mest v Rossii "OpenSpace.today" [Prospects for coworking in the coming years. The website of the service for booking coworking spaces and jobs in Russia "OpenSpace.today"]. [Electronic resource]. URL: <https://openspace.today/ru/wiki/coworking-prospects-for-the-coming-years/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Rabochee mesto... – Rabochee mesto po zaprosu: kak menyaetsya ofisnoe prostranstvo – 4 varianta. Sait AO «Rosbizneskonsalting» [Workplace on demand: how the office space is changing – 4 options. JSC "Rosbusinessconsulting" website]. [Electronic resource]. URL: <https://pro.rbc.ru/demo/6051d0e99a794771f38fe773> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Rekristallizatsiya – Rekristallizatsiya. Sait svobodnoi entsiklopedii "Vikipediya" [Recrystallization. Website of the free encyclopedia "Wikipedia"]. [Electronic resource]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Rekristallizatsiya> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Saitova – Saitova, V. Konsolidatsiya biznesa: kommercheskaya nedvizhimost' boretsya za vyzhivanie. Sait AO «Rosbizneskonsalting» [Business Consolidation: Commercial real estate struggles to survive. JSC "Rosbusinessconsulting" website]. [Electronic resource]. URL: <https://spb.plus.rbc.ru/news/5f69e1c27a8aa98f042eb0e3> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Stavki arendy... – Stavki arendy kovorkingov v Moskve v 2022 godu vyrastut na 10%. Sait agregatora novostei "Seldon.News" [Rental rates for co-working spaces in Moscow will increase by 10% in 2022. News aggregator site "Seldon.News"]. [Electronic resource]. URL: <https://news.my-seldon.com/ru/news/index/265757591> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Stolichnye kolonizatory... – Stolichnye kolonizatory: kto ne daet umeret' regional'nym kovorkingam. Sait setevogo izdaniya "RIA Novosti" [Capital colonizers: who does not let regional

coworkings die. Site of the network publication "RIA Novosti". [Electronic resource]. URL: <https://realty.ria.ru/20210416/kovorkingi-1728596420.html> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Tirskaya – *Tirskaya, M.* Peterburgskie kovorkingi nashli otvet na vozmozhnoe snizhenie sprosa. Sait AO «Rosbizneskonsalting» [Petersburg co-working spaces have found a response to a possible decline in demand. JSC "Rosbusinessconsulting" website]. [Electronic resource]. URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/18/01/2022/61e6a8ba9a7947981718d114 (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Ukrupnenie biznesa – Ukrupnenie biznesa: opasna li tendentsiya? // Sait informatsionno-analiticheskogo elektronno izdaniya «Buhgalteriya.ru» [Consolidation of business: is the trend dangerous?]. [Electronic resource]. URL: https://www.buhgalteriya.ru/article_sef/detailGood.php?ELEMENT_ID=45203 (date of access: 23.01.2022) [in Russian]

Upravlenie biznesom... – Upravlenie biznesom na raznykh stadiyakh zrelosti rynka Sait po marketingu "PowerBranding.ru" [Business management at different stages of market maturity. Marketing site "PowerBranding.ru"]. [Electronic resource]. URL: <http://powerbranding.ru/rynok/etapy-zrelosti/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Utekhin, 2019 – *Utekhin, A.* Vremya korporatsii: kak krupnye igroki nachali delit' rossiiskii rynek kovorkingov v 2019 godu. Sait setevogo izdaniya "forbes.ru" [Coworking market indicator. Website of the coworking aggregator "Co Working Guide"]. [Electronic resource]. URL: <https://blogs.forbes.ru/2020/01/22/vremya-korporacij-kak-krupnye-igroki-nachali-delit-rossijskij-rynek-kovorkingov-v-2019-godu/> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

WeWork... – WeWork opublikovala kvartal'nyu otchetnost': Rossiya ozhidaet rost kovorkingov v regionakh [WeWork published its quarterly report: Russia expects the growth of coworking in the regions]. Sait agregatora novostei "Seldon.News". [Electronic resource]. URL: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/252982464> (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

Zubritskaya – *Zubritskaya, E.* Boyazn' rabochego prostranstva. Pochemu v mire rastet spros na kovorkingi, a v Barnaule net. Sait informatsionnogo saitа "altapress.ru" [Fear of the workspace. Why is the demand for co-working spaces growing in the world, but not in Barnaul? Website of the information site "altapress.ru"]. [Electronic resource]. URL: https://altapress.ru/job/story/boyazn-rabochego-prostranstva-pochemu-v-mire-rastet-spros-na-kovorkingi-a-v-barnaule-net-277_325 (date of access: 23.01.2022). [in Russian]

УДК 33

Коворкинг в России: состояние и прогноз развития

Елена Константиновна Воробей^{a,*}, Ксения Денисовна Воробей^a

^a Сочинский государственный университет, Российская Федерация

Аннотация. Состояние российского коворкинг-бизнеса на ближайшую перспективу будет зависеть от конъюнктуры рынка, которая в значительной степени определяется соотношением спроса и предложения. Что касается спроса, то согласно результатам исследования, проведенного сервисом "Работа.ру" в январе 2022 года, 56 % граждан России, участвовавших в опросе, хотели бы работать в дистанционном режиме, но в действительности так работают только 8 % респондентов. Еще 12 % опрошенных трудятся в «гибридном» режиме, когда работа частично выполняется в офисе, частично – вне офиса. То есть имеет место достаточно высокий и неудовлетворенный спрос на удаленную работу, что является весьма благоприятным обстоятельством для коворкинг-бизнеса, способного предоставить условия для такой работы.

В статье рассмотрено состояние коворкинг-бизнеса в России на начало 2022 года и представлен прогноз развития.

Ключевые слова: коворкинг, Россия, рост, спрос, бизнес, перспективы развития.

* Корреспондирующий автор

Адреса электронной почты: vorobei.sochi@yandex.ru (Е.К. Воробей)