

Редакционная коллегия

Агапов В.С. – д-р психол. наук, проф.
Азоев Г.Л. – д-р экон. наук, проф.
Антоненко И.В. – д-р психол. наук, проф.
Базылевич Т.Ф. – д-р психол. наук, проф.
Баишмаков В.И. – д-р социол. наук, проф.
Воронин В.Н. – д-р психол. наук, проф.
Галазова С.С. – д-р экон. наук, проф.
Грошев И.В. – д-р экон. наук,
д-р психол. наук, проф.
Ефимова М.Р. – д-р экон. наук, проф.
Ионцева М.В. – д-р психол. наук, проф.
Кибакин М.В. – д-р социол. наук, проф.
Клейнер Г.Б. – д-р экон. наук, проф.,
чл.-корр. РАН
Князев В.Н. – д-р психол. наук, проф.
Красовский Ю.Д. – д-р социол. наук, проф.
Крупнов А.И. – д-р психол. наук, проф.
Крыштановская О.В. – д-р социол. наук, проф.
Кузнецов Н.В. – д-р экон. наук, проф.
Лаптев Л.Г. – д-р психол. наук, проф.
Милёхин А.В. – д-р социол. наук, проф.
Митрофанова Е.А. – д-р экон. наук, проф.
Новиков В.Г. – д-р социол. наук, проф.
Пацула А.В. – д-р социол. наук, проф.
Разов П.В. – д-р социол. наук, проф.
Райченко А.В. – д-р экон. наук, проф.
Смирнова Т.В. – д-р социол. наук, проф.
Соболевская О.В. – д-р мед. наук, проф.
Тихонова Е.В. – д-р социол. наук, проф.
Филиппов А.В. – д-р психол. наук, проф.
Фомин П.А. – д-р экон. наук, проф.
Черепов В.М. – д-р мед. наук, проф.
Чудновский А.Д. – д-р экон. наук, проф.
Эриашвили Н.Д. – д-р экон. наук, канд. юр. наук,
канд. ист. наук, проф.

Журнал входит в Перечень ВАК рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по направлениям: 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки), 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика (экономические науки), 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки), 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии (психологические науки), 19.00.05 – Социальная психология (психологические науки), 22.00.01 – Теория, методология и история социологии (социологические науки), 22.00.03 – Экономическая социология и демография (социологические науки), 22.00.04 – Социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки), 22.00.05 – Политическая социология (социологические науки), 22.00.06 – Социология культуры (социологические науки), 22.00.08 – Социология управления (социологические науки).

Editorial board

Agapov V.S. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Azoev G.L. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Antonenko I.V. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Bazylevich T.F. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Bashmakov V.I. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Voronin V.N. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Galazova S.S. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Groshev I.V. – Dr. Sci. (Econ.),
Dr. Sci. (Psy.), prof.
Efimova M.R. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Iontseva M.V. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Kibakin M.V. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Kleiner G.B. – Dr. Sci. (Econ.), prof.,
corresponding member of RAS
Knyazev V.N. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Krasovskii Yu.D. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Krupnov A.I. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Kryshstanovskaya O.V. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Kuznetsov N.V. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Laptev L.G. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Milyohin A.V. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Mitrofanova E.A. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Novikov V.G. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Patsula A.V. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Razov P.V. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Raichenko A.V. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Smirnova T.V. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Sobolevskaya O.V. – Doctor Sci. (Med.), prof.
Tikhonova E.V. – Dr. Sci. (Soc.), prof.
Filippov A.V. – Dr. Sci. (Psy.), prof.
Fomin P.A. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Cherepov V.M. – Doctor Sci. (Med.), prof.
Chudnovskii A.D. – Dr. Sci. (Econ.), prof.
Eriashvili N.D. – Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Jur.),
Cand. Sci. (Hist.), prof.

The journal is included in the list of Higher Attestation Commission of peer-reviewed scientific publications, in which should be published basic scientific results of dissertations on competition of a scientific degree of candidate of sciences and on competition of a scientific degree of doctor of sciences in the field: 08.00.01 – Economic theory (economic sciences), 08.00.05 – Economics and management of the national economy (by branches and fields of activity) (economic sciences), 08.00.10 – Finance, money circulation and credit (economic sciences), 08.00.12 – Accounting, statistics (economic sciences), 08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics (economic sciences), 08.00.14 – World Economy (Economics), 19.00.01 – General psychology, personality psychology, history of psychology (psychological sciences), 19.00.05 – Social psychology (psychological sciences), 22.00.01 – Theory, methodology and history of sociology (sociological sciences), 22.00.03 – Economic sociology and demography (sociological sciences), 22.00.04 – Social structure, social institutions and processes (sociological sciences), 22.00.05 – Political sociology (sociological sciences), 22.00.06 – Sociology of culture (sociological sciences), 22.00.08 – Sociology of management (sociological sciences).

Статьи доступны по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная, согласно которой возможно неограниченное распространение и воспроизведение этих статей на любых носителях при условии указания автора и ссылки на исходную публикацию статьи в данном журнале в соответствии с правилами научного цитирования



Главный редактор

И.В. Грошев

Ответственный за выпуск

Л.Н. Алексеева

Редакторы

Е.В. Таланцева

Ю.С. Никитина

Редактор перевода

А.В. Меньшиков

**Выпускающий редактор
и компьютерная верстка**

Е.А. Гусева

Технический редактор

Д.С. Тарасова

Дизайн обложки

Л.Н. Алексеева

Зарегистрирован в Роскомнадзоре,
свидетельство ПИ № ФС77-1361 от 10.12.1999 г.
В запись о регистрации внесены изменения,
регистрационный номер ПИ № ФС 77-76215 от 12.07.2019 г.

Подписной индекс в электронном каталоге
ОАО Агентство «Роспечать» – 42517
<http://press.rospechat.ru/publications/view/42517/>

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.
Подп. в печ. 13.05.2021 г.
Формат 60×90/8
Объем 24,25 печ. л.
Бумага офисная
Печать цифровая
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 439

Издательство: Издательский дом ГУУ
(Государственный университет управления)

Издается в авторской редакции

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензирования

Адрес редакции:
109542, г. Москва, Рязанский проспект, д. 99,
главный учебный корпус, кабинеты 346 и 345А.
Тел.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
Сайт: <http://www.vestnik.guu.ru>

Articles are available under a Creative Commons «Attribution» International 4.0 public license, according to which, unlimited distribution and reproduction of these articles is possible in any medium, specified the author's name and references to the original article publication in this journal in accordance with the rules of scientific citation



Editor-in-Chief

I.V. Groshev

Responsible for issue

L.N. Alekseeva

Editors

E.V. Talantseva

Yu.S. Nikitina

Translation editor

A.V. Menshikov

**Executive editor
and desktop publishing**

E.A. Guseva

Technical editor

D.S. Tarasova

Cover design

L.N. Alekseeva

Registered in the Roskomnadzor
Certificate PI № FS77-1361 from 10.12.1999
Changes have been made to the registration record
Registration number PI № FS 77-76215 from 12.07.2019

Subscription index in the electronic catalog
of JSC Agency «Rospechat» – 42517
<http://press.rospechat.ru/publications/view/42517/>

LR № 020715 from 02.02.1998
Signed to print 13.05.2021
Format 60×90/8
Size 24,25 printed sheets
Offset paper
Digital printing
Circulation 1000 copies
(the first factory 100 copies)
Print order № 439

Publishing: Publishing house
of the State University of Management

Published in author's edition

The authors are responsible for the information
presented in the publication

All published articles have undergone
a mandatory review procedure

Editor's office:
109542, Russia, Moscow, Ryazanskii Prospekt, 99, State University
of Management, the main academic building, office 346 and 345A.
Tel.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
<http://www.vestnik.guu.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Антонов В.Г., Райченко А.В.	
Развитие теории управления – вызов времени.....	5
Мадьяров А.А.	
Обеспечение конкурентоспособности в XXI веке: особенности управления человеческими ресурсами	11
Плетнёва А.В., Халимон Е.А.	
Гармоничное управление проектами и программами в условиях изменяющейся окружающей среды	18
Ци Жунчао	
Управленческая культура как часть организационной культуры в формировании и реализации стратегии организации.....	25

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Акопян А.Р., Аракелян А.М., Воронцова Ю.В., Крысов В.В.	
Оценка подходов к регулированию цифрового кинопроката	32
Годин В.В., Терехова А.Е.	
Современный опыт цифровизации образования	37
Зябликова О.А., Танина М.А.	
Управление инновационными проектами на предприятии: ключевые понятия и особенности.....	44
Хэ Мэнин	
Типология цифровых организаций в условиях цифровой трансформации.....	50

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Берникова Е.В., Тихонова Е.В.	
Техники формирования синергетического эффекта в маркетинговых коммуникациях на рынке эстетической медицины	57
Долонина Е.А., Шинкевич М.В.	
Специфика бизнес-процессов нефтехимических предприятий в условиях цифровизации экономики	64
Зотов Е.Д.	
Организация деловых путешествий в России	73
Сериков С.Г., Ганина Т.Н.	
Развитие российского Дальнего Востока и Арктики: демографический аспект	79

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бойкова М.В.	
Интегративная модель как инструмент создания ценности в системе таможенного администрирования	87
Захарова А.В., Самodelko Л.С., Кирова Е.А.	
Оценка возможности применения цифровой платформы Федеральной налоговой службы России при определении налоговой нагрузки организации	97
Зотиков Н.З.	
Актуальные проблемы патентной системы налогообложения	106
Красовский Н.А.	
Институты поддержки предпринимательства в России	116
Трофимова Н.Н.	
Особенности и перспективы внедрения интегрированной методологии Lean Six Sigma на предприятии	123
Чебышев И.И.	
Роль внутреннего аудита в функционировании эффективной системы внутреннего контроля предприятий	130

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Булатова В.Б.	
Краудфинансы: особенности, тенденции и пути развития в современной России	138
Володина А.О.	
Факторы, влияющие на капитализацию компании	146
Зыонг Т.Ф.Т.	
Измерение национального финансового развития: индексы и методы	152
Саченко Л.И.	
Оценка финансовой устойчивости результатов деятельности организации Севастополя	161

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

V.G. Antonov, A.V. Raychenko	
Development of management theory – a challenge of the time	5
A.A. Madyarov	
Ensuring competitiveness in the twenty-first century: features of human resource management	11
A.V. Pletnyova, E.A. Khalimon	
Harmonious project and program management in a changing environment	18
Zi Gunchao	
Management culture as part of the organizational culture in the formation and implementation of the organization's strategy	25

STRATEGIES AND INNOVATIONS

A.R. Akopyan, A.M. Arakelyan, Yu.V. Vorontsova, V.V. Krysov	
Evaluation of approaches to the regulation of digital film distribution.....	32
V.V. Godin, A.E. Terekhova	
Contemporary experience of education digitalization	37
O.A. Zyablikova, M.A. Tanina	
Management of innovative projects at the enterprise: key concepts and features	44
He Menin	
Typology of digital organizations in the context of digital transformation.....	50

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

E.V. Bernikova, E.V. Tikhonova	
Techniques of synergistic effect formation in marketing communications on the aesthetic medicine market	57
E.A. Dolonina, M.V. Shinkevich	
Specifics of business processes of petrochemical enterprises in the context of digitalization of the economy	64
E.D. Zotov	
Organization of business travel in Russia	73
S.G. Serikov, T.N. Ganina	
Development of the Russian Far East and the Arctic: demographic aspect ...	79

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

M.V. Boykova	
Integrative model as a value creation tool in the customs administration system	87
A.V. Zakharova, L.S. Samodelko, E.A. Kirova	
Assessment of the possibility of using the digital platform of the Federal Tax Service of Russia in determining the tax burden of the organization.....	97
N.Z. Zotikov	
Current problems of the patent tax system.....	106
N.A. Krasovskiy	
Entrepreneurship support institutions in Russia.....	116
N.N. Trofimova	
Features and prospects of implementation of the integrated Lean Six Sigma methodology at the enterprise.....	123
I.I. Chebyshev	
The role of internal audit in the functioning of an effective system of internal control of enterprises	130

FINANCES AND BANKING

V.B. Bulatova	
Crowdfunding: features, trends and ways of development in modern Russia.....	138
A.O. Volodina	
Factors affecting the company's capitalization	146
T.Ph.T. Duong	
Measuring national financial development: indexes and methods.....	152
L.I. Sachenok	
Assessment of the financial stability of the results of the organization of Sevastopol	161

СОДЕРЖАНИЕ

Фам Тхи Хоа

Управление финансами предприятий отрасли переработки рыб и морепродуктов во Вьетнаме во время пандемии COVID-19.....	170
---	-----

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Домашова Е.В.

Система управления социальной защитой населения в Республике Алтай.....	174
--	-----

Очирова Г.Н.

Образовательная миграция из Республики Бурятия: факторы, масштабы и направления	181
--	-----

Садыков Р.М., Большакова Н.Л., Хамадеева Р.Х.

Социальная деятельность негосударственных организаций в отношении семей с детьми	189
---	-----

CONTENTS

Pham Thi Hoa

Financial management of fish and seafood processing enterprises in Vietnam during the COVID-19 pandemic	170
--	-----

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

E. V. Domashova

Social protection management system in the Altai Republic.....	174
--	-----

G. N. Ochirova

Educational migration from the Republic of Buryatia: factors, scale and directions.....	181
--	-----

R. M. Sadykov, N. L. Bolshakova, R. H. Khamadeeva

Social activities of non-governmental organizations in relation to families with children	189
--	-----

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 303

JEL A22

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-5-10

Антонов Виктор Глебович

д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-6491-6849

e-mail: v.antonov1949@yandex.ru

Райченко Александр Васильевич

д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-5776-013X

e-mail: A.V.Raychenko@bk.ru

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ – ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ

Аннотация. Рассмотрены актуальные вопросы постановки, позиционирования и развития теории управления в системе социально-экономических наук и дисциплин. Выявлены признаки, проанализированы причины, обоснованы и предложены подходы, выработаны варианты решения системного кризиса науки управления, ее обновления и развития в современных социально-экономических условиях. Представляемыми настоящей публикацией исследованиями определены и обоснованы ключевые направления совершенствования теории как фундаментальной основы развития комплекса управленческих дисциплин. Предложено и раскрыто поэтапное содержание дорожной карты поступательного расширения и углубления исследований современных концепций теории управления, их апробации, адаптации и использования в научной и образовательной сферах.

Ключевые слова: инновационность, исследование, концепция, обоснование, проблемы, развитие, теория, управление

Для цитирования: Антонов В.Г., Райченко А.В. Развитие теории управления – вызов времени // Вестник университета. 2021. № 4. С. 5–10.

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT THEORY – A CHALLENGE OF THE TIME

Abstract. The publication considers topical issues of formulation, positioning and development of management theory in the system of socio-economic sciences and disciplines. The paper identifies signs, analyses the reasons, substantiates and proposes approaches, develops options for solving the systemic crisis of management science, its renewal and development in modern socio-economic conditions. The research presented in this publication determines and substantiates the key areas for improving the theory as a fundamental basis for the development of a complex of management disciplines. The authors propose and disclose the step-by-step content of the roadmap for the progressive expansion and deepening of research of modern concepts of management theory, their approbation, adaptation and use in scientific and educational spheres.

Keywords: innovativeness, research, concept, justification, problems, development, theory, management

For citation: Antonov V.G., Raychenko A.V. (2021) Development of management theory – a challenge of the time. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 5–10. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-5-10

Введение

Непреодолимое значение известного классического утверждения о том, что нет ничего более практичного, чем хорошая теория, радикально актуализируется на настоящем этапе оценки состояния и модернизации науки управления в качестве основы развития всего комплекса управленческих знаний в современных экономических условиях. Возвращение к фундаментальному научному обоснованию социально-экономических концепций, инновационная постановка проблематики прикладных исследований управления, бурное развитие

© Антонов В.Г., Райченко А.В., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Antonov V.G., Raychenko A.V., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



рыночных ресурсов и возможностей, раскрывающих потенциал образовательных дисциплин определили новые требования к теории управления. Сегодня, а главное, завтра она должна определять не столько действующие, сколько проявляющиеся, формирующиеся, исследуемые зависимости, оценивать сущность, содержание, воздействие на процессы и результаты постановки и достижения целей.

Постановка проблемы

Современные научные исследования, развивающиеся как традиционным путем «от простого к сложному», так и обратной последовательностью, все чаще встречают на своем пути трудности, препятствия и даже определенные противодействия. Они формируют последовательно усложняющиеся проблемы, которые не только замедляют процессы исследований, построений, развития, но приводят к обострению кризисных противоречий. Такие зависимости особенно остро проявляются в инновационных исследованиях развития ключевой составляющей каждой фундаментальной науки, ее теории, представляемой учением о закономерностях. Именно такая ситуация сложилась в настоящее время в обосновании, постановке и использовании основных концепций теории управления социально-экономическими системами, определенной Федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования (ФГОС 3+) в качестве основополагающей учебной дисциплины большинства управленческих программ университетского образования.

Первая проблема, с которой встречаются исследователи этой области знаний, заключается в определении объекта. Это не только организация, учреждение или предприятие, но и достаточно широкий спектр обобщающих категорий, в качестве которых выступают: бизнес, самостоятельные формирования, общественные структуры и т. п. В этой связи актуализируется соответствующий вопрос: может ли общепризнанно существовать и конструктивно применяться универсальная теория управления социально-экономическими системами в принципе, и конкретными, прикладными формами ее организационно-правовой реализации в частности. В отличие от общетеоретического подхода, в поисках ответа на этот вопрос до сих пор не достигнуто убедительного понимания, разделяемого научно-образовательным сообществом [5]. К сожалению, в настоящее время однозначно не просматривается очевидная заинтересованность в концептуальной форме представления теории управления социально-экономическими системами как в научно-образовательном, так и в бизнес-сообществах.

Объединяющие фундаментальные положения разработки и осуществления целенаправленного воздействия научные основы управления сформировались в целостном представлении еще в СССР в виде теории управления социалистическим производством. Наиболее полно развернутый спектр ее основополагающих концепций отражен в учебниках, монографиях и публикациях первой отечественной научной школы ученых Московского института управления. Созданная доктором экономических наук, профессором, автором первого отечественного учебника по управлению производством, заведующей первой отечественной кафедрой управления, ректором первого института управления О. В. Козловой научная школа стала первым отечественным ответом на военные вызовы социально-экономического развития общества [3]. На основе представленных в публикациях ученых научной школы концепций становилась и развивалась большая часть фундаментальных и прикладных исследований и представляющих их результаты современных управленческих дисциплин.

Литературный обзор

С развитием рыночных трансформаций отечественной экономике в качестве альтернативной основы таких исследований и построений была взята западная концепция менеджмента без надлежащего теоретического обоснования, критического осмысления и социальной адаптации [2]. Между тем именно на Западе, прежде всего в США, отчетливо наблюдаются нарастающие противоречия «управленческих джунглей»: не просто допускается, но открыто стимулируется излишнее многообразие субъективных подходов и трактовок, не только пересекающихся между собой, но и зачастую противоречащих друг другу. Конструктивно сориентироваться в них современному исследователю, не говоря уже об обучающемся, достаточно сложно, как и адекватно адаптировать их к актуальным реалиям, и, что самое главное, их невозможно интегрировать в концептуально обоснованную, целостную модель управления [1].

В современных условиях, по мнению одного из признанных исследователей зарубежных концепций управления Г. Минцберга, западная модель управления полностью изжила себя и не подлежит корректировке, что необходимо обуславливает разработку новой концепции ее постановки, построения и использования [3].

В актуальной оценке состояния и результатов фундаментальных исследований управления встречаются и менее радикальные взгляды, но их общий настрой заключается в том, что современная ситуация в области постановки научно обоснованной теории управления характеризуется обостряющейся необходимостью пересмотра устоявшихся стереотипов и модернизации базовых концепций. При этом серьезным исследователям представляется совершенно очевидным, что необходимые изменения потребуют не только соответствующего обоснования, но и определенного реальным уровнем развития социально-экономических отношений временного лага осмысления, апробации, адаптации освоения, восприятия и использования ключевых положений и конструктивных ресурсов фундаментальной теории управления социально-экономическими системами.

В современных трендах постановки, представления и использования отечественной науки управления в результате доминирования западной модели развились сущностные изменения ее состава и содержания [6]. Наряду с сокращением постановки и использования фундаментально обоснованных концепций непропорционально акцентировались значения таких составляющих, как роль лидерства, умения работать в команде, формирования навыков коммуникабельности, воспитания социальной ответственности, освоения компетенций конфликтологии, стрессовой устойчивости и других прикладных ресурсов, более представляющих искусство, чем науку теорий управления социально-экономическими системами. Все они, несомненно, важны в практике, однако, теория управления должна строиться не столько на прикладных положениях искусства, сколько на научно обоснованных фундаментально-концептуальных универсальных постулатах. Очевидно и то, что перспективные исследования целенаправленного воздействия субъекта на объект, должны обязательно проводиться на фундаментальной научной основе и обеспечивать концептуальное обоснование и универсальное применение теории управления социально-экономическими системами.

Теория и методы

Ретроспективный анализ показывает, что разработанная еще в СССР теория управления не должна, да и не может полностью быть использована в условиях, кардинально отличающихся от реалий того времени. Вместе с тем целый спектр ее основополагающих построений практически применяется до сих пор и с учетом определенной модернизации может конструктивно использоваться в актуальных теоретических обоснованиях и представлениях. Прежде всего это касается методологических основ управления, состава и содержания значительной части закономерностей и принципов его организации, построения и оптимизации процесса постановки и достижения цели. Наравне с отечественными разработками фундаментальная теория анализирует, учитывает, использует наиболее значимые достижения зарубежных исследований. Это позволяет подтвердить обоснованность представляемых концепций независимыми научными позициями.

Для фундаментального обоснования, представления и использования современной и целостной науки управления необходимо критически осмыслить все ранее наработанные ведущими научными школами концепции, отбросить устаревшие, апробировать инновационные, логически выстраивая совершенную, завершенную, универсальную теорию управления. Использование формата дорожной карты, последовательность организации таких исследований, на наш взгляд, может представляться следующими основными этапами обоснования, постановки и развития теории управления социально-экономическими системами.

1. Фундаментальная постановка методологии в качестве универсального учения об организации исследований, представлений и использования положений науки управления как учения о закономерностях целенаправленного воздействия субъекта на объект. При этом именно фундаментальность исследований становится необходимой основой постановки и применения комплекса действительно научно обоснованного представления состава и содержания основных концепций теории управления, их построения, взаимодействия и использования в науке и практике социально-экономического развития общества.

2. Формирование, освоение, распространение и признание целостного и стройного понятийно-категориального аппарата науки и практики управления, постепенно замещающего эклектично сложившийся состав терминов (гlossарий, тезаурус и т. п.), понимаемых, а главное, применяемых различными субъектами очень разнообразно. На этой основе необходимо обеспечить постановку, введение и использование единого профессионального языка конструктивного общения исследователей и практиков управления, обеспечивающего преемственность методологии, теории и организации целенаправленного воздействия.

3. Одной из первоочередных задач обоснования универсальной теории управления является однозначное определение предметной области постановки и проведения фундаментальных исследований теории и прикладных разработок организации управления, обеспечивающее исчерпывающую классификацию всего многообразия конкретных форм ее проявления. В связи с этим определение объекта исследований и построений обуславливает необходимость конкретизации сущности, формы, содержания, места и роли субъекта целенаправленного воздействия, отражающих новое представление взаимного позиционирования и конструктивного взаимодействия субъекта и объекта управления.

4. Определение конфигурации позиционирования основных категорий теории управления, в их взаимодействии с составляющими корреспондирующих дисциплин, областей научных знаний и сфер практической деятельности. Это позволит выделить спектр ключевых проблем теории и организации управления, исследование и разрешение противоречий которых обеспечивают повышение уровня управляемости объекта при одновременном увеличении гибкости осуществляемого взаимодействия. Его определение позволит конструктивно разрешить одну из актуальных научно-методических проблем мобилизации и интеграции ресурсов междисциплинарного знания для решения практических задач управления.

5. Ключевой особенностью организации и проведения исследований теории управления должны стать постановка и применение адаптированных агрегаций процессного, инженерного, проектного подходов в управлении формированием, функционированием и развитием социально-экономических систем. Динамичные процессы построения и применения основанного на них инструментария, изначально соответствуя процессной природе управления как целенаправленного воздействия, позволяют профессионально проектировать и осуществлять организацию управления. Этим определяется приоритет освоения профессиональных компетенций, на основе которых мобилизуются и используются должностные, лидерские, коммуникационные качества и, конечно же, талант руководителя.

6. В качестве ключевого ресурса управления, формируемого умножением человеческого капитала, необходимо обосновать адекватную современным реалиям концепцию пожизненного профессионального совершенствования персонала управления. Эта разработка не была завершена в ходе развития науки и практики управления, поскольку так и не была конструктивно решена ее ключевая задача постановки концепции управления поведением работника, подразделения, корпорации как активного участника социально-экономической системы. Человеческий фактор действительно стал «ахиллесовой пятой» управления, не позволяющей адекватно учитывать воздействия таких радикально влияющих соотношений его качеств, как: активность и инертность, результативность и корыстность, отзывчивость и эгоизм, ассимилированность и замкнутость и т. п.

7. Определить место и роль в науке и практике управления идентификации, сочетания и трансформации отношений собственности, обуславливающих особые формы и методы их учета в выработке стратегии и реализации тактики управления. Вместе с тем необходимо проанализировать и оценить конструктивность и устойчивость их противостояния нарастающим трендам оппортунистической реакции топ-менеджеров, которые должны превентивно и гармонично уравнивать такие морально нравственные приоритеты поведения персонала управления, как честность, доверие, справедливость, участие, декларируемые в рамках конструктивных концепций управления собственностью.

8. Ключевой задачей в условиях бурного развития современных трендов модернизации становится постановка и осуществление реально востребованных и перспективно прогнозируемых программ цифровизации процессов и систем управления. Для ее конструктивного решения необходимо изначально понимать, что основой осуществления всего многообразия разрабатываемых и корреспондирующих между собой программ цифровизации становится их реальная расчетность. Очевидно, что в решении задач цифровизации управления необходимо расчетно обосновывать и прогностически просчитывать целесообразность всех осуществляемых трансформаций. Для этого также необходимо расширять применение не только математического, но и логического расчета, что само по себе требует большой предварительной теоретической и организационной проработки.

Анализ результатов

В ходе исследований, обоснований, построения концепций научной школы необходимо, прежде всего, конструктивно разрешить ключевой вопрос: «Какой подход может стать доминирующим: традиционный, эклектический или инновационный?». Сам по себе эклектический подход не является априори неприемлемым –

он в какой-то степени даже неизбежен. Очевидно, что эклектический подход может обеспечить не только учебно-методологическое согласование, но и конструктивную оптимизацию элементов теории с точки зрения определения ее состава и содержания на единой концептуальной основе [4]. Однако следует понимать, что, базируясь преимущественно на этом подходе, невозможно сформировать значимую для социума теорию управления, – нужны инновации, и, что принципиально важно, изначально системные.

Инновационность науки управления должна проявляться в построении интегрированной теории (мета-теории), обеспечивающей исчерпывающее представление свода закономерностей целенаправленного воздействия. Особый акцент в теории будет сделан на выявлении закономерностей поведения работника, отношений персонала организации, управления всем спектром процессов взаимодействия в ней и с ней. Такой подход позволяет объединить в единую целостную концепцию идеи и методы общего и стратегического управления, экономики и организации, психологии и социологии взаимодействия, нейрофизиологии, математики и других наук. В целом конструктивное решение такой задачи обеспечивает сочетание практически всего спектра подходов, инструментов, способов обоснования, постановки, освоения и использования теории управления социально-экономическими системами.

Для обоснованной адаптации и целенаправленного применения такого инструментария в ходе исследования и построения фундаментальной теории управления социально-экономическими системами целесообразно выделить, идентифицировать и позиционировать основные образующие признаки формирующей и представляющей ее научной школы:

- 1) в качестве ключевого признака формирования научной школы артикуляцию проблемы, раскрывающую сущность и содержание рассматриваемых и представляемых положений и концепций;
- 2) в качестве организационной основы исследования и разрешения артикулированной проблемы постановку единой методологии, обеспечивающей выявление, анализ, оценку и построение основных составляющих теории;
- 3) в качестве исследовательской программы, включающей в себя «жесткое ядро», объединяющее собственно теорию управления и «адаптирующий пояс», складывающийся из прикладных дисциплин, специализирующих использование теории управления, определить:
 - выделение лидеров, в том числе коллективных;
 - воспроизводство учеников и последователей;
 - распространение базовых концепций теории;
 - развитие социальной инфраструктуры;
 - общественное признание статуса.

Естественно, как состав, так и содержание этой программы должны перманентно модернизироваться в соответствии с выдвигаемыми гипотезами, проводимыми исследованиями и получаемыми результатами.

Заключение

На сегодняшний день, в отечественной научной среде только формируется фундаментально обоснованная, конструктивно выраженная, общепризнанная научная школа теории управления социально-экономической системой. Ее отсутствие деструктивно влияет не только на исследовательские и образовательные процессы, но и даже на обеспечение безопасного и самостоятельного развития общества в целом. Речь, в том числе, идет о навязывании враждебных отечественным устоям, традициям, приоритетам смыслов, искажающих социальные культурные коды, лишаящих национальные корпорации ключевых конкурентных преимуществ, не раз обеспечивавших достижение всемирно признаваемых результатов.

Необходимость формирования национальной научной школы теории управления социально-экономическими системами обусловлена еще и тем обстоятельством, что сегодня происходит постепенный разворот от либеральной экономической модели к становлению новой государственно-капиталистической концепции. Она неизбежно обеспечит «восстановление» в новых социально-экономических условиях, функций планирования, координации, организации и других классических категорий теории управления. Все это повлечет за собой необходимость обоснования нового представления состава и содержания теории управления социально-экономическими системами. Процесс этот достаточно сложный, трудоемкий и может быть реализован только объединенными усилиями всех заинтересованных сообществ, интегрированных в современную сетевую научную коммуникацию.

Сознавая всю важность и сложность разрешения обозначенной проблемы исследования и представления теории управления социально-экономическими организациями, ученые кафедры теории и организации управления ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» ориентируют стратегические исследования на органичное сочетание фундаментальных и прикладных аспектов управления. Одним из таких инновационных проектов кафедры стала подготовка к публикации в 2021 г. мультиуниверситетского учебника «Теория управления социально-экономическими системами». Объединяя общим авторским коллективом разработки ведущих ученых семи российских университетов, проект позволяет не только убедительно обосновать, но и конструктивно продвинуть постановку и применение современного представления теории управления в наиболее востребованные и признанные научные сферы и образовательные программы.

Библиографический список

1. Антонов, В. Г. Проблемы и перспективы развития менеджмента в России // Управление. – 2016. – № 4. – С. 6–15.
2. Гапоненко, А. Л., Савельева, М. В. Теория управления: учебник и практикум. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 336 с. – (Серия «Бакалавр. Академический курс»).
3. Козлова, О. В., Кузнецов, И. Н. Научные основы управления производством: учебник. – М.: Экономика, 1968. – 286 с.
4. Минцберг, Г. Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента / пер. с англ.: В. Кузин, А. Стативка. – СПб.: Питер, 2011. – 288 с.
5. Райченко, А. В. Теория менеджмента: эклектика или инновации // Вестник университета. – 2009. – № 5. – С. 158–164.
6. Черкасская, Г. В. Итоги развития отечественной теории управления социально-экономическими системами в конце XX – начале XXI в. // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/itogi-razvitiya-otechestvennoy-teorii-upravleniya-sotsialno-ekonomicheskimi-sistemami-v-kontse-xx-nachale-xxi-v> (дата обращения: 03.03.2021).

References

1. Antonov V. G. Problems and prospects of management development in Russia, *Upravlenie*, 2016, no. 4, pp. 4–6. (In Russian).
2. Gaponenko A. L., Savel'eva M. V. *Management theory: textbook and workshop*, 2nd edition, revised and expanded, Moscow, Yurait, 2017, 336 p. (Series “Bachelor. Academic course”). (In Russian).
3. Kozlova O. V., Kuznetsov I. N. *Scientific bases of production management: textbook*, Moscow, Ekonomika, 1968, 248 p. (In Russian).
4. Mintzberg H. *Act effectively. Best management practices*, translated from English by V. Kuzin, A. Stativka, St. Petersburg, Piter, 2011, 288 p. (In Russian).
5. Raichenko A. V. Management theory: eclecticism or innovation, *Vestnik universiteta*, 2009, no. 5, pp. 158–164. (In Russian).
6. Cherkasskaya G. V. Results of the development of the domestic theory of management of socio-economic systems in the late XX – early XXI century, *Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A. S. Pushkina*, Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/itogi-razvitiya-otechestvennoy-teorii-upravleniya-sotsialno-ekonomicheskimi-sistemami-v-kontse-xx-nachale-xxi-v> (accessed 03.03.2021). (In Russian).

Мадьяров Азат Альбертович
канд. социол. наук, Институт гуманитарных наук, экономики и информационных технологий, г. Бургас, Болгария
ORCID: 0000-0002-4911-7790
e-mail: am.1818@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В XXI ВЕКЕ: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация. Формирование инновационной экономики накладывает новые обязательства на различные отрасли и сферы деятельности. Повышается актуальность использования новых методов и подходов управления. Идентификация приемов интеграции кадровых практик, используемых находящимися в процессе цифровой трансформации организациями, в стратегический контекст информационного общества представляет как научный, так и практический интерес. Вызовы, стоящие перед экономикой Российской Федерации, мотивируют руководство российских организаций своевременно реагировать на динамичность внешнего окружения. Систематизация основных положений Концепции развития Российской Федерации до 2020 г., докладов консалтинговых компаний, отчетов ведущих российских банков – лучших работодателей России свидетельствует о готовности последних к ответам на внешние угрозы нового стратегического контекста. Дальнейшее совершенствование методов управления и кадровых практик позволит обеспечить как развитие российской экономики в целом, так и привлекательность российских организаций для высококвалифицированных специалистов. В условиях информационного общества рекомендуется продолжение последовательного и системного внедрения новых приемов управления.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, информационное общество, интернет-экономика, бизнес-модель, инструменты менеджмента, Agile-менеджмент, конкурентоспособность, стратегический контекст, экосистема бизнеса

Для цитирования: Мадьяров А.А. Обеспечение конкурентоспособности в XXI веке: особенности управления человеческими ресурсами // Вестник университета. 2021. № 4. С. 11–17.

Azat A. Madyarov
Cand. Sci. (Soc.), Institute
of Humanities, Economics and
Information Technology, Burgas,
Bulgaria
ORCID: 0000-0002-4911-7790
e-mail: am.1818@mail.ru

ENSURING COMPETITIVENESS IN THE TWENTY- FIRST CENTURY: FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Abstract. The formation of an innovative economy imposes new obligations on various industries and spheres of activity. The relevance of using new management methods and approaches is increasing. The identification of methods for integrating HR practices used by organizations in the process of digital transformation into the strategic context of the information society is of both scientific and practical interest. The challenges facing the Russian economy motivate the management of Russian organizations to respond in a timely manner to the dynamism of the external environment. The systematization of the main provisions of the Concept of Development of the Russian Federation until 2020, reports of consulting companies, reports of leading Russian banks – the best employers in Russia indicates the readiness of the latter to respond to external threats of the new strategic context. Further improvement of management methods and personnel practices will ensure both the development of the Russian economy as a whole and the attractiveness of Russian organizations for highly qualified specialists. In the context of the information society, it is recommended to continue the consistent and systematic implementation of new management techniques.

Keywords: human resources, information society, internet-economy, business-model, management tools, Agile management, competitiveness, strategic context, business ecosystem

For citation: Madyarov A.A. (2021) Ensuring competitiveness in the twenty-first century: features of human resource management. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 11–17. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-11-17



Введение

Завершение реализации государственной программы развития 2008–2020 гг. связано с подведением итогов формирования инновационной экономики Российской Федерации (далее – РФ). Оценка результативности экономического развития страны предполагает не только анализ финансовых достижений, но и определение управленческих механизмов, позволивших реализовать корпоративные планы.

Банковский сектор экономики России является одним из наиболее успешных в условиях нового стратегического контекста. Идентификация управленческих инструментов, обеспечивших привлекательность кредитных организаций для квалифицированных сотрудников, имеет большое значение как для понимания источников конкурентоспособности банков, так и для тиражирования методов их работы другими участниками сервисной экономики.

Краткий обзор литературы по теме исследования

Авторы «Концепции развития РФ – 2020» (далее – Концепция) уделили особое внимание развитию человеческих ресурсов [1]. В эпоху всеобщей цифровизации и информационного общества достижение высокого уровня социально-экономического развития, позволяющего обеспечивать глобальную конкурентоспособность, предусматривало, согласно Концепции, культивирование приоритетов инновационного лидерства на уровне организаций. Формирование человеческого потенциала предполагалось реализовать за счет создания условий для развития индивидуальных способностей, формирования партнерских отношений и сильной корпоративной культуры.

Глобальная конкуренция актуализировала пересмотр традиционных управленческих практик. Снижение входных отраслевых барьеров позволило наиболее привлекательным работодателям конкурировать за высококвалифицированные кадры из других сфер экономики. Запрос на высокую гибкость и адаптивность в информационном обществе, основным ресурсом которого являются знания, а также на инновационность сферы услуг сформировал потребность в профессионалах [7].

Принципы инновационной интернет-экономики определяют характер конкуренции, выдвигая новые требования к компаниям XXI в. [9]. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Принципы инновационной интернет-экономики

Наименование	Определение	Содержание
Глобальный характер деятельности	Доступ к зарубежным потребителям и иностранным профессионалам	Создание условий для повышения эффективности сотрудничества между разными направлениями диверсифицированного бизнеса, для работы зарубежных профессионалов на базе единой технологической платформы
Пиринг	Самоорганизация, горизонтальные взаимодействия	Отказ от командно-административных ценностей, препятствующих обеспечению конкурентоспособности
Открытость	Привлекательность для внешних человеческих ресурсов	Возможности работодателя нанимать, мотивировать, развивать и удерживать лучших профессионалов извне, не полагаясь исключительно на собственных сотрудников
Шеринг	Интеллектуальная открытость	Развитие сотрудничества в процессе управления знаниями на основе гибких бизнес-экосистем

Составлено автором по материалам исследования

Международные консалтинговые компании Bain&Company и Deloitte проводят регулярные исследования, итоги которых отражаются в отчетах-докладах:

- анализирующих тенденции использования инструментов менеджмента;
- описывающих базовые характеристики наиболее актуальных инструментов менеджмента (топ-25) –

«Руководство для руководителя» (англ. An executive's guide), включающее информацию по инструментам менеджмента: связанные/смежные инструменты, описание инструмента, методология и практическое использование инструмента;

- систематизирующих тенденции в управлении человеческими ресурсами [12; 14; 15].

Создание механизмов для ответов на вызовы интернет-экономики предусматривает стратегическое управление человеческими ресурсами (далее – ЧР). Согласно данной концепции, сотрудники являются ценными стратегическими ресурсами. При этом сфера ответственности за управление ЧР распространяется на всех менеджеров компании, а политика в области управления ЧР интегрируется в стратегию развития, обеспечивая достижение поставленных целей и задач [2].

Постановка проблемы исследования

Проблематика исследования проистекает из смены характера конкуренции и необходимости обеспечения конкурентоспособности в условиях интернет-экономики. Цифровая глобализация предъявляет новые требования к организациям XXI в., актуализируя выявление современных механизмов, продемонстрировавших свою успешность в процессе стратегического развития субъектов рыночных отношений.

Участники рейтинга наиболее привлекательных работодателей по версии журнала Forbes демонстрируют способность к обновлению своих бизнес-моделей и готовность к конкуренции за ключевые ресурсы. Топ-10 организаций рейтинга выглядит следующим образом:

- IT-компания (от англ. IT – информационные технологии) ООО «Яндекс»;
- горнорудная компания АК «Алроса» (ПАО);
- коммерческий банк АО «Тинькофф Банк»;
- нефтехимическая компания ПАО «СИБУР Холдинг»;
- коммерческий банк «Газпромбанк» (Акционерное общество);
- производственно-сбытовая компания ООО «Сплат Глобал» (SPLAT);
- коммерческий банк Банк ВТБ (ПАО);
- коммерческий банк ПАО «Сбербанк»;
- телекоммуникационная компания ПАО «МТС»;
- золотодобывающая компания ПАО «Полюс» [10].

Из рейтинга очевидно, что почти половина (4 из 10) первой десятки наиболее привлекательных работодателей России относится к одной отрасли – коммерческие банки. Организации производственной направленности, но из разных отраслей экономики, занимают такое же положение (4 из 10). Еще два участника – компании из сферы информационных технологий (ООО «Яндекс» – 1 место) и телекоммуникаций (ПАО «МТС» – 9 место).

Вызовы, признанные на федеральном уровне, становятся внешними угрозами и для коммерческих банков. Являясь важной частью экономики, банковский сектор демонстрирует значительные успехи в процессе адаптации к новым требованиям стратегического контекста. Финансово-кредитные организации достигают поставленных целей во многом за счет внедрения новых методов и инструментов управления, преобразующихся в современные кадровые практики.

Рассмотрим более подробно две компании из топ-10 рейтинга Forbes: АО «Тинькофф Банк» (3 место) и ПАО «Сбербанк» (8 место) [10]. Бизнес-модели обеих организаций в контексте инновационной экономики предусматривают в качестве ответных мер на внешние вызовы создание и внедрение систем привлечения и активизации квалифицированных человеческих ресурсов.

Являясь ключевыми стейкхолдерами (от англ. stakeholder – заинтересованная сторона), человеческие ресурсы обоих банков занимают центральное место в их формуле развития, базовое содержание которой было предложено авторами Концепции: интернет-технологии + высококвалифицированные специалисты (рядовые сотрудники и менеджмент) + организационная демократия (вовлечение сотрудников в процессы управления – принятия решений) = инновационная компания [1].

Достижение целевых показателей стратегического развития позволяет кредитным организациям переходить к следующим этапам формирования современных механизмов гибкого управления, которое до сих пор использовалось только IT-компаниями для разработки программного обеспечения: Agile-менеджмент,

ускоряя инновации и повышая ответственность всех участников, в эпоху цифровой экономики получил новый импульс для практического использования – сегодня этот инструмент широко внедряется в компаниях разных отраслей [5].

Используемые инструменты менеджмента доказали свою жизнеспособность в современных условиях. Новые методы работы с кадрами обеспечивают нейтрализацию внешних угроз, отвечая на вызовы инновационной экономики. Поэтому выявленные в ходе исследования «лучшие практики» (как, например, Agile-управление) банков могут использоваться другими субъектами интернет-экономики. Банки – лидеры технологической трансформации активно популяризируют новые приемы управления в масштабах всей экономики РФ.

Руководящий состав банков – лидеров цифровых изменений обладает навыками профессиональных менеджеров, практикующих как классические практики, так и инновационные методы управления. При этом руководству банков приходится решать проблемы применения инструментов развития на нижних уровнях управления и в филиалах: такие компетенции, как «системное мышление и решение проблем», «управление собой» и «развитие команд и сотрудничество», были отмечены только у 10 % респондентов [8].

Реализация принципа «пиринга» инновационной интернет-экономики в отношении «отказа от командно-административных ценностей» (по Тапскотту) или внедрения комплекса корпоративных ценностей «команда вместо иерархии» (по «Сбербанку») зависит как от готовности коллектива, так и от организационных условий. Определяя характер конкуренции, «самоорганизация» и «горизонтальные взаимодействия», как базовые характеристики «пиринга», выдвигают новые требования к компаниям XXI в., задавая новые ориентиры для повышения их конкурентоспособности.

Материалы и результаты исследования

Размытие отраслевых и национальных границ в условиях информационной глобализации ведет к обострению конкуренции. Эффективно работающие бизнес-модели банков, позволяющие им отвечать на внешние угрозы, проявляются в современных управленческих практиках интернет-экономики. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2

Характеристика управленческих практик российских банков

Вызовы	Характеристика управленческих практик	
	АО «Тинькофф Банк»	ПАО «Сбербанк»
Глобальная конкуренция (масштаб)	Бизнес-модель, основанная на быстро растущей экосистеме, объединяющей разные потребительские рынки	
	«Онлайн клиент-ориентированная» экосистема	«Тотальная» экосистема
Технологические изменения (динамика)	Платформа машинного обучения	Технологическая платформа
Квалифицированные человеческие ресурсы (важность)	Командная работа, сотрудничество, интеграция и развитие	Сотрудники – ключевые стейкхолдеры
Экономика знаний / информационное общество (системность)	Высокотехнологичная организационная культура с «открытым исходным кодом» (англ. Open Source Culture)	Культура, основанная на формировании долгосрочных взаимоотношений с клиентами

Составлено автором по материалам источников [11; 16]

Бизнес-модели, ориентирующие кредитные организации на быстрый рост их экосистем, объединяют разные потребительские рынки, обеспечивая комплексное развитие систем управления человеческими ресурсами. Результаты анализа представлены в таблице 3.

Сравнение управленческих и кадровых практик АО «Тинькофф Банк» и ПАО «Сбербанк» свидетельствует о схожих организационных приоритетах в реализации курса на конкуренцию не только с представителями

своей отрасли, но и с мировыми IT-гигантами (Google LLC, ООО «Яндекс»), демонстрирующих заинтересованность в завоевании новых рынков, включая банковский бизнес.

Таблица 3

Характеристика основных кадровых практик российских банков

Элемент системы управления	Характеристика кадровых практик	
	АО «Тинькофф Банк»	ПАО «Сбербанк»
Корпоративный климат самообучающейся организации	Корпоративное обучение, поддержание инновационного, технологического и предпринимательского духа, банк создан как финансовая IT-компания	Корпоративный университет, «лидеры учат лидеров», последовательная трансформация традиционного банка в финансовую IT-компанию
Механизмы координации	Agile-менеджмент	
	Атмосфера профессионализма	Мониторинг атмосферы в командах
Управление талантами	Способность набирать, обучать, мотивировать, вознаграждать и продвигать талантливых специалистов	Модель компетенций, индекс вовлеченности, инструменты привлечения и развития талантов, единая кадровая платформа

Составлено автором по материалам источников [3; 4; 11; 16]

Руководству коммерческих банков – лидеров цифровой трансформации удастся сохранять оптимизм в части приоритетности применения методов развития перед оптимизацией и сокращениями, используя их только в исключительных случаях и оставаясь при этом в рамках общемировых трендов. Экосистемный подход позволяет диверсифицировать бизнес. Банки – лидеры рейтинга Forbes адаптивны к запросам интернет-экономики – добросовестны и привлекательны, как работодатели, что подтверждается высокими оценками их деятельности по метрикам:

- сотрудники (вес критерия – 20 %) = средняя зарплата + обучение (объем часов повышения квалификации + затраты на обучение сотрудников) + социальный пакет (количество элементов социальной политики + затраты на социальные программы) + условия труда (уровень травматизма + условия работы);
- общество (вес критерия – 35 %) = создание новых рабочих мест + благотворительность + инвестиции в инфраструктуру, не связанную с бизнесом;
- экология (вес критерия – 35 %) = выбросы и штрафы (уровень и динамика выбросов, а также величины выплат за негативное воздействие на окружающую среду) + ресурсы (уровень и динамика потребления воды и энергии) + экологическая политика (расходы на охрану окружающей среды, а также есть ли экологическая политика, содержит ли она количественные показатели, достигаются ли они);
- мнение экспертов (вес критерия – 10 %) = предоставление сотрудникам возможностей достойного заработка и профессионального развития + содействие развитию всего общества и росту его благосостояния + соблюдение собственниками и руководством общепринятой деловой этики [10].

Корпоративный климат, стимулирующий сотрудников развиваться, культура обучения, поддержание постоянной трансформации наряду с высокой интеграцией кадровых практик в стратегический процесс позволяет идентифицировать рассматриваемые банки, как самообучающиеся кредитные организации, реализующие приоритетные задачи инновационного развития.

В условиях интернет-экономики XXI в. привлекательность работодателя, как базовая характеристика принципа «открытости» инновационной интернет-экономики, предоставляет широкие возможности по найму, мотивации, развитию и удержанию лучших профессионалов извне, не полагаясь исключительно на собственных сотрудников.

Соответствие практик ведущих российских банков мировым трендам управления демонстрирует обобщенность и возможность использования (тиражирования) их опыта традиционными коммерческими банками и организациями из других отраслей экономики РФ [15].

Выводы

Принципы интернет-экономики, реализуемые ведущими банками России, актуализируют использование новых методов управления. В условиях экономики знаний и информационного общества квалифицированные

сотрудники превращаются в ценный ресурс, обеспечивающий глобальную конкурентоспособность. Наблюдается переход к социально-психологическим методам управления и инновационным формам внутрикорпоративного взаимодействия.

Настройка механизмов постоянной и последовательной трансформации, обусловленной динамичностью внешнего окружения, позволяет лучшим организациям-лидерам XXI в. своевременно диагностировать и нейтрализовать проблемы, связанные с внедрением ценностных установок и формированием благоприятного климата самообучающейся организации. Принятие стратегически важных для развития организаций корпоративных ценностей, повышение вовлеченности персонала, снижение текучести квалифицированных кадров, использование IT-решений в обеспечении обратной связи помогут руководству компаний сформировать механизмы управления, соответствующие требованиям инновационной экономики [6].

Привлекательность для высококвалифицированных специалистов и руководящих сотрудников является важным условием бизнес-успеха. Коммерческим банкам, как и другим субъектам рыночных отношений, пока еще придерживающимся традиционных бизнес-моделей, следует активнее интегрировать новейшие инструменты управления и современные кадровые практики в стратегический процесс для формирования инновационно-ориентированной среды, отвечающей требованиям интернет-экономики XXI в. [5].

Библиографический список

1. Распоряжение правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/ (дата обращения: 01.03.2021).
2. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / пер. с англ. И. Малковой. – СПб.: Питер, 2017. – 848 с.
3. Каткало, В. С. Лидеры учат лидеров: опыт КУ Сбербанка // EduTech. – 2018. – № 8 (20) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sberbank-university.ru/upload/iblock/013/20_EduTech_web.pdf (дата обращения 01.03.2021).
4. Крейнер, С. Библиотека избранных трудов о бизнесе. Книги, сотворившие менеджмент / пер. с англ. А. Трактинского. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 368 с.
5. Мадьяров, А. А. Использование инструментов менеджмента: некоторые тенденции 2008-2017 // Славянский форум. – 2021. – № 1 (31). – С. 41–45.
6. Мадьяров, А. А. Об использовании интернет-портала как инструмента внедрения элементов «организационной демократии» в банковской сфере // Роль бизнеса в трансформации общества – 2014: IX Международный научный конгресс: сборник материалов. Москва, 7–11 апреля 2011 г. – М.: Синергия, 2014. – С. 92–93.
7. Полякова, Н. Л. XX век в социологических теориях общества: монография. – М.: Логос, 2004. – 384 с.
8. Сорокина, Л. А., Ширяева, Т. Ю. Стратегические кадровые приоритеты ПАО «Сбербанк» // Вестник Российского университета кооперации. – 2020. – № 1 (39). – С. 83–86.
9. Тапскотт, Д., Уильямс, Э. Д. Викиномика: как массовое сотрудничество изменяет все / пер. с англ. П. Миронова, при участии Г. Василенко. – М.: Интеллектуальная литература, 2020. – 456 с.
10. 50 лучших работодателей России – 2020 // Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/rating/414327-50-luchshih-rabotodateley-rossii-2020> (дата обращения: 01.03.2021).
11. Годовой отчет 2019 // ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (дата обращения: 01.03.2021).
12. Тенденции в сфере управления персоналом в России – 2019 // Делойт, СНГ. – Апрель, 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/HC-Trends-2019-Russia-General-Report.pdf> (дата обращения: 01.03.2021).
13. 2019 Sustainability Report. Non-Financial Information and Diversity Statement // Tinkoff [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/TCSGH%20Sustainability%20Report%20\(Non-Financial%20Information%20and%20Diversity%20Statement\)%202019.pdf](https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/TCSGH%20Sustainability%20Report%20(Non-Financial%20Information%20and%20Diversity%20Statement)%202019.pdf) (дата обращения: 01.03.2021).
14. Rigby, D. Management tools 2017. An executive's guide. – Bain & Company, Inc., 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bain.com/contentassets/29cf63b5f6ee475aa83500167c44570c/bain_book_management_tools_2017.pdf (дата обращения: 01.03.2021).

15. Rigby, D., Bilodeau, B. Management tools & trends. – Bain & Company, Inc., 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bain.com/contentassets/f8361c5cd99e4f40bbbf83c17d6a91b9/bain_brief-management_tools_and_trends.pdf (дата обращения: 01.03.2021).
16. Strategy Day // Tinkoff. – June, 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/ba3d15a4-63d1-4ce1-b246-f138dc24a023.pdf> (дата обращения: 01.03.2021).

References

1. Order of the Government of the Russian Federation No. 1662-r dated on November 17, 2008 (as amended on September 28, 2018) “On the Concept of Long-Term Development of the Russian Federation for the Period up to 2020”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c-66928fa27e527/ (accessed 01.03.2021).
2. Armstrong M. *The practice of human resource management*, translated from English by I. Malkova, St. Petersburg, Piter, 2017, 848 p. (In Russian).
3. Kat’kalo V. S. Leaders teach leaders: the experience of the Corporate University of Sberbank, *EduTech*, 2018, no. 8 (20). Available at: https://sberbank-university.ru/upload/iblock/013/20_EduTech_web.pdf (accessed 01.03.2021). (In Russian).
4. Crainer S. *Library of selected works on business. Books that created management*, translated from English by A. Traktinskii, Moscow, Olimp-Bizness, 2005, 368 p. (In Russian).
5. Mad’yarov A. A. The use of management tools: some trends 2008–2017, *Slavonic Forum*, 2021, no. 1 (31), pp. 41–45. (In Russian).
6. Mad’yarov A. A. About usage of the Internet portal as a tool for implementing elements of “organizational democracy” in the banking sphere, *The Role of Business in the Transformation of Society – 2014: IX International Scientific Congress: Proceedings*. Moscow, April 7–11, 2011, Moscow, Sinergiya, 2014, pp. 92–93. (In Russian).
7. Polyakova N. L. *The XX century in sociological theories of society: monograph*, Moscow, Logos, 2004, 384 p. (In Russian).
8. Sorokina L. A., Shiryayeva T. Yu. Strategic human resource priorities of PJSC “Sberbank”, *Vestnik of the Russian University of Cooperation*, 2020, no. 1 (39), pp. 83–86. (In Russian).
9. Tapscott D., Williams E. D. *Wikinomics: how mass collaboration changes everything*, translated from English by P. Mironov with the participation of G. Vasilenko, Moscow, Intelktual’naya literatura, 2020, 456 p. (In Russian).
10. 50 best employers in Russia – 2020, *Forbes*. Available at: <https://www.forbes.ru/rating/414327-50-luchshih-rabotodateley-rossii-2020> (accessed 01.03.2021). (In Russian).
11. Annual Report 2019, PJSC “Sberbank”. Available at: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (accessed 01.03.2021). (In Russian).
12. Trends in the field of personnel management in Russia – 2019, *Deloitte, CIS*, April, 2019. Available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/HC-Trends-2019-Russia-General-Report.pdf> (accessed 01.03.2021). (In Russian).
13. 2019 Sustainability Report. Non-Financial Information and Diversity Statement, *Tinkoff*. Available at: [https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/TCSGH%20Sustainability%20Report%20\(Non-Financial%20Information%20and%20Diversity%20State-ment\)%202019.pdf](https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/TCSGH%20Sustainability%20Report%20(Non-Financial%20Information%20and%20Diversity%20Statement)%202019.pdf) (accessed 01.03.2021).
14. Rigby D. *Management tools 2017. An executive’s guide*, Bain & Company, Inc., 2017. Available at: https://www.bain.com/contentassets/29cf63b5f6ee475aa83500167c44570c/bain_book_management_tools_2017.pdf (accessed 01.03.2021).
15. Rigby D., Bilodeau B. *Management tools & trends*, Bain & Company, Inc., 2018. Available at: https://www.bain.com/contentassets/f8361c5cd99e4f40bbbf83c17d6a91b9/bain_brief-management_tools_and_trends.pdf (accessed 01.03.2021).
16. Strategy Day, *Tinkoff*, June 2018. Available at: <https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/ba3d15a4-63d1-4ce1-b246-f138dc24a023.pdf> (accessed 01.03.2021).

УДК 338.24 JEL Q01, Q56, O38

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-18-24

Плетнёва Алёна Владимировна

студент магистратуры, ФГБОУ
ВО «Государственный университет
управления», г. Москва,
Российская Федерация

e-mail: pletneva-ale@mail.ru

ORCID: 0000-0001-5662-4347

Халимон Екатерина Андреевна

канд. экон. наук, «Государственный
университет управления», г. Москва,
Российская Федерация

e-mail: guu.konf@yandex.ru

ORCID: 0000-0002-9480-3466

ГАРМОНИЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Аннотация. Постоянно изменяющиеся условия окружающей среды, помимо нехватки ресурсов, являются одной из самых больших преград при реализации различных проектов и программ. В настоящее время компании, связанные с проектным управлением, стараются определить для себя подходы, которые позволят им эффективно управлять проектами и программами в нестабильной окружающей среде. В статье исследованы такие перспективные подходы к управлению проектами, как устойчивое, «зеленое», ценностно-ориентированное управление проектами. Проанализирован опыт зарубежных и отечественных компаний в применении данных подходов в своей деятельности. Определены основные методические рекомендации и стандарты, на основе которых осуществляется проектное управление в рамках указанных подходов.

Ключевые слова: гармоничное управление программами, устойчивое развитие, «зеленое» проектное управление, ценностно-ориентированное управление проектами, корпоративная социальная ответственность, экология

Для цитирования: Плетнёва А.В., Халимон Е.А. Гармоничное управление проектами и программами в условиях изменяющейся окружающей среды // Вестник университета. 2021. № 4. С. 18–24.

HARMONIOUS PROJECT AND PROGRAM MANAGEMENT IN A CHANGING ENVIRONMENT

Abstract. Constantly changing environmental conditions, in addition to the lack of resources, are one of the biggest obstacles in the implementation of various projects and programs. Currently, companies associated with project management are trying to identify approaches that will allow them to effectively manage projects and programs in an unstable environment. The article examines such promising approaches to project management as sustainable, “green”, value-based project management. The paper analyses the experience of foreign and domestic companies in applying these approaches in their activities. The authors define the main methodological recommendations and standards on the basis of which project management is carried out within the framework of these approaches.

Keywords: harmonious program management, sustainable development, “green” project management, value-based project management, corporate social responsibility, ecology

For citation: Pletnyova A.V., Khalimon E.A. (2021) Harmonious project and program management in a changing environment. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 18–24. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-18-24

Введение

В настоящее время проектно-ориентированным организациям и компаниям, использующим в своей деятельности проектный подход, становится все труднее реализовывать свои проекты и программы. Связано это с тем, что постоянно изменяющиеся условия как в ближнем окружении, так и в дальнем не позволяют не только довести проекты до завершения, но и иногда являются существенными преградами к их запуску. Для успешной реализации проектов и программ необходимо учитывать огромное количество деталей и рисков еще на стадии планирования. Помимо ограничений по времени и ресурсам, следует уделять особое внимание тому, каким образом будет реализован тот или иной проект. Это позволит создать стабильные условия для реализации проекта/программы, чего необходимо достичь в результате его/ее осуществления, как реализация проекта повлияет на дальнейшее развитие организации и какое воздействие окажет проект/программа на процессы, происходящие в отрасли.

© Плетнёва А.В., Халимон Е.А., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Pletnyova A.V., Khalimon E.A., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Современные компании и государственные органы власти все чаще обращаются к различным подходам в управлении проектами и программами, которые могут помочь довести их до завершения и, например, вывести проекты на стадию эксплуатации с наиболее эффективным распределением временных, финансовых и трудовых ресурсов, при этом обеспечивая осуществление процессов управления проектами в соответствии с нормами техники безопасности, мерами защиты окружающей среды, направленными на минимизацию вреда и негативного воздействия на нее, а также с нормами корпоративной социальной ответственности.

Наиболее известными подходами для гармоничного управления проектами и программами на данный момент являются устойчивое развитие в проектном управлении, «зеленый» проектный менеджмент и ценностно-ориентированное управление проектами.

Концепция устойчивого развития

Внедрение принципов социального, экологического и экономического устойчивого развития в различные сферы бизнеса является показателем того, что компании борются не только за свое существование, но и за обеспечение оптимальных условий для нынешнего существования и будущего развития человеческого общества. Организации все больше включают элементы концепции устойчивого развития на уровне как стратегического, так и оперативного управления.

Концепция устойчивого развития фокусируется на следующих основных элементах:

- права человека: выявление наиболее уязвимых социальных групп, гражданские права, основные права человека и принципы в сфере труда;
- трудовая практика: условия труда, охрана труда, развитие и обучение персонала;
- окружающая среда: устойчивое использование ресурсов, предотвращение загрязнения окружающей среды и смягчение последствий изменения климата;
- справедливая практика в контексте операционной деятельности: борьба с коррупцией, обеспечение условий для честной конкуренции и уважение прав собственности;
- проблемы потребителей: справедливая договорная практика, разрешение споров, справедливый маркетинг;
- вовлечение сообщества: обучение и развитие навыков сотрудников, создание богатства и дохода, обеспечение вовлеченности социальных групп [13].

Устойчивое развитие представляет собой не неизменное состояние гармонии, а процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, ориентация капиталовложений, направление технического совершенствования и институциональные изменения находятся в соответствии с имеющимися в настоящий момент и будущими потребностями [2]. Стратегии устойчивого развития бизнеса используются во многих современных проектах и программах. Методические рекомендации Project Sustainability Management Guidelines и разработанное дополнительно к ним руководство были выпущены Международной федерацией инженеров-консультантов и определяют показатели, на основе которых возможно осуществление интеграции принципов устойчивого развития в проектное управление. Суть концепции устойчивого проектного менеджмента в рамках указанных методических рекомендаций заключается в обеспечении равного значения издержек и альтернатив, а также такой их корреляции, чтобы обеспечивалось соответствие целей проекта индикаторам устойчивого развития [7].

Применимость концепции устойчивого развития в проектном менеджменте можно наблюдать в деятельности крупных зарубежных компаний, занимающихся добычей и переработкой нефти.

Например, все компании, которые входят в состав британско-нидерландского концерна Royal Dutch Shell должны следовать требованиям, изложенным в Системе контроля охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды и социальной ответственности (HSSE & SP). В процессе реализации проекта, а затем в течение срока эксплуатации проекта концерн производит анализ полученного опыта сотрудниками, которые имеют отношение к элементам Системы контроля, и руководителями задействованных направлений бизнеса. Полученные в ходе анализа данные затем включаются в другие проекты и программы обучения, связанные с вопросами обеспечения устойчивого развития в рамках других проектов концерна, то есть создается определенная информационная база накопленного опыта [4].

Одна из крупнейших частных нефтяных корпораций в мире Exxon Mobile Corporation производит оценку того, как влияют реализуемые американской компанией проекты на экологию и социальную сферу.

При оценке учитывается весь жизненный цикл проекта: 1) оценка внешней среды; 2) проектирование; 3) реализация; 4) восстановление окружающей среды.

Такая оценка позволяет обеспечить комплексный подход к управлению проектами. При реализации своих проектов в других странах, корпорация придерживается всех существующих в государстве экологических требований, а если подобные требования отсутствуют, то ExxonMobil Corporation обращается к стандартам охраны окружающей среды. Так, в 2010 г. для того чтобы разработать единый корпоративный подход для сохранения окружающей среды, корпорация создала Экологический стандарт управления проектами [4].

Saudi Aramco является крупнейшей в мире компанией по количеству добываемой нефти и существующим нефтяным запасам (компания зарегистрирована в Саудовской Аравии). В данной компании присутствует система менеджмента окружающей среды (EMS). Целью данной системы является обеспечение условий для постоянного улучшения экологической ситуации, а также переход от обычного соблюдения существующих требований к эффективным и наименее опасным по отношению к экологии производственным процессам.

Относительно ситуации в России, можно отметить, что при интеграции принципов устойчивого развития в проектное управление нефтяные компании в большей степени руководствуются требованиями российского законодательства. Компании «Татнефть», «Роснефть», «Башнефть» и «Газпром нефть» разрабатывают собственные корпоративные политики и стандарты в сфере охраны окружающей среды, корпоративной социальной ответственности и промышленной безопасности, проводят оценку воздействия на окружающую среду, соблюдают условия для прохождения государственной экологической экспертизы, осуществляют мониторинг и контроль экологической ситуации. Однако проведение этих мероприятий не позволяет полностью охватить все элементы концепции устойчивого развития. На данный момент не существует инструментария, который позволил бы проанализировать степень включения аспектов устойчивого развития в бизнес-процессы организации, что приводит к появлению затруднений при стратегическом планировании и определения способов совершенствования корпоративного управления [4].

Концепция «зеленого» проектного управления

Следующей концепцией, которая может помочь обеспечить гармоничное управление проектами при постоянно изменяющихся условиях окружающей среды, является «зеленое» проектное управление.

Green Project Management Global (GPM Global) представляет собой международную организацию, занимающуюся созданием стандартов в обозначенной сфере, например стандарт по устойчивому управлению проектами GPM Global P5. Согласно концепции этой организации, «зеленое» проектное управление – подход, включающий определенный инструментарий и методологию, которые могут позволить обеспечить необходимый баланс между имеющимися ограниченными ресурсами и корпоративной социальной и экологической ответственностью. «Зеленое» проектное управление позволяет достигать желаемых целей в бизнесе и в то же самое время уменьшать вредное воздействие на окружающую среду. В соответствии с GPM Global внедрение элементов «зеленого» управления проектами применимо как в частных компаниях, так и на глобальном уровне и базируется на принципах прозрачности и ответственности [1].

«Зеленый» проект – проект, реализация которого происходит на основе применения принципов устойчивого развития в экономической, экологической и социальной сферах, а также активного использования этих принципов в управленческих процессах. Существуют «зеленые» проекты и программы, которые по своей сути являются инфраструктурными. Реализация подобных проектов включает строительство, перемещение земли, интенсивное использование техники. Такие проекты могут оказать большое влияние (в основном, негативное) на сообщество или окружающую среду по мере их реализации. Таким образом, цель подобных проектов состоит в том, чтобы свести к минимуму негативные последствия [10].

Рассмотрим более подробно проекты, в которых можно наблюдать применение элементов концепции «зеленого» управления.

1. Большой бостонский тоннель.

Американский мегапроект, реализованный в штате Массачусетс, стоимостью 14,8 млрд долл. США заменил шестиполосную надземную автомагистраль Бостона (I-93), которая проходила через центр города, подземным шоссе от восьми до десяти полос и добавил два новых моста через реку Чарльз. В результате

реализации проекта магистраль I-90 также была расширена до международного аэропорта Логан и был создан маршрут 1А, соединяющий центр Бостона с набережной.

Реализация этого проекта и помогла, и навредила окружающей среде, как это зачастую происходит в сложных инфраструктурных проектах. Эксплуатация этой магистрали помогла предотвратить дорожные скопления, сократив количество автомобилей, которые простаивали бы в пробках часами. По данным Массачусетского департамента транспорта (MassDOT), уровень оксида углерода в воздухе в Бостоне снизился на 12 % по всему городу в результате строительства шоссе [14]. Однако в период своей реализации проект привел к временному увеличению количества пробок на дорогах и загрязнению окружающей среды, в связи с чем Фонд закона об охране природы штата Массачусетс обязал Содружество Массачусетса расширить и модернизировать систему общественного транспорта, включая расширение Зеленой линии (MBTA) до Сомервилля и Медфорда, при этом вводя в эксплуатацию более чистые автобусы и новые пригородные железнодорожные пути [6].

2. *High Speed 2 (HS2).*

Один из самых сложных и масштабных транспортных проектов, который будет представлять собой высокоскоростную железную дорогу, соединяющую Лондон, Мидлендс, Северную Англию и Шотландию. После ввода в эксплуатацию HS2 будет обслуживать более 25 станций, соединяющих около 30 миллионов человек. Дорога HS2 значительно улучшит транспортную связь на Севере страны и в Мидлендсе, а также привлечет к активной работе в Шотландии уже существующую сеть обслуживающих станций, создав 500 000 дополнительных рабочих мест и построив 90 000 домов возле станций, располагающихся на маршруте HS2.

Маршрут HS2 предоставит способ передвижения, при использовании которого в атмосферу будет выделяться в 17 раз меньше углерода по сравнению, например, с эквивалентным внутренним рейсом и в 7 раз меньше углерода, чем при эквивалентной поездке на автомобиле.

Помимо строительства железной дороги, особое внимание в проекте HS2 уделяется охране окружающей среды и созданию условий для стабильной и благоприятной экологической и ландшафтной обстановки. На сегодняшний день вдоль маршрута железной дороги созданы 60 новых пастбищ, прудов и насаждений, которые служат комфортной средой обитания диких животных. На данном этапе реализации проекта на маршруте высажено 350 000 деревьев, финансируется посадка широколиственных лесов, а также восстановление существующих древних лесов [17].

3. *Индустриальный парк «Южные Врата» (Россия, Московская область).*

Крупный строительный проект в Подмоскowie, который представляет собой логистический комплекс с производственными и складскими помещениями, а также участками земли, которые предоставляются в аренду или продаются клиентам для самостоятельной застройки. Основным преимуществом данного проекта является тот факт, что индустриальный комплекс прошел сертификацию по международному стандарту оценки энергетической эффективности и экологической безопасности BREEAM (BRE Environmental Assessment Method, разработанный британской компанией BRE Global) и рейтинговой системе LEED (Руководство в энергетическом и экологическом проектировании). Все корпуса комплекса оснащены водо- и энергосберегающей техникой. Дождевая вода собирается на стоянках и дорогах комплекса и проходит через процедуры многоступенчатой очистки в местных очистных сооружениях, а затем очищенную воду используют для искусственного орошения насаждений на территории комплекса. Для освещения зданий и территории комплекса используются энергоэффективные светодиодные лампы. Также территория комплекса постоянно благоустраивается, высаживаются различные виды растений, которые подходят для данного типа природной зоны [11].

4. *Жилой экокомплекс «Триумф-Парк» (Россия, г. Санкт-Петербург).*

Комплекс представляет собой крупную жилую застройку, здания которой спроектированы на основе лучших практик концепции устойчивого развития, имеют низкую степень негативного влияния на окружающую среду, а их строительство осуществлялось в соответствии с международными стандартами BREEAM [16]. Этот проект обеспечивает:

- достижение неограниченной мобильности, экологической устойчивости;
- безопасность для здоровья людей, проживающих в жилых зданиях;
- наличие социальных и коммерческих инфраструктурных объектов, разнообразие мест отдыха и оздоровления [15].

Ценностно-ориентированное проектное управление

Для того чтобы с наименьшими потерями пережить периоды спада в экономике, японские компании в свое время начали попытки создания альтернативной методологии управления проектами. Японский свод знаний *P2M*, представленный в виде руководства и разработанный в 2001 г., является стандартом для обучения и сертификации при управлении проектами и программами. Управление проектами и программами в *P2M* осуществляется на основе подхода, ориентированного на миссию проекта или программы, а не на цели (как это обычно указывается в других стандартах по управлению проектами). Кроме того, этот стандарт предлагает реализовывать проекты, опираясь на их миссию и при этом обязательно создавая ценность в сложных условиях постоянно изменяющейся окружающей среды. Подход, который используется в данном стандарте, является всеобъемлющим и адаптируемым к окружающей среде [9].

Ценностно-ориентированные стратегии и методологии *P2M* доказали свою эффективность и успешность в предоставлении возможностей для обучения в компаниях, увеличении степени заинтересованности в проектах, а также в достижении согласия между основными лидерами по спорным вопросам. На основе опыта использования данного стандарта многими компаниями доказано, что гибкость, адаптивность и трансформация деятельности являются необходимыми элементами для выживания в период экономического кризиса.

Например, в японской корпорации Mitsubishi Corporation (далее – МС) стандарт *P2M* применяют в качестве корпоративного стандарта управления проектами. Используя имеющиеся возможности, корпорация стремится удовлетворить потребности общества и ожидания стейкхолдеров и одновременно создать экономическую, социальную и экологическую ценность. Компания при реализации проектов успешно адаптируется к постоянно развивающемуся миру, предвидя и реагируя на изменения, включая политические сдвиги, экономические реформы, а также технологические промышленные разработки и изменения в общественной сфере. Корпорация включает в себя более 1 500 компаний и, так как компания работает над увеличением консолидированной прибыли для всех компаний в целом, руководство МС по-прежнему привержено позиции достижения индивидуального роста каждой входящей в корпорацию компании и одновременного генерирования ценности в экономической, социальной и экологической сферах [8].

Используя коллективные возможности всех входящих в нее бизнес-единиц, корпорация МС будет продолжать внедрять инновации и вдохновлять крупные отрасли на формирование ценности в процессе осуществления своей деятельности. Корпорация МС оптимизирует свою работу за счет грамотного распределения управленческих ресурсов. Значительные инвестиции в рост – это общекорпоративные обязательства по разработке драйверов прибыли следующего поколения. Корпорация также занимается подготовкой высоконаравственных управленческих кадров, которые способны увидеть новые возможности для роста и обладают навыками для достижения данного роста. Действительно, люди являются носителями инноваций (новых идей, приводящих их к результатам в сферах социальной, экономической и экологической безопасности) [5].

Международная фармацевтическая компания Takeda Pharmaceutical Company Limited (Takeda) в своей деятельности и проектах также привержена обязательному созданию ценности. Руководство компании считает, что перемены – это единственная постоянная величина как в их отрасли, так и в обществе в целом, а предвидение перемен, превращение их в возможности для роста и опережающее развитие являются необходимыми компонентами для обеспечения устойчивости бизнеса.

Компания ведет свою деятельность в соответствии с принципами добросовестности, справедливости, честности и настойчивости. Являясь одной из 10 крупнейших биофармацевтических компаний, Takeda осознает свою ответственность перед пациентами, сотрудниками, партнерами регулирующими органами за произведенные лекарства и вакцины и понимает, что для создания долгосрочной ценности для общества компания должна быть достаточно гибкой в постоянно меняющихся условиях и уметь правильно реагировать на тенденции, которые формируют фармацевтическую отрасль [12].

Заключение

На основе анализа опыта зарубежных и отечественных компаний в использовании перспективных концепций управления проектами можно сделать вывод, что подходы устойчивого развития, «зеленого» и ценностно-ориентированного проектного управления могут позволить компаниям успешно реализовывать

запланированные проекты и программы и эффективно адаптировать их к нестабильным условиям окружающей среды. Можно утверждать, что указанные концепции могут позволить компаниям эффективно и с наименьшими потерями в ресурсах осуществлять свою деятельность в периоды экономического спада.

Использование принципов устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности в деятельности компаний может помочь в укреплении или улучшении позиций на рынке, а также в увеличении конкурентоспособности организаций.

Из проведенного анализа следует, что в российских компаниях внедрение элементов концепций устойчивого развития и ценностно-ориентированного управления в свою деятельность только начинает набирать обороты. Со стороны государства особое внимание должно быть уделено политико-экономическим порядкам, которые в первую очередь создают риски и уязвимость всей экономической системы [3]. Отечественным компаниям рекомендуется как можно больше обращаться к подобным концепциям, чтобы они могли стабильно функционировать даже в самых критических экономических условиях и активно продолжать свое дальнейшее развитие.

Библиографический список

1. Апенько, С. Н., Фомина, Ю. А. Оценка и формирование зеленого (устойчивого) управления проектами на предприятиях России: методология и методика. – Ок: Интеграл Трейдинг, 2019. – 179 с.
2. Бобылев, С. Н., Зубаревич, Н. В., Власов, Ю. С. Устойчивое развитие: методология и методика измерения: учебное пособие / под ред. С. Н. Бобылева. – М: Экономика, 2011. – 358 с.
3. Курапов, Д. А., Конусова, А. А., Халимон, Е. А. Анализ и оценка мер, предпринимаемых на федеральном и региональном уровнях власти для выхода экономики России из пандемии // Вестник университета. – 2021. – № 2. – С. 109–116.
4. Манайкина, Е. С. Управление проектами в компании с учетом концепции устойчивого развития: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Москва, 2015. – 196 с.
5. Халимон, Е. А., Никитин, С. А. Приоритетные национальные проекты как инструмент решения сложных экономических задач // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2020. – № 2. – С. 18–37.
6. Hoffler, J. Can we talk rationally about the Big Dig yet? // Local Boston Breaking news, sports, weather and events. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.boston.com/cars/news-and-reviews/2015/01/05/can-we-talk-rationally-about-the-big-dig-yet> (дата обращения: 10.02.2021).
7. FIDIC Project Sustainability Management Guidelines // International Federation of Consulting Engineers (FIDIC) Bookshop. – 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fidic.org/books/project-sustainability-management-guidelines2004> (дата обращения: 10.02.2021).
8. Integrated Report 2020 // Mitsubishi Corporation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mitsubishicorp.com/jp/en/ir/library/ar/pdf/areport/2020/all.pdf> (дата обращения: 10.02.2021).
9. Low, F., Chong, H.Y. A review towards the new Japanese project management: P2M and KPM // Trends and Development in Management Studies. – 2012. – V. 1, No. 1. – Pp. 25–41.
10. Maltzman, R. Green project management: are you ready to think sustainably? // Online PM Courses [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://onlinepmcourses.com/green-project-management-ready-to-think-sustainably/> (дата обращения: 10.02.2021).
11. South Gate Industrial Park // Consulting company “Ecosovetnik” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecosovetnik.com/sgip> (дата обращения: 10.02.2021).
12. Sustainability Report 2020 // Takeda [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.takeda.com/48f1a6/siteassets/system/corporate-responsibility/sustainable-value-report/takeda2020sustainabilityreport_en.pdf (дата обращения: 10.02.2021).
13. Tharp, J. Project management and global sustainability. Paper presented at PMI Global Congress, 2012 – EMEA, Marsailles, France. – Newtown Square, PA: Project Management Institute [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pmi.org/learning/library/project-management-global-sustainability-6393> (дата обращения: 10.02.2021).
14. The Big Dig: facts and figures // Massachusetts Department of Transportation (MassDOT) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mass.gov/info-details/the-big-dig-facts-and-figures> (дата обращения: 10.02.2021).
15. Triumph Park residential estate, stage V (St. Petersburg) // Golden Trezzini Awards [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.goldtrezzini.ru/en/nominees/triumph-park-en> (дата обращения: 10.02.2021).
16. Triumph Park: where dreams become opportunities // Mirland Development Corporation PLC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mirland-development.com/triumph-park> (дата обращения: 10.02.2021).
17. What is HS2 // HS2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hs2.org.uk/what-is-hs2> (дата обращения: 10.02.2021).

References

1. Apenko S. N., Fomina, Yu. A. *Assessment and formation of green (sustainable) project management at Russian enterprises: methodology and methodology*, Omsk, Integral Trading, 2019, 179 p. (In Russian).
2. Bobylev S. N., Zubarevich N. V., Vlasov Yu. S. *Sustainable development: methodology and measurement methodology: textbook*, edited by S. N. Bobylev, Moscow, Ekonomika, 2011, 358 p. (In Russian).
3. Kurapov D. A., Konusova A. A., Khalimon E. A. Analysis and evaluation of measures taken at the federal and regional levels of Government for the exit of the Russian economy from the pandemic, *Vestnik universiteta*, 2021, no. 2, pp. 109–116. (In Russian).
4. Manaikina E. S. Project management in the company taking into account the concept of sustainable development: Dis. Candidate of Economic Sciences: 08.00.05, Moscow, 2015, 196 p. (In Russian).
5. Khalimon E. A., Nikitin S. A. Priority national projects as a tool for solving complex economic problems, *RSUH/RGGU Bulletin. Series Economics. Management. Law*, 2020, no. 2, pp. 18–37. (In Russian).
6. Hoffher, J. Can we talk rationally about the Big Dig yet?, *Local Boston Breaking news, sports, weather and events*, 2015. Available at: <https://www.boston.com/cars/news-and-reviews/2015/01/05/can-we-talk-rationally-about-the-big-dig-yet> (accessed 10.02.2021).
7. FIDIC Project Sustainability Management Guidelines, *International Federation of Consulting Engineers (FIDIC)*, 2004. Available at: <http://fidic.org/books/project-sustainability-management-guidelines2004> (accessed 10.02.2021).
8. Integrated Report 2020, *Mitsubishi Corporation*. Available at: <https://www.mitsubishicorp.com/jp/en/ir/library/ar/pdf/are-port/2020/all.pdf> (accessed 10.02.2021).
9. Low F., Chong H. Y. A review towards the new Japanese project management: P2M and KPM, *Trends and Development in Management Studies*, 2012, vol. 1, no. 1, pp. 25–41.
10. Maltzman R. Green project management: are you ready to think sustainably? *Online PM Courses*. Available at: <https://onlinepm-courses.com/green-project-management-ready-to-think-sustainably/> (accessed 10.02.2021).
11. South Gate Industrial Park, *Consulting company "Ecosovetnik"*. Available at: <http://ecosovetnik.com/sgip> (accessed 10.02.2021).
12. Sustainability Report 2020, *Takeda*. Available at: https://www.takeda.com/48f1a6/siteassets/system/corporate-responsibility/sustainable-value-report/takeda2020sustainabilityreport_en.pdf (accessed 10.02.2021).
13. Tharp J. Project management and global sustainability. Paper presented at PMI Global Congress 2012 – EMEA, Marsailles, France. *Newtown Square, PA: Project Management Institute*. Available at: <https://www.pmi.org/learning/library/project-management-global-sustainability-6393> (accessed 10.02.2021).
14. The Big Dig: facts and figures, *Massachusetts Department of Transportation (MassDOT)*. Available at: <https://www.mass.gov/info-details/the-big-dig-facts-and-figures> (accessed 10.02.2021).
15. Triumph Park residential estate, stage V (St. Petersburg), *Golden Trezzini Awards*. Available at: <https://www.goldtrezzini.ru/en/nominees/triumph-park-en> (accessed 10.02.2021).
16. Triumph Park: Where dreams become opportunities, *Mirland Development Corporation PLC*. Available at: <https://www.mirland-development.com/triumph-park> (accessed 10.02.2021).
17. What is HS2, *HS2*. Available at: <https://www.hs2.org.uk/what-is-hs2> (accessed 10.02.2021).

Ци Жунчаосоискатель, НИИ образования
и науки, г. Москва, Российская
Федерация**ORCID:** 0000-0001-5264-1967**e-mail:** rongchao@gmail.com**УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ЧАСТЬ
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ
И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье теоретически обосновано значение категории «управленческая культура» как части организационной культуры в формировании и реализации стратегии организации и отдельно рассмотрены некоторые ее элементы. Представлены категории и подкатегории управленческой культуры: стратегия, организационная структура, регулирование, технологии, информационные системы, контроль, стимулирование. Проанализирована значимость стратегии как одного из элементов управленческой культуры и соотношение целей. В работе дана оценка факторам, определяющим успешность планирования и реализации стратегии. Особое внимание уделено обсуждению информационных технологий как одного из элементов управленческой культуры, интенсивности и вариантов развития и внедрения современных технологий в управление бизнес-процессами. При обсуждении процессов, как одного из элементов управленческой культуры, подчеркнута сложность управления ими и важность их согласованности для достижения целей организации. Сделан вывод, что основная роль менеджмента заключается в достижении целей компании с использованием определенного количества сотрудников, методов управления и средств контроля, которые регламентируются управленческой культурой, являющейся неотъемлемой частью организационной культуры компании.

Ключевые слова: управление культурой, управленческая культура, стратегия организации, организационная культура, культура, управление, организация, бизнес-процессы, элементы

Для цитирования: Ци Жунчао. Управленческая культура как часть организационной культуры в формировании и реализации стратегии организации // Вестник университета. 2021. № 4. С. 25–31.

**MANAGEMENT CULTURE AS PART OF THE
ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE FORMATION AND
IMPLEMENTATION OF THE ORGANIZATION'S STRATEGY**

Abstract. The article theoretically substantiates the importance of the category “management culture” as part of the organizational culture in the formation and implementation of the organizations strategy and separately considers some of its elements. The paper presents the categories and sub-categories of management culture: strategy, organizational structure, regulation, technology, information systems, control, incentives. The study analyses the importance of the strategy as one of the elements of the management culture and the ratio of goals. The paper evaluates the factors that determine the success of planning and implementing the strategy. The article pays special attention to the discussion of information technologies as one of the elements of management culture, intensity and options for the development and implementation of modern technologies in business process management. When discussing processes as one of the elements of the management culture, the author emphasizes the complexity of managing processes and the importance of their consistency for achieving the goals of the organization. The study concludes, that the main role of management is to achieve the goals of the company using a certain number of employees, management methods and controls, which are regulated by the management culture, which is an integral part of the organizational culture of the company.

Keywords: culture management, management culture, organization strategy, organizational culture, culture, management, organization, business processes, elements

For citation: Zi Gunchao (2021) Management culture as part of the organizational culture in the formation and implementation of the organization's strategy. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 25–31. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-25-31

Zi GunchaoApplicant, Research Institute
of Education and Science,
Moscow, Russia**ORCID:** 0000-0001-5264-1967**e-mail:** rongchao@gmail.com

Введение

Управление культурой в организации не только гарантирует функциональность организационных процессов, но и способствует культурным инновациям [5]. Кроме того, данный процесс улучшает организацию, упрощает и удешевляет управленческие процессы, определяет точность и последовательность производимых работ, повышает трудовую дисциплину, определяет стремление персонала к поставленным целям, побуждает к творчеству, расширению и углублению имеющихся знаний, и приобретению новых, поиску новых путей и методов в управленческой деятельности [1; 2]. Управление культурой стимулирует активность, инициативу и ответственность персонала за свои действия и их последствия. Это позволяет достичь намеченных целей в более короткие сроки в результате лучшей экономической эффективности [3; 4].

А. Раз, анализируя управление культурой через социальное взаимодействие, подчеркивает, что организационную культуру лучше рассматривать как состоящую из двух взаимосвязанных категорий: управленческой и трудовой культур. Первая категория, управленческая культура, обозначает восприятие управления и его нисходящих сообщений, систем, норм и событий. Вторая категория, трудовая культура, охватывает повседневные практики организационной жизни, рассматриваемые с точки зрения членов организации. Эти две категории лишь частично пересекаются. Управленческая и трудовая культуры воплощают «сообщества практики», которые представляют собой неформальные объединения людей [24].

О. Николеску и И. Вербонку определяют управленческую культуру как «систему ценностей, убеждений, стремлений, ожиданий и поведения менеджеров организации, которая отражается в типах и стилях управления, практикуемых внутри организации, разумно маркируя содержание организационной культуры и ее результаты» [23, с. 91].

Основные результаты теоретического анализа проблемы

Под управленческой культурой мы понимаем совокупность убеждений, ценностей, символов, установок и поведения менеджеров внутри организации, которые отражаются в их решениях и действиях, обеспечивая организационное выживание и развитие. При этом М. Нэстасе утверждает, что организационная культура – это точка, где философия касается организации; место, где рациональные и эмоциональные проблемы объединяются, чтобы создать «личность» компании [22, с. 34]. На практике управленческая культура представляет собой существенную часть организационной культуры, которая формирует результаты деятельности и эволюцию организации, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Интеграция организационной культуры и условий организации труда позволяет исследовать, как культура связана с различными компонентами условий организации труда, и как эти условия могут быть связаны с улучшением или ухудшением результатов различных аспектов деятельности организации. Однако проблема заключается в том, что, несмотря на имеющиеся доказательства, многие теоретические построения остаются нереализованными на практике. Менеджеры организаций часто склонны использовать традиционные, привычные им модели инертно, поэтому многие вопросы возникают из-за причин, вызывающих разрыв между теорией и практикой. Но при этом все было бы очень просто, если бы все могло быть сосредоточено только на проблемах компетентности менеджеров.

По утверждению Б. Мельникаса, для того, чтобы лучше узнать процессы, происходящие в системе управления, а также изменения культуры управления, целесообразно оценить обстоятельства, влияющие на современное управление, которые отражают влияние, как исторических стилей жизни общества, так и стереотипов, возникающих в управленческой деятельности [20]. Например, многими учеными давно обсуждается аспект влияния национальной культуры на организационную культуру [1; 2]. Мнения исследователей часто расходятся. Например, ученые, придерживающиеся институциональной теории высказываются за сильное влияние национальной культуры на организационную через институциональный изоморфизм, в то время как ученые, исследующие организационную культуру утверждают, что организации способны создавать уникальные культуры, которые могут укрепить их конкурентное преимущество [1; 2; 17]. Во всяком случае, исследования показывают, что это может вызвать различные большие или меньшие кризисы, влияющие на функционирование организационной системы [1–5].

Организационная культура может усилить функцию управления, поскольку результаты исследования, проведенного С. Хартнеллом с соавторами показывают, что культура может служить заменой лидерству, когда лидерское поведение дублируется культурными ценностями (то есть они оба характеризуются акцентами, направленными на работу или отношения) [12]. Кроме того, по мнению М. Тэнга с соавторами, культура, стимулирующая сотрудников следовать информационной политике, связанной со сбором, хранением, распространением и управлением информацией, повышает информационную безопасность, так как культура информационной безопасности зависит от корпоративной культуры организации (организационной культуры) [26]. Можно привести несколько примеров, раскрывающих некоторые существенные функциональные аспекты организационной культуры. Одной из таких неотъемлемых частей можно назвать управленческую культуру.

Управленческую культуру можно охарактеризовать как часть организационной культуры. Элементы управленческой культуры, культуры управленческого персонала, организационной культуры процессов управления, культуры условий труда, культуры системы документирования связаны с элементами общей организационной культуры в рамках следующих составляющих: стратегии, процессов, организационной структуры, целей, регламентации, письменной документации, технологий, информационных систем, контроля и поощрения.

Анализируя значимость стратегии как одного из элементов управленческой культуры и соотношение целей некоторые ученые оценивают факторы, определяющие успешность планирования и реализации стратегии. С. Бушардт, Д. Гласкофф и Д. Доти подчеркивают важность отношения менеджеров, которые должны рассматривать организационную культуру как процесс стратегического планирования, когда цели и задачи постепенно «сливаются» с культурой [7]. В этом процессе важно правильно направлять усилия персонала. Дж. Тейлор, Дж. Хиггинс и С. Макалластер назвали организационную культуру одним из важнейших факторов формирования и реализации стратегии [13; 27].

Успешное управление организационной культурой осуществляется через культурные процессы, ритуалы, церемонии и символы, определенные физические характеристики, такие как дизайн интерьера и экстерьера, оборудование. Дж. Хиггинс и С. Макалластер указывают, что все изменения процессов культуры способствуют укреплению новой стратегии, поэтому при поиске стратегических изменений важно не забывать менять собственные культурные процессы, то есть вносить необходимые изменения в организационную структуру, управление системами и процессами, корректировать стиль руководства персоналом [13]. Согласно Р. Джагадживану и П. Шанмугаму эффективная организационная культура не только определяет движение и развитие организации, направляет людей на достижение целей организации, но и способствует процессам изменений [15]. Л. Хабер указывает на важность участия персонала в создании стратегии и стремлении к получению результатов, подчеркивает мотивацию персонала, важность иерархической гибкости и партнерства в процессе принятия решений [11]. К. Хью с соавторами, обнаружив влияние действий менеджеров на поведение сотрудников, подчеркивают, что важно понимать взаимосвязь лидерства, организационной культуры и когнитивных процессов сотрудников, направленных на культурное развитие управленческого персонала [14]. Авторы считают, что очень значимой деятельностью менеджеров является умение управлять и контролировать поведение сотрудников, направляя их на достижение поставленных целей.

При обсуждении процессов, как одного из элементов управленческой культуры, очень часто подчеркивается сложность управления ими и важность их согласованности для достижения целей организации. Дж. Дальгаард с соавторами считают, что процедурное управление повышает культуру организации управленческих процессов и дает возможность развивать культуру управленческого персонала [8]. Методология управления процессами дает возможность собственникам выбрать процесс анализа сравнительных данных и информации, а также определить направления совершенствования процессов. Стиль управления, демографическая структура, процессы социализации усиливают общекультурный уровень. С. Линг оценил корреляцию процесса развития компетенций с организационной культурой и сделал выводы о том, что коммуникационный процесс, основанный на солидарности и доверии, создает благоприятную среду для обмена знаниями и обеспечивает эффективность процессов развития компетенций [19].

Обсуждая структуру организации через призму управленческой культуры, а также ее влияния на управленческие процессы, многие исследователи в своих работах указывают на существующую зависимость управленческой культуры и типа структуры. Так, например, Л. Лаулуса и Дж. Эглем утверждают, что структура организации является существенным формальным культурным элементом, обуславливающим процессы

управления, когда в зависимости от характера структуры формируются действия сотрудников и отношения с заинтересованными сторонами [16]. Л. Хабер установил, что каждая формальная модель организационной структуры отличается разделением ответственности, компетенций, закрепленных за рабочими местами, системой оплаты труда и корпоративными коммуникациями внутри организации и за ее пределами, а также выявил роль формальных и неформальных структур в реализации поставленных задач, указав при этом, что различия в управленческих решениях связаны с организационно-правовой формой компании и ее размером [11].

Особое внимание в настоящее время уделяется обсуждению информационных технологий как одного из элементов управленческой культуры, а также интенсивности и вариантов развития и внедрения современных технологий в управление бизнес-процессами. М. Альберт и М. Сильверман ввели понятие «модель совершенствования» управленческой культуры, которая включает в себя формирование целей программ изменений, разработку этапов изменений, интеграцию программ в управление человеческими ресурсами [6].

М. Галливан и М. Срайт подвели итоги исследований организационной культуры и применения информационных технологий [10]. Ученые исследовали различные коммуникационные технологии, включая электронную почту, системы поддержки электронных встреч, видеоконференции и системы нового поколения, имеющие значение для процесса принятия решений. Исследователи, в частности указали, что технологии обеспечивают культурную совместимость, облегчают интеграцию сотрудников из разных культур, технологичные системы помогают стандартизировать бизнес-процессы. Организации, где применяемые информационные технологии (далее – ИТ) интегрируют и объединяют рабочую силу, используют ИТ, стремясь достичь преимуществ компании. Осознание роли ИТ в формировании культуры на управленческом уровне положительно сказывается на деятельности персонала и формирует благоприятное отношение к внедрению технологий через интеграцию в процессы планирования, проектирования и управления, укрепляя при этом общую управленческую культуру.

Дж. Дальгаард с соавторами утверждают, что процессное управление, используя различные методы и инструменты, оптимизирует стандартизированное управление процессами и помогает уделять особое внимание клиентам, поставщикам, обеспечивая возможность улучшения эффективности деятельности организации [8].

М. Наор с соавторами указывают на преимущества применения практик и процедур менеджмента качества в процессах управления процессами и повышения эффективности производства, при этом подчеркивая важность культурных элементов в практике и деятельности менеджмента [21].

А. Франклин и Дж. Паган исследовав причинно-следственные связи между формальными, неформальными культурными факторами и выбором стратегий дисциплины работников, пришли к заключению, что действия руководителя при выборе формальной дисциплинарной природы обусловлены письменными документами организации, своевременными и подробными справками, организационной структурой, обеспечивающей иерархический характер, организацией обучения трудовой дисциплине и опытом социализации работников в организации [9; 21].

М. Ли и С. Вайднер исследовали возможности применения систем управления культурой и менеджмента с целью определения типа культуры, развития бизнес-процессов, и создания на их основе программ действий по совершенствованию процессов [18]. Д. Кук с соавторами представили мероприятия по совершенствованию управленческой культуры, используя при этом наращивание потенциала персонала, которое включает в себя схемы повышения качества, непрерывное совершенствование производственных процессов, внедрение инноваций и участие сотрудников в этих процессах, которое реализуется через структурированные процедуры и правила найма, стимулирующие и дисциплинарные процедуры, процедуры охраны труда и техники безопасности и другие описания норм поведения на рабочем месте [14]. Исследователи считают, что одним из важнейших культурных аспектов является ориентация компании на благополучие сотрудников, которая включает в себя улучшение качества условий труда и применение мер мотивации. С. Бушардт, Д. Гласкофф и Д. Доти ссылаются на важность создания системы вознаграждения и премирования, направленной на создание системы удовлетворенности сотрудников работой, независимо от того, в какой межкультурной среде работает организация, поскольку быстрые технологические и политические изменения не только открывают новые возможности, но и создают чувство незащищенности, поэтому аспект мотивации, стимулирования и вознаграждения важен в управлении человеческими ресурсами [7].

В таблице 1 представлены категории и подкатегории управленческой культуры как части организационной культуры, а также авторы, проводившие исследования по отдельным подкатегориям на данном онтологическом (исследовательском) поле.

Таблица 1

Категории и подкатегории управленческой культуры как части организационной культуры

Категории	Подкатегории	Авторы, проводившие исследования по отдельным подкатегориям
Стратегии	Четко определенные, прозрачные, могут быть сформулированы в документах	Бушардт, Гласкофф, Доти, Тейлор, Хиггинс, Макалластер
Организационная структура	Организация компании, управление	Хиггинс, Макалластер, Джагадживан, Шанмугаму, Хабер, Хью
Регулирование	Правила, регламенты	Шейн, Дальгаард
Технологии	Информационные технологии, интеллектуальный, технический капитал, техническое обеспечение	Шейн
Процессы	Управление, производство, творчество, социализация и т. д.	Дальгаард, Линг
Информационные системы	Обеспечение персонала всех уровней необходимой информацией, информационными системами	Шейн
Контроль	Организационные нормы и правила, методы производственного и управленческого контроля	Джонсон, Шейн, Кук
Стимулирование	Система премирования и поощрения	Ли, Вайднер, Шейн, Кук, Бушардт, Гласкофф, Доти

Составлено автором по материалам исследования

Заключение

Частично сформулированная концепция управленческой культуры совпадает элементами культуры, известными как «сильные», выделенными Э. Шейном, но не идентичными друг другу [25]. Концепция управленческой культуры выделяет физическую среду, управление, организацию процессов, деятельность по управлению персоналом и т. д. Именно это и составляет содержание управленческой работы. Управленческая культура – это совокупность достижений организации и выполнения управленческих процессов, регламентации операционных процессов, использования приемов в управлении, а также требований, которые определяются общественной моралью, этикой, эстетикой, нормами права, принципами и предъявляются к системе управления и сотрудникам. Кроме того, культура управления имеет большое значение и обуславливает успешное управленческое решение многих социально-экономических задач компании. Эффективная деятельность управленческого аппарата, структурных подразделений, отдельных управленческих кадров возможна в условиях рыночной экономики только при высоком уровне управленческой культуры. В современных условиях соответствие требованиям управленческой культуры способствует достижению четкого и слаженного уровня управленческого персонала, рациональному использованию рабочего времени, физических и духовных сил, повышению профессионального уровня персонала предприятия.

Библиографический список

1. Грошев, И. В., Краснослободцев, А. А. Организационная культура. – М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2013. – 535 с.
2. Грошев, И. В. Менеджмент организационной культуры. – М.: Изд-во МПСИ; Воронеж: Изд-во «МОДЭК», 2014. – 512 с.
3. Грошев, И. В., Жерегеля, А. В., Школьный, Д. В. Менеджмент организационной культуры в условиях цифровизации предприятий // Управление. – 2019. – Т. 7, № 2. – С. 30–34.
4. Грошев, И. В., Мэнин, Хэ Сравнительный анализ моделей трансформации организационной культуры // Управление. – 2020. – Т. 8, № 1. – С. 94–101.

5. Ци Жунчао. Влияние организационной культуры на эффективность деятельности предприятий // Вестник Московской академии Следственного комитета Российской Федерации. – 2020. – № 1. – С. 119–123.
6. Albert, M., Silverman, M. Thawing out your management culture // Training & Development Journal. – 1984. – V. 38, No. 2. – Pp. 22–25.
7. Bushardt, S. C., Glascoff, D. W., Doty, D. H. Organizational culture, formal reward structure, and effective strategy implementation: a conceptual model // Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict. – 2011. – V. 15, No. 2. – Pp. 57–70.
8. Dahlgaard, J. J., Chen, Ch.-K., Jang, J.-Y., Banegas, L. A., Dahlgaard-Park, S. M. Business excellence models: limitations, reflections and further development // Total Quality Management. – 2013. – V. 24, No. 5. – Pp. 519–538.
9. Franklin, A. L., Pagan, J. F. Organization culture as an explanation for employee discipline practices // Review of Public Personnel Administration. – 2006. – No. 26 (1). – Pp. 52–73.
10. Gallivan, M., Srite, M. Information technology and culture: Identifying fragmentary and holistic perspectives of culture // Information and Organization. – 2005. – V. 15, No. 4. – Pp. 295–338.
11. Haber, L. H. The role of formal and informal structures in shaping the corporation's relational capital // Management. – 2014. – V. 18, No. 1. – Pp. 136–153.
12. Hartnell, C. A., Kinicki, A. J., Lambert, L. S., Fugate, M., Corner, P. D. Do similarities or differences between CEO leadership and organizational culture have a more positive effect on firm performance? A test of competing predictions // Journal of Applied Psychology. – 2016. – V. 101, No. 6. – Pp. 846–861.
13. Higgins, J. M., Mcallaster, C. If you want strategic change, don't forget to change your cultural artefacts // Journal of Change Management. – 2004. – V. 4, No. 1. – Pp. 63–73.
14. Hu, Q., Dinev, T., Hart, P., Cooke, D. Managing employee compliance with information security policies: the critical role of top management and organizational culture // Decision Sciences. – 2012. – V. 43, No. 4. – Pp. 615–659.
15. Jagajeevan, R., Shanmugam, P. Common artifacts contributing to organizational culture: an Indian perspective // ICFAI Journal of Soft Skills. – 2008. – V. 2, No. 3. – Pp. 29–59.
16. Laulusa, L., Eglem, J.-Y. L'impact des valeurs confucéennes sur le processus de contrôle de gestion dans une entreprise / État Chinoise [Влияние конфуцианских ценностей на процесс управленческого контроля в одной точке / Китайское государство] // Comptabilité – Contrôle – Audit. – 2011. – V. 17, No. 3. – Pp. 7–29.
17. Lee, Y., Kramer, A. The role of purposeful diversity and inclusion strategy (PDIS) and cultural tightness/looseness in the relationship between national culture and organizational culture // Human Resource Management Review. – 2016. – V. 26, No. 3. – Pp. 198–208.
18. Lee, M. T., Widener, S. K. Culture and management control systems in today's high-performing firms // Management Accounting Quarterly. – 2013. – V. 14, No. 2. – Pp. 11–18.
19. Ling, C. T. N. Culture and Trust in Fostering Knowledge – Sharing // Journal of Knowledge Management. – 2011. – V. 9, No. 4. – Pp. 328–339.
20. Melnikas, B. Management culture in the context of globalization and European integration: historical background // Public Administration and Management Culture in View of Globalization: New Challenges. – 2008. – V. 18, No. 2. – Pp. 6–17.
21. Naor, M., Goldstein, S. M., Linderman, K. W., Schroeder, R. G. The role of culture as driver of quality management and performance: infrastructure versus core quality practices // Decision Sciences. – 2008. – V. 39, No. 4. – Pp. 671–702.
22. Năstase, M. Understanding the managerial culture // Review of International Comparative Management. – 2009. – V. 10, No. 2. – Pp. 1–8.
23. Nicolescu, O., Verboncu, I. Fundamentele managementului organizației [Основы управления организацией] // Editors Tribuna Economică, București. – 2001. – 381 p.
24. Raz, A. E. Emotions at work: normative control, culture and organizations in Japan and America. – Cambridge, MA and London: Harvard University Asia Center. – 2002. – 258 p.
25. Schein, E. H. Organizational culture and leadership / 3rd Edition. – San Francisco: Jossey-Bass. – 2004. – 375 p.
26. Tang, M. C., Li, M. G., Zhang, T. The impacts of organizational culture on information security culture: a case study // Information Technology & Management. – 2016. – V. 17, No. 2. – Pp. 179–186.
27. Taylor, J. Organizational culture and the paradox of performance management // Public Performance & Management Review. – 2004. – V. 39, No. 1. – Pp. 7–22.

References

1. Groshev I. V., Krasnoslobodtsev A. A. *Organizational culture*, Moscow, YUNITY-DANA, 2013, 535 p. (In Russian).
2. Groshev I. V. *Management of organizational culture*, Moscow, MPSI; Voronezh, MODEK, 2014, 512 p. (In Russian).

3. Groshev I. V., Zheregelya A. V., Shkol'nyi D. V. Management of organizational culture in the conditions of digitalization of enterprises, *Upravlenie*, 2019, vol. 7, no. 2, pp. 30–34. (In Russian).
4. Groshev I. V., Menin He Comparative analysis of models of transformation of organizational culture, *Upravlenie*, 2020, vol. 8, no. 1, pp. 94–101. (In Russian).
5. Zi Gunchao Influence of organizational culture on the efficiency of enterprises' activities, *Bulletin of the Moscow Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation*, 2020, no. 1, pp. 119–123. (In Russian).
6. Albert M., Silverman M. Thawing out your management culture, *Training & Development Journal*, 1984, vol. 38, no. 2, pp. 22–25.
7. Bushardt S. C., Glascoff D. W., Doty D. H. Organizational culture, formal reward structure, and effective strategy implementation: a conceptual model, *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*, 2011, vol. 15, no. 2, pp. 57–70.
8. Dahlgaard J. J., Chen Ch.-K., Jang J.-Y., Banegas L. A., Dahlgaard-Park S. M. Business excellence models: limitations, reflections and further development, *Total Quality Management*, 2013, vol. 24, no. 5, pp. 519–538.
9. Franklin A. L., Pagan J. F. Organization culture as an explanation for employee discipline practices, *Review of Public Personnel Administration*, 2006, vol. 26, no. 1, pp. 52–73.
10. Gallivan M., Srite M. Information technology and culture: Identifying fragmentary and holistic perspectives of culture, *Information and Organization*, 2005, vol. 15, no. 4, pp. 295–338.
11. Haber L. H. The role of formal and informal structures in shaping the corporation's relational capital, *Management*, 2014, vol. 18, no. 1, pp. 136–153.
12. Hartnell C. A., Kinicki A. J., Lambert L. S., Fugate M., Corner P. D. Do similarities or differences between CEO leadership and organizational culture have a more positive effect on firm performance? A test of competing predictions, *Journal of Applied Psychology*, 2016, vol. 101, no. 6, pp. 846–861.
13. Higgins J. M., Mcallaster C. If you want strategic change, don't forget to change your cultural artefacts, *Journal of Change Management*, 2004, vol. 4, no. 1, pp. 63–73.
14. Hu Q., Dinev T., Hart P., Cooke D. Managing employee compliance with information security policies: the critical role of top management and organizational culture, *Decision Sciences*, 2012, vol. 43, no. 4, pp. 615–659.
15. Jagajeevan R., Shanmugam P. Common artifacts contributing to organizational culture: an Indian perspective, *ICFAI Journal of Soft Skills*, 2008, vol. 2, no. 3, pp. 29–59.
16. Laulusa L., Eglem J.-Y. The impact of Confucian values on the process of management control in a middle-prise. Chinese state [L'impact des valeurs confucéennes sur le processus de contrôle de gestion dans une entreprise. État Chinoise], *Comptabilité. Contrôle Audit*, 2011, vol. 17, no. 3, pp. 7–29. (In French).
17. Lee Y., Kramer A. The role of purposeful diversity and inclusion strategy (PDIS) and cultural tightness/looseness in the relationship between national culture and organizational culture, *Human Resource Management Review*, 2016, vol. 26, no. 3, pp. 198–208.
18. Lee M. T., Widener S. K. Culture and management control systems in today's high-performing firms, *Management Accounting Quarterly*, 2013, vol. 14, no. 2, pp. 11–18.
19. Ling C. T. N. Culture and trust in fostering knowledge – sharing, *Journal of Knowledge Management*, 2011, vol. 9, no. 4, pp. 328–339.
20. Melnikas B. Management culture in the context of globalization and European integration: historical background, *Public Administration and Management Culture in View of Globalization: New Challenges*, 2008, vol. 2, no. 18, pp. 6–17.
21. Naor M., Goldstein S. M., Linderman K. W., Schroeder R. G. The role of culture as driver of quality management and performance: infrastructure versus core quality practices, *Decision Sciences*, 2008, vol. 39, no. 4, pp. 671–702.
22. Năstase M. Understanding the managerial culture, *Review of International Comparative Management*, 2009, vol. 10, no. 2, pp. 1–8.
23. Nicolescu O., Verboncu I. Fundamentals of organization management [Fundamentele Managementului Organizației], *Editura Tribuna Economică, București*, 2001, 381 p. (In Romanian).
24. Raz A. E. *Emotions at work: Normative control, culture and organizations in Japan and America*, Cambridge, MA and London, Harvard University Asia Center, 2002, 258 p.
25. Schein E. H. *Organizational culture and leadership*, 3rd Edition, San Francisco, Jossey-Bass, 2004, 375 p.
26. Tang M. C., Li M. G., Zhang T. The impacts of organizational culture on information security culture: a case study, *Information Technology & Management*, 2016, vol. 17, no. 2, pp. 179–186.
27. Taylor J. Organizational culture and the paradox of performance management, *Public Performance & Management Review*, 2004, vol. 39, no. 1, pp. 7–22.

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 791.4:004.9

JEL O14

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-32-36

Акопян Анна Рубеновна

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-8887-4671

e-mail: akopyan-ar@mail.ru

Аракелян Артур Мовсесович

д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-8328-7219

e-mail: artur.arakelyan@mail.ru

Воронцова Юлия Владимировна

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-7995-6395

e-mail: jvms2008@yandex.ru

Крысов Виктор Владимирович

канд. геогр. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0003-3794-9271

e-mail: viktor.krysov@gmail.com

Anna R. Akopyan

Cand. Sci. (Econ.), State University of Management, Moscow, Russian Federation

ORCID: 0000-0002-8887-4671

e-mail: akopyan-ar@mail.ru

Artur M. Arakelyan

Dr. Sci. (Econ.), State University of Management, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0001-8328-7219

e-mail: artur.arakelyan@mail.ru

Yulia V. Vorontsova

Cand. Sci. (PhD) (Econ.), State University of Management, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0001-7995-6395

e-mail: jvms2008@yandex.ru

Viktor V. Krysov

Cand. Sci. (Geogr.), State University of Management, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0003-3794-9271

e-mail: viktor.krysov@gmail.com

ОЦЕНКА ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ЦИФРОВОГО КИНОПРОКАТА

Аннотация. Рассмотрены подходы к государственному регулированию цифрового кинопроката, дана их оценка. Сделаны обобщения в виде предложений по антипиратскому регулированию, продвижению оригинального контента онлайн-кинотеатров на международных рынках, а также по эффективному взаимодействию онлайн-кинотеатров с Министерством культуры Российской Федерации и Фондом кино. Это позволит урегулировать вопрос, связанный с серьезной конкуренцией с традиционными кинотеатрами, так как зритель имеет возможность смотреть любимые фильмы, не выходя из дома, а также с началом работы над собственным эксклюзивным контентом большого количества цифровых платформ. Государство обязывает цифровые платформы предоставлять информацию о количестве просмотров их контента в Единой автоматизированной информационной системе. Данная информация помогает оценивать эффективность бюджетной поддержки кинематографа, поскольку существуют примеры картин, которые не собрали большую кассу в кинопрокате, но смогли набрать не один миллион просмотров в сети «Интернет».

Ключевые слова: аудиовизуальное произведение, видеоконтент, государственное регулирование, законопроект, кинопрокат, онлайн-кинотеатры, сервер, субсидии, цифровые платформы

Для цитирования: Акопян А.Р., Аракелян А.М., Воронцова Ю.В., Крысов В.В. Оценка подходов к регулированию цифрового кинопроката // Вестник университета. 2021. № 4. С. 32–36.

EVALUATION OF APPROACHES TO THE REGULATION OF DIGITAL FILM DISTRIBUTION

Abstract. The article considers approaches to the state regulation of digital film distribution, evaluates them. The paper generalizes them in the form of proposals for anti-piracy regulation, promotion of original content of online cinemas in international markets, as well as for effective interaction of online cinemas with the Ministry of Culture and the Cinema Foundation. This will resolve the issue of serious competition to traditional cinemas, since the viewer has the opportunity to watch their favorite films without leaving home, and also related to the start of work on their own exclusive content of a large number of digital platforms. The state obliges digital platforms to provide information about the number of views of their content in a single automated information system. This information helps to assess the effectiveness of budget support for cinema, since there are examples of films that did not collect a large box office at the box office but were able to gain more than one million views on the Internet.

Keywords: audiovisual work, video content, government regulation, law, film distribution, online cinemas, server, subsidies, digital platforms

For citation: Akopyan A.R., Arakelyan A.M., Vorontsova, Yu.V., Krysov V.V. (2021) Evaluation of approaches to the regulation of digital film distribution. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 32–36. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-32-36

© Акопян А.Р., Аракелян А.М., Воронцова Ю.В., Крысов В.В., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Akopyan A.R., Arakelyan A.M., Vorontsova, Yu.V., Krysov V.V., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Введение

Высокий уровень развития кинопроката на цифровых платформах опережает контроль государства за ними. Это тормозит государственное регулирование данной сферы [11]. По данным информационно-аналитического агентства TelecomDaily, рынок кинопроката на цифровых платформах на конец года увеличится примерно на 30–35 %, а его прибыль составит около 37 млрд руб. Таким образом, государству стоит уделять ему больше внимания. В 2017–2018 гг. был принят ряд законов, регулирующих кинопрокат в сети «Интернет» (далее – Интернет) [4; 5; 7; 12]. С 1 июня 2017 г. начал действовать закон об установлении контроля над аудиовизуальными интернет-платформами (Федеральный закон от 1 мая 2017 г. № 87-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации») [1]. Благодаря ему под регулирование попадают все онлайн-сервисы по показу видеоконтента с аудиторией более 100 тыс. чел. в течение суток на всей территории Российской Федерации [6].

Теория и методы

Владельцы платформ с аудиовизуальным контентом обязаны соблюдать требования российского законодательства [7; 12]. Они должны вести полный контроль над выпускаемым контентом, в котором не должно быть призывов к экстремистской деятельности, информации, которая может содержать государственную тайну и другую запрещенную информацию. Материалы платформы не должны быть связаны с телеканалами или телевизионными программами, не оформленными в соответствии с законом о средствах массовой информации. Также они должны вести учет зрителей платформы с помощью способов, установленных Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (далее – Роскомнадзор). Контент должен быть сгруппирован по возрастным категориям граждан. Кроме того, запрещено размещение на интернет-сайтах контактной информации подписчиков.

Первой и самой главной проблемой онлайн-кинотеатров было и остается пиратство. Пиратские сайты не только нелегально копируют контент онлайн-кинотеатров, но также создают копии своих собственных сервисов, чтобы в случае блокировки перенести свои сервера на другую платформу. В рамках процесса защиты от пиратского контента был принят Федеральный закон от 1 июля 2017 г. № 156-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [2]. Он значительно помог владельцам платформ увеличить способы защиты авторских прав на выпускаемый ими контент [9]. Они могут блокировать копии пиратских серверов при наличии уже выданного им судебного решения о блокировке основного сайта во внесудебном порядке. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации принимает решение о том, является ли сайт подделкой.

Первое требование закона об онлайн-кинотеатрах распространяется на платформы, аудитория которых составляет менее 50 % граждан Российской Федерации. Так, лицам, не имеющим российского гражданства, и иностранным гражданам запрещено быть владельцами более 20 % сервиса по просмотру видео, аудитория которого более 100 тыс. зрителей в Российской Федерации. Это правило относится к платформам, 50 % пользователей которых не являются гражданами России. Однако они могут получить доступ к рынку с помощью согласования с особым правительственным советом.

Помимо вышеперечисленного, аудиовизуальные сервисы обязаны соответствовать требованиям нескольких законов: «О референдуме и о выборах» и «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию». Также, владельцы аудиовизуальных площадок должны соблюдать условия, регулирующие способы популяризации массовой информации. Онлайн-сервисы для просмотра видео обязаны регистрироваться в отдельном реестре под контролем Роскомнадзора. Роскомнадзор обязан вносить в него все цифровые аудиовизуальные сервисы, подпадающие под действие закона об онлайн-кинотеатрах. Помимо этого, ему необходимо оповещать владельцев онлайн-кинотеатров о включении их в базу, а также запрашивать необходимые сведения о платформе, в том числе ее структуре собственности, так как при несоответствии законодательству может последовать запрещение или ограничение доступа к видео-площадке.

Помимо государственного регулирования на цифровых платформах действует антипиратский меморандум об охране исключительных прав в Интернете. В ноябре 2018 г. самые крупные в России медиахолдинги,

онлайн-кинотеатры и интернет-компании заключили добровольное соглашение между участниками рынка. Создание меморандума основано на блокировке ссылок на пиратские сервисы в российских поисковых системах. Раньше правообладатели имели претензии к поисковикам, потому что считали их источником распространения пиратских фильмов и сериалов. Большинство компаний не устраивало отсутствие возможности удалять ссылки на сайт, если тот официально не признан пиратским. Этот вопрос можно было решить только через суд [10].

Подписанный антипиратский меморандум действовал до 1 сентября 2019 г., затем его продлили до декабря этого же года. По окончании срока действия договора было решено продлить его еще до конца января 2021 г. Решение о продлении действия антипиратского меморандума было принято в связи со сложностями в схеме урегулирования споров между правообладателями и онлайн-площадками, которая должна быть прописана в новом законопроекте. Основной темой споров и разногласий оказалась возможность добавлять ссылки в специальный реестр только у самых крупных правообладателей. Для того чтобы таких споров не возникало и принятое добровольное соглашение в виде антипиратского меморандума имело законодательную силу для всех правообладателей, появляется необходимость в привлечении Роскомнадзора. Для этого в законопроекте должны быть четко прописаны его полномочия.

Разработка законопроекта об устранении пиратского контента не прекращается. При этом следует также обращать внимание на реализацию системы правового регулирования международного кинопроката для выработки обоснованных законодательных решений в данной сфере в Российской Федерации [3; 8]. Предполагается, что ко времени окончания действия меморандума уже будет принят законопроект, который будет полностью устраивать всех участников «антипиратского» процесса.

Результаты и выводы

Учитывая все вышеизложенное, авторами был сформулирован ряд рекомендаций по оценке государственного регулирования цифрового кинопроката.

1. Предложения по антипиратскому регулированию. Государство ведет недостаточную борьбу в этом направлении. Россия является второй в списке стран по количеству нелегального контента, и борьба с ним осуществляется в одностороннем порядке. На данный момент в Российской Федерации плохо развиты административные структуры, регулирующие антипиратскую деятельность, а также в данной сфере существует очень сложная правоприменительная практика. На сегодняшний день в Российской Федерации вся ответственность ложится на владельцев пиратских сервисов ввиду того, что краткосрочная запись не является копированием, так как они не получают нелегальную копию в свое распоряжение. Именно поэтому российская аудитория пиратских сайтов может без вреда для самих себя смотреть аудиовизуальный пиратский контент.

Поэтому было бы целесообразно форсировать принятие меморандума об охране исключительных прав в Интернете на государственном уровне. В результате реализации данного предложения появится возможность привлечь Роскомнадзор к регулированию данной сферы, и мелкие правообладатели смогут блокировать нелегальные ссылки, что позволит расширить список компаний, блокирующих нелегальный контент.

Наряду с этим следует создать государственную программу для обучения цифровой грамотности граждан в области кинопроката на цифровых платформах. По данным исследования, 48 % интернет-пользователей не имеют представления о возможности легального просмотра аудиовизуальных произведений. Из поисковой выдачи исчезают одни пиратские ссылки, но появляются другие. Необходимо формировать «белые списки» ресурсов, в которые будут внесены легальные площадки без пиратского контента. Пользователи будут понимать, что на платформах с таким списком размещается легальный контент. При этом следует привлекать дополнительные органы для отслеживания распространения нелегального контента со стороны пользователей.

Таким образом, за нарушение авторских прав пользователи начнут получать реальные штрафы и предупреждения.

2. Предложения по продвижению оригинального контента онлайн-кинотеатров на международных рынках, посредством увеличения иностранной доли в уставном капитале до 40 %. Зарубежный интерес к отечественному контенту подтверждают множество сериалов, права на показ которых приобрели зарубежные платформы. Например, платформа Netflix достаточно часто покупает права на показ русских аудиовизуальных произведений. В этом же списке и американская компания Amazon. По данным Федерального фонда социальной и экономической

поддержки отечественной кинематографии (далее – Фонд кино), на 2019 г. прибыль за прокат 94 русских кинофильмов за рубежом составила 3,41 млрд руб. Данная сумма была получена посредством национального продвижения отечественного кинематографа за рубежом.

Таким образом, продвижение оригинального контента российских онлайн-кинотеатров является перспективным способом распространения отечественного контента за рубежом. Это показывает, что в России создается контент международного уровня, востребованный у ведущих участников рынка, а повышение доли в уставном капитале с 20 % до 40 %, привлечет еще больше иностранных инвесторов, более лояльно расположенных к российскому контенту.

3. Предложение по эффективному взаимодействию онлайн-кинотеатров с Министерством культуры Российской Федерации (далее – Минкультуры России) и Фондом кино.

Ситуация с принятием поправок в закон об онлайн-кинотеатрах по сбору данных о просмотрах аудиовизуальных произведений на платформах является спорной. Государство хочет обязать цифровые платформы предоставлять информацию о количестве просмотров их контента в Единой автоматизированной информационной системе (далее – ЕАИС). Данная информация поможет оценивать эффективность бюджетной поддержки кинематографа, поскольку существуют примеры картин, которые не собрали большую кассу в кинотеатральном прокате, но смогли набрать не один миллион просмотров в Интернете.

Российским продюсерам информация об онлайн-показах нужна, во-первых, для лучшего понимания восприятия интернет-аудиторией фильма/сериала, во-вторых, в качестве рычага давления при проведении переговоров с видеосервисами о выплатах: часть российских продюсеров полагают, что условия их договоров хуже, чем у западных студий. Видеосервисы настаивают, что выплаты зависят прежде всего от популярности контента у аудитории. С другой стороны, наложение таких обязанностей на онлайн-кинотеатры может повлиять на их работу в целом. Цифровым площадкам придется осваивать новые механизмы, которые будут отслеживать количество просмотров и анализировать данные о целевой аудитории онлайн-кинотеатра. В поправках не предусмотрено наказание онлайн-кинотеатров за непредоставление данных. Введение такой поправки в закон о кинематографии имеет больше положительных сторон для самого государства и контроля им сферы кинопроката на цифровых платформах. Сотрудничество с государством может принести пользу онлайн-кинотеатрам, так как подключение к ЕАИС и последующая передача данных являются одним из ключевых условий участия в программе поддержки Фонда кино для кинофильмов, выходящих в прокат.

Таким образом, государство может предоставить онлайн-кинотеатрам возможность участвовать в питчингах Фонда кино, а Минкультуры России предоставлять им субсидии. Кроме того, онлайн-кинотеатры смогут выполнять государственные заказы, которые также принесут пользу обеим сторонам.

Заключение

Таким образом, были рассмотрены подходы к государственному регулированию цифрового кинопроката, дана их оценка, сделаны обобщения в виде предложений по антипиратскому регулированию, продвижению оригинального контента онлайн-кинотеатров на международных рынках, а также по эффективному взаимодействию онлайн-кинотеатров с Минкультуры и Фондом кино. Это взаимодействие позволит урегулировать вопрос, связанный с серьезной конкуренцией с традиционными кинотеатрами, так как зритель получит возможность смотреть любимые фильмы, не выходя из дома, а также с началом работы над собственным эксклюзивным контентом большого количества цифровых платформ.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 01.05.2017 № 87-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216069/ (дата обращения: 01.02.2021).
2. Федеральный закон от 01.07.2017 № 156-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_219007/ (дата обращения: 01.02.2021).

3. Алексеев, Г. В. Модернизация системы правового регулирования международного кинопроката // *Время и право*. – 2011. – № 2. – С. 31–35.
4. Афанасьева, Е. Г. Вот такое кино: российская цензура под маской прокатного удостоверения // *Предпринимательское право*. – 2020. – № 4. – С. 61–65.
5. Веденина, Д. Закон об онлайн-кинотеатрах: обзор нововведений для аудиовизуальных сервисов // *Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права*. – 2017. – № 10. – С. 53–58.
6. Восколович, Н. А., Жильцов, Е. Н. Новые реалии формирования зрительской киноаудитории // *Вестник ВГИК*. – 2017. – № 2 (32). – С. 134–150.
7. Грибанов, А. Закон об онлайн-кинотеатрах: обзор основных положений // *Хозяйство и право*. – 2017. – № 8 (487). – С. 77–91.
8. Данилов, П. В., Ртищева, Т. В. Особенности государственного регулирования развития кинематографии в странах Северной Америки // *Петербургский экономический журнал*. – 2015. – № 4. – С. 48–55.
9. Линь, Д. Основные тенденции в сфере защиты авторского права и персональных данных в сети Интернет // *NB: Административное право и практика администрирования*. – 2020. – № 1. – С. 1–8. <https://doi.org/10.7256/2306-9945.2020.1.33149>
10. Сердюков, Д. Л. Основные особенности прямого и косвенного государственного регулирования кинематографа Российской Федерации // *Экономика и предпринимательство*. – 2016. – № 6 (71). – С. 720–722.
11. Стрюкова, Е. В. Развитие онлайн кинотеатров в современной России // *Экономика и социум*. – 2017. – № 3 (34). – С. 1756–1761.
12. Ткачева, Н. В. Модель государственной поддержки отечественной кинематографии: этапы развития и современное состояние // *Вестник Московского университета. Серия 10: Журналистика*. – 2015. – № 6. – С. 92–112.

References

1. Federal Law No. 87-FZ dated on May 1, 2017 “On Amendments to the Federal Law “On Information, Information Technologies and Information Protection” and Certain Legislative Acts of the Russian Federation”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216069/ (accessed 01.02.2021).
2. Federal Law No. 156-FZ dated on July 1, 2017 “On Amendments to the Federal Law “On Information, Information Technologies and Information Protection”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_219007/ (accessed 01.02.2021).
3. Alekseev G. V. Modernization of the system of legal regulation of international film distribution, *Vremya i pravo*, 2011, no. 2, pp. 31–35. (In Russian).
4. Afanas'eva E. G. Here's a movie: Russian censorship under the guise of a rental certificate, *Predprinimatel'skoe pravo*, 2020, no. 4, pp. 61–65. (In Russian).
5. Vedenina D. The Law on Online Cinemas: review of innovations for audiovisual services, *Intellectual property. Copyright and related rights*, 2017, no. 10, pp. 53–58. (In Russian).
6. Voskolovich N. A., Zhil'tsov E. N. New realities of the formation of the audience cinema audience, *Vestnik VGIK (Bulletin of Film Art)*, 2017, № 2 (32), pp. 134–150. (In Russian).
7. Gribanov A. The Law on Online Cinemas: an overview of the main provisions, *Business and Law*, 2017, no. 8 (487), pp. 77–91. (In Russian).
8. Danilov P. V., Rtishcheva T. V. Features of state regulation of the development of cinematography in North America, *Saint-Petersburg Economic Journal*, 2015, no. 4, pp. 48–55. (In Russian).
9. Lin' D. Key trends in the protection of copyright and personal data on the Internet, *NB: Administrative Law and Administration Practice*, 2020, no. 1, pp. 1–8. (In Russian). <https://doi.org/10.7256/2306-9945.2020.1.33149>
10. Serdyukov D. L. The main features of direct and indirect state regulation of the cinema of the Russian Federation, *Journal of Economy and entrepreneurship*, 2016, no. 6 (71), pp. 720–722. (In Russian).
11. Stryukova E. V. Development of online cinemas in modern Russia, *Ekonomika i sotsium*, 2017, no. 3 (34), pp. 1756–1761. (In Russian).
12. Tkacheva N. V. The model of state support for domestic cinematography: stages of development and current state, *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 10: Zhurnalistika*, 2015, no. 6, pp. 92–112. (In Russian).

Годин Владимир Викторовичд-р экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва,
Российская Федерация**ORCID:** 0000-0002-3872-2848**e-mail:** godin@guu.ru**Терехова Анна Евгеньевна**канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва,
Российская Федерация**ORCID:** 0000-0001-8418-6727**e-mail:** anterehova@guu.ru

СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены эволюция, формы и современная ситуация в области образования, основанного на информационных технологиях. Исследованы направления изменения образовательной сферы как вида деятельности, системы и процесса передачи знаний с помощью информационно-коммуникационных технологий. Определяются общие свойства форм образования, основанного на информационных технологиях. В качестве инструмента исследования влияния информационно-коммуникационных технологий на образовательные учреждения и процесс обучения использована идея цепочки ценностей и отображения в ней рутинных петель сотрудников. Выделено три направления, в которых информационно-коммуникационные технологии изменяют образовательные организации – педагогика, инфраструктура и организация. Показано, как эти изменения отображаются в цепочке ценностей. Рассмотрен ряд тенденций в широко понимаемом процессе цифровизации образования, влияние пандемии коронавируса на развитие онлайн-образования, сделана оценка сложившегося опыта такого образования и границы его применимости.

Ключевые слова: образование, основанное на технологиях, цифровая трансформация образования, технологии образования, информационно-коммуникационные технологии, виртуальная образовательная среда, онлайн-образование, e-learning, distance learning, моделирование образования

Для цитирования: Годин В.В., Терехова А.Е. Современный опыт цифровизации образования//Вестник университета. 2021. № 4. С. 37–43.

CONTEMPORARY EXPERIENCE OF EDUCATION DIGITALIZATION

Abstract. The article considers the evolution, forms and current situation in the field of education based on information technologies (ITE). The authors investigate directions of changes in the educational sphere as a form of activity, as well as the system and process of knowledge transfer under information and communication technologies (ICT) influence. The paper defines the general properties of the forms of education, based on information technologies. The authors use as a tool of studying the impact of the information and communication technologies on educational institutions and on a learning process the idea of a value chain and employees routine loops reflection in it. The study highlights three areas in which information and communication technologies are changing educational organizations: pedagogics, infrastructure, and organization. The article shows how these changes are seen in the value chain. The paper considers a number of trends in the widely understood process of digitalization of education, the COVID-19 pandemic impact on the development of on-line education, evaluates the existing experience of such education and the limits of its applicability.

Keywords: information technology-based education, digital transformation of education, education technologies, information and communication technologies in education, virtual educational environment, on-line education, e-learning, distance learning, education modeling

For citation: Godin V.V., Terekhova A.E. (2021) Contemporary experience of education digitalization. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 37–43. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-37-43

Введение

По мере развития информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ), наряду с традиционным образованием, возникло и развивается образование, основанное на информационных технологиях (далее – ООТ). Сначала это были технологии рассылки учебных материалов с помощью почтовых систем, затем стали использовать телевидение и радиовещание, следующий этап – мультимедийные учебные материалы, наконец –

© Годин В.В., Терехова А.Е., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Godin V.V., Terekhova A.E., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



сеть «Интернет» (далее – Интернет). В настоящее время о таком образовании говорят как об онлайн-образовании, подразумевая широкий спектр форм ООТ: электронное самообразование с помощью видеоматериалов; обучение среди специалистов в социальных профессиональных сетях; обучение с помощью виртуальных сред, имитирующих среду деятельности объекта изучения; различные варианты реализации дистанционного образования (англ. distance learning) с помощью ИКТ; среды электронного обучения (англ. e-learning) в рамках виртуальных образовательных учреждений с системой управления учебными курсами и контентом (англ. learning management system, далее – LMS) и виртуальной образовательной средой и, наконец, умное обучение (англ. smart education), развивающее концепцию e-learning до адаптивного обучения с индивидуальными образовательными траекториями. Разумеется, есть и смешанные (гибридные) модели образования, являющимися технологическим усилением традиционного образования.

До настоящего момента можно было говорить о плановом использовании ИКТ для образования с формированием определенных его педагогических, технологических и организационных форм. Однако пандемия нового коронавируса SARS-CoV-2 изменила этот плановый характер развития и применения ООТ, заставив образовательные учреждения и преподавателей массово и экстренно переместить процесс образования в онлайн-пространство. Чаще всего используются электронная почта и офисные системы, программные продукты для видеоконференций (Microsoft Teams, Zoom, Google Hangouts, и т. п.), программы для тестирования, реже – системы управления обучением LMS (Moodle, Sakai, Blackboard, WebCT и др.). В большинстве случаев принудительного переноса образования в онлайн-пространстве речь идет не о создании принципиально новых учебных материалов и полноценном использовании возможностей LMS, а о перенесении офлайн-материалов и методов в новую технологическую среду. Применение всех этих технологий, а также массовое обучение им преподавателей, позволили вузам завершить учебный год, хотя и с большой нагрузкой на педагогов, студентов, программные продукты и технические устройства.

Из-за вынужденного и массового характера применения ИКТ в образовании размах этого явления вырос во всем мире до значительного размера, повлияв различным образом на все вовлеченные в процесс образования стороны. Это явление, как и влияние пандемии коронавируса на образование, активно обсуждаются. В России, например, можно сослаться на исследования и работы [2; 5]. За рубежом – на множество исследований и публикаций, например [7]. Существенная часть современного содержания ежедневного академического новостного интернет-ресурса и печатного еженедельника The Chronicle of Higher Education, существующего с 1966 г., в настоящее время посвящена этим явлениям.

Таким образом, на данный момент можно констатировать, что уроки массового применения онлайн-образования изучаются, все вузы получили соответствующий опыт, навыки преподавателей в этой области улучшились, как и соответствующие технологические платформы и курсы.

Основные вопросы в том, было ли это вынужденное онлайн-образование полноценным обучением или только его имитацией, с соответствующей имитацией активности. Возникает вопрос: сохранилось ли качество образования? Существует множество оценок перспектив как самого образования, так и учебных заведений, связанных с ООТ. От прогноза, что все университеты превратятся в учебные онлайн-заведения, до полного отрицания качества такого образования и необходимости реорганизации учебных заведений. Авторам близка средняя оценка, высказанная в [6] о том, что современная практика онлайн-образования приведет к расширению применения его форм, а не к длительной «технологической революции». Однако любые оценки нуждаются в обосновании.

До пандемии коронавируса SARS-Cov-2 доля ООТ, в общем объеме мирового рынка образования, занимала по разным оценкам от 1 до 3 %. Ответим на вопрос, как на эти цифры повлияют краткосрочные и долгосрочные последствия пандемии. В связи с продолжающейся пандемией, текущие задачи любого вуза связаны с продолжением решения все тех же задач: корректировка на основе полученного опыта применяемых форм онлайн-образования и соответствующая методическая работа; продолжение развития соответствующей программной и аппаратной инфраструктуры; дальнейшая подготовка преподавателей и технических специалистов; разработка мер поддержки студентов и преподавателей в части доступа к ИКТ; формирование онлайн-процедур набора студентов, проведения экзаменов и защит дипломов. Но и корректировка стратегии в этих условиях для вуза, особенно в части механизма эффективного перехода на онлайн-образование, становится нетривиальной задачей.

В общем плане ИКТ изменяют образовательную сферу в трех направлениях. Во-первых, образование – это отрасль деятельности человечества. Для нее ИКТ являются технологиями цифровой трансформации (далее – ЦТ), под воздействием которых отрасль «втягивается» в цифровую воронку и должна стать и становиться частью цифровой экономики. Во-вторых, ИКТ меняют содержание и характер любой деятельности человека, что требует изменения программ обучения всех профилей и направлений. В-третьих, ИКТ являются технологиями трансформации самого образования как системы и процесса передачи знаний.

Определение объема применения новых технологий в обычных, непринудительных условиях функционирования вузов является стратегической задачей, которая требует анализа, оценки текущей ситуации, особенностей и перспектив применения ООТ.

Трансформация образования как системы и процесса передачи знаний

Для решения поставленной задачи определим свойства объекта исследования. Выше мы указывали на формы ООТ, для каждой из которых можно сформировать определение, отражающее специфику такой формы. Попробуем выделить общие свойства для этих форм на основе исследования [8]:

- это совокупность подходов к образовательному процессу в части организационных форм, педагогических приемов и технологических решений;
- образовательный процесс носит открытый характер в части свободы выбора учебной стратегии и ее реализации, привязанности обучаемых к месту и времени обучения;
- между преподавателями и обучающимися, а также самими обучающимися имеется временная и пространственная дистанция;
- обучаемый является субъектом процесса обучения, используются методы индивидуального и группового обучения посредством коммуникаций, взаимодействия и мотивации в рамках высокотехнологичной искусственной среды (чаще всего электронной);
- типы взаимодействий в учебном процессе: между обучаемыми, обучаемые – преподаватель, обучаемый – учебный материал, обучаемый с самим собой.

Немецкий ученый Olaf Zawacki-Richter предложил на основе метода экспертного оценивания Delphi схему для классификации исследований в рассматриваемой области [9]. Он выделил три уровня исследований в области ООТ:

- макросистемы и теории (доступ, равенство и этика; глобализация образования и кросскультурные аспекты; системы обучения и учреждения; теории и модели; методы исследований и передача знаний);
- мезоуправление, организация и технологии (управление и организация; затраты и выгоды; образовательные технологии; инновации и изменения; профессиональное развитие и поддержка преподавателей; сервисы по поддержке обучаемых; обеспечение качества);
- микропреподавание и обучение (педагогический дизайн; взаимодействие и общение в учебных сообществах; характеристики обучаемых).

Эти уровни с соответствующими классами направлений исследований исчерпывающе описывают и позиционируют все публикации в области ООТ. Существуют обзоры соответствующих исследований на 2009 г., 2013 г. и 2016 г. Последний обзор работ в этой области датирован 2018 г. [10].

В качестве инструмента изучения воздействия ИКТ на образовательные учреждения и процесс обучения воспользуемся идеей цепочки ценностей М. Портера (далее – ЦЦ), как некоторым интеграционным описанием первичной и вторичной деятельности образовательной организации. Эти деятельности представляют собой последовательности процедур, осуществляемых сотрудниками и преподавателями (далее для простоты – сотрудниками), для достижения результата (первичная деятельность) и обеспечения достижения этого результата (вторичная деятельность). Каждая процедура представляет собой повторяющиеся рутинные (повседневные) действия сотрудников (группы сотрудников) в рамках разделения труда в организации. Для выполнения действий сотрудники наделяются некоторыми информацией и программными продуктами (далее – SW), поддерживающими логику выполнения процедур, и вычислительными и коммуникационными ресурсами (далее – HW). Сотрудники с соответствующими SW и HW формируют рутинную петлю организации по исполнению данной процедуры, т. е. рутинную петлю описывает цепочка: способность выполнять преподавателем/сотрудником процедуру – программное обеспечение и информация – вычислительная и коммуникационная техника. Мы можем влиять на выполнение процедур, повышая степень обученности сотрудников, улучшая SW и HW.

Первичная деятельность образовательного учреждения включает следующую последовательность действий (процедур): маркетинг, реклама, набор, организация обучения, методическая работа, обучение, работа с выпускниками. По сути, это модель верхнего уровня работы образовательного учреждения, которая для каждого действия может быть детализирована до требуемой для исследования глубины. Например, обучение может быть расписано как последовательность действий: формирование контента, демонстрация учебного материала, закрепление учебного материала, контроль знаний. На следующем уровне детализации появляются: взаимодействие, коммуникации, мотивация и т. д., как например, описание процедуры набора потребует использовать среди прочего «коммуникации с абитуриентами».

Вторичная деятельность образовательного учреждения – закупки, содержание зданий и сооружений, создание и поддержка инфраструктуры, финансы, управление кадрами и т. д. Каждое из этих действий также описывается соответствующей рутинной петлей.

Воздействие ИКТ на образование и образовательные учреждения, их трансформация, связаны с тремя направлениями и, соответственно, возможными тремя осями измерения изменений:

1) педагогика. В ЦЦ это проявление роли ИКТ будет отображено в последовательности действий в первичной деятельности и характере детализации действия «обучение»;

2) инфраструктура образовательных учреждений. Объем вложений в инфраструктуру – следствие выбора модели образования в рамках педагогического измерения. Описывается рутинными петлями поддерживающей деятельности;

3) организация и осуществление учебного процесса, а также деятельность самого образовательного учреждения. Это рутинные петли всей первичной деятельности и части вторичной деятельности.

Можно говорить о размерах применения ИКТ для трансформации рутинных петель в ЦЦ, а, следовательно, об автоматизации, информатизации и цифровизации образовательной организации. Эти взаимосвязанные области (педагогика, инфраструктура и организация), подвергающиеся воздействию ИКТ, обладают разным потенциалом скорости изменения. Медленнее всех возможно изменение педагогики, быстрее всех – инфраструктуры образовательных учреждений. Это проявляется сильнее с развитием облачных вычислений и предоставляемых ими возможностей для нужд образования. В силу этого любая образовательная организация способна развить свою инфраструктуру до среднестатистического уровня и выше для решения задач управления учебным процессом / заведением и обеспечения учебного процесса благодаря применению ИКТ и информационных систем (далее – ИС). Тем самым предоставляются технологические возможности для учебного процесса: средства обучения, администрирования, создания контента и тематические блоги, соответствующие системы и технологии для управления образовательным учреждением. Основная проблема находится в педагогической плоскости: как выстроить правильную концепцию применения систем управления учебными курсами и контентом, виртуальных учебных предприятий, тренажеров и имитационных моделей, систем синхронных и асинхронных коммуникаций, массовых открытых онлайн-курсов (далее – MOOC) и соответствующих платформ для этих курсов, и всего прочего для целей обучения, где взять для этого квалифицированных преподавателей и персонал.

Поскольку нас интересует онлайн-образование, рассмотрим особенности реализации действия «обучение». Можно выделить ряд идей применения ИКТ в учебном процессе.

1. Computer Based Training (далее – CBT) – применение различных компьютерных программ на персональных компьютерах на разных фазах обучения.

2. Web Based Training (далее – WBT) – применение Интернета и компьютерных программ для целей обучения в условиях сетевого взаимодействия преподавателей и обучающихся.

3. И современная идея – применение технологий ЦТ в образовании.

Создание киберфизических систем, обеспечивающих интегральное взаимодействие реального и виртуального миров для целей образования, предполагает два пути применения базовых и продвинутых ИКТ ЦТ.

1. В самом образовательном процессе (первичная деятельность). Использование цифровых двойников объектов обучения и самих обучаемых, виртуальной и дополненной реальности, технологий человеко-машинного взаимодействия и т. д. создаст киберфизическую систему для процесса обучения.

2. Применение этих же технологий для трансформации других рутинных петель в ЦЦ приведет к превращению образовательной организации в компанию цифрового бизнеса с непрерывной регистрацией

и распознаванием событий, с анализом текущего состояния, прогнозом и принятием решений на основе брокеров событий, облачных вычислений, блокчейнов и умных контрактов, интернета вещей, аналитики «больших данных», искусственного интеллекта и машинного обучения, и т. п. технологий.

Таким образом, различные последовательности действий в ЦЦ, заданные как рутинные петли сотрудников, позволяют описать все возможные формы ООТ.

Успех применения ООТ в существенной мере зависит от отношения к ним преподавателей и учебно-вспомогательного персонала. Так, еще в 1991 г. один из авторов статьи ознакомился с опросом английских преподавателей о применении ИКТ в образовании. Им нужно было выбрать три самых значимых фактора, мешающих применению ИКТ в учебном процессе. Среди прочих в анкете были следующие факторы: нехватка времени, финансовые ограничения, недостаток квалификации, нехватка квалифицированного вспомогательного персонала, недостаток информации об ИКТ для учебного процесса, неверие в достаточное влияние ИКТ на качество обучения, низкое качество имеющихся ИКТ для учебного процесса. Английские преподаватели больше всего жаловались на дефицит времени, недостаток информации об ИКТ и на отсутствие веры во влияние ИКТ на качество обучения. В 1992 г. был проведен аналогичный опрос преподавателей вузов Москвы [4]. Такие же опросы проводились в 1997, 2007 и 2019 гг. Устойчивость оценок поражает. Российские преподаватели считают, что из-за отсутствия должного финансирования у них нет достойных ИКТ, что внедрение ИКТ в учебный процесс – это дело вспомогательного персонала и что применение ИКТ в учебном процессе – неоправданно затратный по времени процесс, заставляющий выходить за пределы рабочего времени.

Современные тенденции цифровизации образования

В настоящее время можно отметить ряд тенденций в процессе цифровизации образования, которые нуждаются в обсуждении и учете в стратегии развития образовательных учреждений.

Большинство учебных заведений поддерживают гибридную образовательную модель, характеризующуюся некоторой степенью конвергенции традиционного и онлайн-образования. Она нуждается в сформированной с помощью ИКТ соответствующей информационной среде, в которой обеспечивается содержательная работа по следующим аспектам: идеи и концепции; опросы и исследования; источники информации и библиография; информационное хранилище; обобщение прочитанного и изученного; семантические сети, глоссарии, mind-карты; текущие и долгосрочные планы и средства отслеживания их реализации; средства общения – чат, история контактов, и т. п. [3]. В итоге это сделало возможным персонализированное обучение. При этом в учебном заведении наблюдается разделение функций (создание контента, обучение, проверка знаний, признание квалификации).

Преподаватель должен понимать существенные отличия онлайн-образования от очного обучения и обладать навыками работы в новых условиях. И преподаватели, и студенты должны обладать определенным уровнем цифровой грамотности. Безусловно мы должны учитывать, кто наш студент, каковы его особенности, должны констатировать, что наш студент – «цифровой абориген». Это новое поколение студентов, у которых новая мотивация к онлайн-обучению: они привыкли к социальным сетям и постоянному доступу в Интернет, у них развиты технические навыки, они интерактивны и готовы к диалогу 24 часа 7 дней в неделю, ждут от преподавателя видео- и аудиоматериалы. Но эту мотивацию и интерес нужно уметь поддерживать.

Очевидно, что онлайн-формат обучения в любых формах будет развиваться. Это связано с ростом затрат на обучение в офлайн-формате для всех участников процесса (а онлайн-формат кажется всем одним из способов уменьшить эти затраты) и с попытками обеспечения доступности образования (обеспечение виртуальной академической мобильности), а также с тем, что ИКТ позволяют верить в возможность использовать лучший опыт преподавательской деятельности с небольшими затратами в конкретном учебном заведении (МООК, совместный контент сообществ университетов, использующих одинаковые LMS/LCMS-системы). Один из трендов образования в мире – развитие элитных учебных заведений, работающих в офлайн-формате (учиться здесь – привилегия, создающая особые стартовые возможности для выпускника) и формирование массовых учебных онлайн-учреждений. Мы являемся свидетелями несомненной государственной поддержки онлайн-образования [1]. Перечисление причин сохранения и развития онлайн-обучения можно продолжать.

Сейчас опыт онлайн-образования появился у большинства образовательных организаций, а не только у его ярых приверженцев. Рассмотрим ряд тезисов, отвечая на вопрос есть ли границы у онлайн-образования.

Нам кажется мифом возможность снизить затраты на образовательную деятельность с помощью переноса образовательного процесса в онлайн. Во-первых, требуются большие затраты на инфраструктуру. Во-вторых, создать хороший образовательный контент также сложно и дорого, как снять хороший фильм. В результате онлайн-образование становится дороже традиционного образования. Образование предполагает обучение и воспитание. В случае онлайн-образования мы имеем дело скорее только с обучением. В таком случае оно больше подходит к коротким курсам.

Отметим, что трудоемкость применения ИКТ в онлайн-формате для преподавателя значительно выше, чем при офлайн-обучении. Он должен готовить дополнительный электронный контент, овладеть новыми технологиями. Функции внешнего контроля со стороны преподавателя в онлайн-формате смещаются в сторону самих слушателей и основаны на их мотивации. Преподаватель должен научиться фиксировать результат обучения, формировать и использовать процедуры получения и анализа данных по учебному процессу. Очевидно увеличение для преподавателя информационной интенсивности и административной нагрузки. Можно также говорить о потере *know how* для преподавателя.

Эмоционально вести занятия в онлайн-режиме сложнее: вы часто не видите слушателей, имеется плохая обратная связь с ними. У слушателей уменьшается мотивация, появляются дополнительные отвлекающие факторы. В условиях отсутствия непосредственной «живой» коммуникации разрушается культура и понятия «университета», «учителя», «научной школы», «лидерства». Нет объединяющего пространственного физического места обучения. В случае онлайн-обучения возможны различные персональные помехи у студентов, разобщающие групповую работу.

Одна из очевидных проблем на пути распространения онлайн-обучения – технологическая оснащенность образовательных учреждений, студентов и преподавателей. Речь идет о цифровом неравенстве. В условиях пандемии коронавируса преподаватель должен дома иметь достаточно мощный ноутбук с качественной видеокамерой, микрофоном и наушниками, доступ к быстрому Интернету и программным продуктам по созданию контента и проведению онлайн-занятий.

Имеется недостаток хороших электронных образовательных ресурсов, есть трудности встраивания готовых ИКТ для учебного процесса в конкретные учебные курсы. Кроме этого, существуют учебные курсы, требующие использования лабораторного оборудования, для которого пока невозможно создать цифрового двойника.

С развитием ИКТ как технологий ЦТ возникли новые требования как к выпускникам, так и к сотрудникам образовательных организаций и преподавателям в части методов работы, способности к постоянному саморазвитию, организационных, кросс-культурных, технических и коммуникационных навыков. Плюс к этому, применимость онлайн-форм образования часто не в полной мере обеспечивается законодательством и локальными актами учебных заведений.

Существует зависимость способа применения знаний, умений и навыков на практике со способом обучения. Если образовательное учреждение готовит специалистов для работы в виртуальных организациях, задача формирования навыков социализации не возникает, можно обучать исключительно в режиме онлайн. В противном случае требуются учебные онлайн-курсы, в рамках которых будут сформированы навыки социализации и социальный опыт, стрессоустойчивость и способность к коммуникациям.

Выводы

1. Информационно-коммуникационные технологии с разной скоростью изменяют образовательную сферу в трех направлениях: педагогика, инфраструктура, организация. Варианты трансформаций по этим трем направлениям являются современным опытом образования, основанного на информационных технологиях.

2. В логике развития информационно-коммуникационных технологий и их применения в образовании, появление и самого образования, основанного на информационных технологиях, и онлайн-образования как современной его формы, является закономерным. В дальнейшем будет расти число вариантов форм и объема применения такого образования.

3. Применение образования, основанного на информационных технологиях, может быть успешным. Такой формат должен быть осознано выбран для конкретных пользователей, иметь конкретное содержание, основываться на правильной методологии и подходах, интересном контенте, хорошей мотивации студентов, хорошо работающей программной и технической базе.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 16 ноября 2020 г. № 1836 «О государственной информационной системе «Современная цифровая образовательная среда» // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74822854/> (дата обращения: 24.01.2021).
2. Влияние пандемии COVID-19 на сектор высшего образования и магистратуру: международный, национальный и институциональный ответ. Аналитический материал. – М.: НФПК, 2020 – 23 с.
3. Годин, В. В., Терехова, А. Е. Современный образовательный ландшафт менеджмент-образования и информационно-коммуникационные технологии // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Цифровая трансформация управления: проблемы и решения – 2020» / Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2020. – С. 16–20.
4. Годин, В. В., Филинов-Чернышев, Н. Б. Новые технологии обучения в подготовке специалистов по управлению: противоречия и пути развития – М.: Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 1 – С. 128–132.
5. Клягин А. В. [и др.]. Шторм первых недель: как высшее образование шагнуло в реальность пандемии / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования. – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 112 с.
6. Altbach, Ph. G., de Wit, H. Post pandemic outlook for HE is bleakest for the poorest / University World News. The global window on higher education [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.universityworldnews.com/post.php?story=20200402152914362> (дата обращения: 24.01.2021)
7. Hodges, Ch., Moore, S., Lockee, B., Trust, T., Bond, M. The difference between emergency remote teaching and online learning. – 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/340535196_The_Difference_Between_Emergency_Remote_Teaching_and_Online_Learning (дата обращения: 24.01.2021).
8. Open and distance learning: trends, policy and strategy consideration. – Paris: UNESCO, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000128463_rus (дата обращения: 24.01.2021).
9. Zawacki-Richter, O. Research areas in distance education: a Delphi study // International Review of Research in Open and Distance Learning. – 2009. – V. 10, No. 3. <https://doi.org/10.19173/irrodl.v10i3.674>.
10. Zawacki-Richter, O., Latchem C. Exploring four decades of research in computers and education // Computers & Education – 2018. – V. 122. – Pp. 136–152. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2018.04.001>.

References

1. Resolution of the Government of the Russian Federation No. 1836 dated on November 16, 2020 “On the State Information System “Modern Digital Educational Environment”, *Legal reference system “Garant”*. Available at: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74822854/> (accessed 24.01.2021).
2. *The impact of the COVID-19 pandemic on the higher education and graduate education sector: an international, national, and institutional response. Analytical material*, Moscow, NFPK, 2020, 23 p. (In Russian).
3. Godin V. V., Terekhova A. E. Modern educational landscape management-education and information and communication technologies, *Proceedings of the II All-Russian Scientific and Practical Conference “Digital Transformation of Management: Problems and Solutions-2020”*, State University of Management, Moscow, GUU Publishing House, 2020, pp. 16–20. (In Russian).
4. Godin V. V., Filinov-Chernyshev N. B. New learning technologies in the training of management specialists: contradictions and ways of development, *International Journal of Management Theory and Practice*, 1993, no. 1, pp. 128–132. (In Russian).
5. Klyagin A. V. et al. The storm of the first weeks: how higher education stepped into the reality of the pandemic, *National Research University “Higher School of Education”*, Institute of Education, Moscow, NRU HSE, 2020, 112 p. (In Russian).
6. Altbach Ph. G., de Wit H. Post pandemic outlook for HE is bleakest for the poorest, *University World News. The global window on higher education*. Available at: <https://www.universityworldnews.com/post.php?story=20200402152914362> (accessed 24.01.2021).
7. Hodges Ch., Moore S., Lockee B., Trust T., Bond M. *The difference between emergency remote teaching and online learning*, 2020. Available at: https://www.researchgate.net/publication/340535196_The_Difference_Between_Emergency_Remote_Teaching_and_Online_Learning (accessed 24.01.2021).
8. *Open and distance learning: trends, policy and strategy consideration*, Paris, UNESCO, 2002. Available at: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000128463_rus (accessed 24.01.2021).
9. Zawacki-Richter O. Research areas in distance education: a Delphi study, *International Review of Research in Open and Distance Learning*, 2009, vol. 10, no. 3. <https://doi.org/10.19173/irrodl.v10i3.674>.
10. Zawacki-Richter O., Latchem C. Exploring four decades of research in computers and education, *Computers & Education*, 2018, vol. 122, pp. 136–152. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2018.04.001>.

УДК 338.46 JEL M19

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-44-49

Зябликова Ольга Александровна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Пензенский филиал), г. Пенза, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-1624-0071

e-mail: has18068881@rambler.ru

Танина Мария Алексеевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Пензенский филиал), г. Пенза, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-7311-6280

e-mail: margo10@inbox.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ

Аннотация. Провозглашенный руководством страны курс на модернизацию и инновационное развитие стимулирует инновационный процесс на предприятиях. Однако, занимаясь разработкой и внедрением инновационных проектов в деятельность предприятия, руководства предприятий сталкиваются с некоторыми барьерами, вызванными специфическими особенностями таких проектов. В рамках статьи проанализировано современное положение дел в сфере управления инновационным развитием агропромышленного комплекса Пензенской области. Определена существующая проблематика и перспективность в системе управления инновационными проектами в указанной сфере. Выполнена оценка инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций Пензенской области. Предложена модель управления инновационными проектами, основанная на системном подходе, обосновано применение дифференциального метода при определении стратегии инновационного развития, описаны операционные модели по каждому виду стратегии.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационные проекты, инновации, управление проектами, управление инновациями, модель проекта, сельское хозяйство

Для цитирования: Зябликова О.А., Танина М.А. Управление инновационными проектами на предприятии: ключевые понятия и особенности // Вестник университета. 2021. № 4. С. 44–49.

Olga A. Zyablikova
Cand. Sci. (Econ.), Financial University (Penza Branch), Penza, Russia

ORCID: 0000-0002-1624-0071

e-mail: has18068881@rambler.ru

Maria A. Tanina
Cand. Sci. (Econ.), Financial University (Penza Branch), Penza, Russia

ORCID: 0000-0001-7311-6280

e-mail: margo10@inbox.ru

MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROJECTS AT THE ENTERPRISE: KEY CONCEPTS AND FEATURES

Abstract. The course of modernization and innovative development proclaimed by the country's leadership stimulates the innovation process at enterprises. However, being engaged in the development and implementation of innovative projects in the activities of the enterprise, management of enterprises is faced with some barriers caused by the specific features of such projects. The article analyses the current state of affairs in the management of innovative development of the agro-industrial complex of the Penza region. The paper determines the existing problems and prospects in the management system of innovative projects in the specified area. The study carries out an assessment of the innovative potential of agricultural organizations of the Penza region. The authors propose a model for managing innovative projects based on a systematic approach, substantiate the application of the differential method in determining the strategy of innovative development, describe operating models for each type of strategy.

Keywords: innovation activity, innovation potential, innovation projects, innovation, project management, innovation management, project model, agriculture

For citation: Zyablikova O.A., Tanina M.A. (2021) Management of innovative projects at the enterprise: key concepts and features. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 44–49. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-44-49

Введение

Любая организация сталкивается с необходимостью перехода на инновационный путь развития. Инновации позволяют опередить конкурентов, получить дополнительную прибыль, укрепить статус организации и повысить ее имидж, завоевать новые рынки.

Инновационные процессы в сфере сельского хозяйства имеет свою специфику, что накладывает отпечаток на инновационную активность сельскохозяйственных организаций. В растениеводстве 4,2 % организаций являются инновационно-активными, в животноводстве – 3,9 %. Из общего числа рекомендованных

© Зябликова О.А., Танина М.А., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Zyablikova O.A., Tanina M.A., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



научно-технических разработок ежегодно не востребуемыми остаются до 40–50 %. Всего 10 % сельскохозяйственных организаций осуществляют технологические инновации и 12 % используют современные ресурсосберегающие технологии [3].

Литературный обзор

В экономической литературе в настоящее время уделяется значительное внимание понятийному аппарату и инструментарию инновационной деятельности. Сам термин «инновация» впервые появился в XIX в. Однако в полной мере исследования нововведений развернулись лишь в XX в. Первое определение инновации как экономического термина дал И. Шумпетер.

На сегодняшний день особенности инновационной деятельности в агропромышленном комплексе исследованы в работах В. Алексеева, А. Алтухова, М. Баутина, В. Боева, Р. Адукова, Н. Долгушкина. Теоретические и методические проблемы развития научно-технического прогресса в сельском хозяйстве отражены в трудах О. Германовой, И. Бугаяна, А. Власенко, В. Баутина, В. Грачева, А. Алтухова.

Понятие инновационного проекта рассмотрено в трудах К. В. Хомкин, В. А. Первушина, Д. И. Кокурина, А. С. Дроботова, Д. А. Профатилова. Под инновационным проектом понимается форма управления инновационной деятельностью предприятия.

Основные результаты

В Пензенской области реализуются крупные проекты, носящие инновационный характер. Так, единственный в Приволжском федеральном округе (далее – ПФО) проект по развитию молочного животноводства и растениеводства с привлечением зарубежного капитала реализуется в регионе ООО «Русская молочная компания» Olam International (Сингапур) [5].

Всего из 11 крупнейших инвестиционных проектов Приволжского федерального округа (далее – ПФО) – 2 реализуются в агропромышленном комплексе Пензенской области. В настоящее время Пензенская область занимает лидирующие позиции среди регионов ПФО по показателям производства в аграрном секторе экономики. Региону удалось достичь рекордных показателей в растениеводстве и продемонстрировать стабильное развитие отрасли животноводства. Превышение плановых индикаторов получено в результате мер поддержки, предусмотренных госпрограммой, а также вследствие достаточно сбалансированного развития в области как крупного, так и малого и среднего агробизнеса. Пензенская область занимает 1-е место в ПФО по индексу производства продукции сельского хозяйства. В 2020 г. Пензенская область по объемам производства продукции сельского хозяйства опережала Нижегородскую область, Ульяновскую область, Республику Мордовия, приблизившись к уровню Самарской области (104,3 млрд руб.) – 6-е место среди регионов ПФО. Наблюдается положительная динамика в животноводстве области. Возросла продуктивность коров молочного стада на 13,8 % и составила 7 497 кг. поголовье свиней в хозяйствах всех категорий возросло на 31,0 %, птицы – на 5,1 % [5]. Инновационная инфраструктура сельского хозяйства региона включает ряд взаимосвязанных компонентов и систем (рис. 1).

Для анализа инновационной активности сельскохозяйственных организаций Пензенской области была применена методика, позволяющая рассчитать их инновационный потенциал на основе ряда показателей [4] (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций
Пензенской области**

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Уровень инновационности персонала	10,9	13,5	13,5
Доля научно-технических специалистов	5,4	6,8	6,8
Доля сотрудников с высшим образованием	64,3	67,1	67,1
Доля сотрудников с ученой степенью	8,9	9,1	9,1

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Уровень обученности персонала	27,9	30,2	29,9
Средний возраст работников	34,2	37,4	37,4
Прогрессивность оборудования	30,2	31,6	32,3
Уровень автоматизации производства	34,6	38,9	39,1
Коэффициент концентрации собственного капитала	3,5	3,0	18,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	2,3	2,5	2,2
Удовлетворенность потребителей	15,8	16,1	16,4
Оценка организационно-управленческого компонента	79,0	79,0	79,0

Составлено автором по материалам исследования



Источники: [1; 2]

Рис. 1. Инфраструктура инновационной системы сельского хозяйства Пензенской области

Для совокупной оценки инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций был рассчитан интегральный показатель G :

$$G = 0,3F_1 + 0,15F_2 + 0,25F_3 + 0,15F_4 + 0,05F_6, \quad (1)$$

где F_1 – интеллектуальный компонент; F_2 – научно-исследовательского компонент; F_3 – производственный компонент; F_4 – финансовый компонент; F_5 – маркетинговый компонент; F_6 – организационно-управленческий компонент.

Качественная оценка уровня инновационной активности сельскохозяйственных организаций проведена с использованием шкалы Харрингтона, в соответствии с которой выделяют три уровня инновационной активности: высокий (H), средний (M) и низкий (L) (табл. 2) [4].

Таблица 2

Расчет структурных компонентов инновационной деятельности и интегрального показателя

Структурные компоненты	2017 г.	2018 г.	2019 г.
F_1	19,1 L^*	19,1 L	19,1 L
F_2	0 L	0 L	0 L
F_3	26,7 L	27,4 L	27,4 L
F_4	3,8 L	12,7 L	19 L
F_5	7,9 L	8,9 L	9,3 L
F_6	79 M^{**}	79 M	79 M
G	17,7 L	33,1 M	35,2 M

* L – низкая инновационная активность;

** M – средняя инновационная активность

Составлено автором по материалам исследования

Практическое применение методики продемонстрировало, что сельскохозяйственные организации Пензенской области способны совершенствоваться в инновационном направлении в будущем. Наиболее сильными компонентами инновационной деятельности считаются организационно-управленческий и производственный. Слабым составляющим инновационной деятельности является научно-исследовательский компонент. Стоит отметить, данная проблема прослеживается не только в Пензенской области, она свойственная многим регионам.

Являясь крупной мировой аграрной державой, Россия отстает от других стран по качеству научного продукта, что обусловлено тем, что фундаментальные направления исследований не сопровождаются адекватной результативностью затрат, прослеживается высокая капиталоемкость и длительность инвестиционных циклов при реализации проектов.

Успешное внедрение инноваций на региональном уровне невозможно без соответствующей государственной поддержки. Инструментами поддержки инноваций в области сельского хозяйства на начальных этапах формирования проекта являются:

- 1) Российский фонд фундаментальных исследований – обеспечение базовых исследований;
- 2) Российский научный фонд – развитие темы, поиск партнера;
- 3) Фонд содействия инновациям – апробация и внедрение;
- 4) Реализация различных государственных программ.

Денежные средства, выделяемые в рамках рассмотренных инструментов, являются невозвратными источниками финансирования инновационных проектов. Кроме этого, для финансирования инновационных проектов можно использовать венчурное и долговое финансирование при привлечении средств Российской венчурной компании, Внешэкономбанка.

Исследуя финансирование проектов в сфере сельского хозяйства за счет собственных источников средств, следует отметить, что инвестиции в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ не превышают 5 % в структуре расходов. Инвестирование направлено преимущественно на технологии, уже получившие достаточное распространение.

В управлении инновационным проектом задействовано множество элементов, образующих систему. В связи с этим к управлению инновационными проектами более применим системный подход (рис. 2).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Модель управления инновационным проектом

Общая стратегия организации служит ориентиром и основой инновационной деятельности. Стратегия управления инновациями позволяет зафиксировать цели и план конкретных действий. Несмотря на то, что стратегия работы с инновациями может и не быть оформлена как отдельный официальный документ, она должна подразумевать использование системного подхода при работе с новыми идеями, технологиями, решениями, продуктами.

При определении стратегии управления инновациями целесообразно применять дифференцированный метод исходя из уровня инновационного развития организаций. Представляется необходимым дифференциация стратегии управления инновациями по уровням: начальный, продвинутый и целевой. Для сельскохозяйственных организаций Пензенской области более характерным будет использование стратегии управления инновациями на продвинутом уровне, при котором стратегия будет направлена на развитие новых направлений агробизнеса. Продвинутый уровень характеризуется готовностью организаций инвестировать в инновационные проекты.

В свою очередь, переход на продвинутый уровень стратегического управления инновациями требует от сельскохозяйственных организаций создания такой операционной модели инновационной деятельности, для которой характерно наличие в структуре организации подразделения или коллегиального органа, выполняющего функции центра инновации. Однако до сих пор в сельскохозяйственных организациях организована модель управления инновациями, характерная для начального уровня стратегического управления, а именно центры инновации отсутствуют, их функции не реализуются.

При построении новой операционной модели стратегического управления инновациями необходимо внедрение практики ускорения отдельных процессов и устранения внутренних барьеров. Поиск новых идей и проектов будет находиться в зоне компетенции сотрудников, ответственных за реализацию данного направления в организации, пилотирование и масштабирование инновационных проектов происходить в рамках сформированных бизнес-процессов. Организации при такой модели управления инновациями следует использовать инструменты как внутренних, так и внешних инноваций, рассчитанные на проекты с низким уровнем риска. Таким образом, новая операционная модель стратегического управления позволит перейти от неструктурированного подхода к системному подходу управления инновационными проектами.

Для организаций продвинутого уровня в условиях ограниченности ресурсов для реализации всех возникающих идей рекомендуется работать с технологиями высокой степени зрелости и фокусироваться на наиболее

доступных для внедрения идей. По мере накопления компетенций они могут двигаться дальше и реализовывать более сложные и долгосрочные проекты.

Организациям на продвинутом уровне зрелости следует отказаться от жестких критериев оценки инновационных проектов. Это важно в контексте того, что инновационным проектам присущи высокие риски и неопределенность. Наличие жестких критериев будет требовать от инициаторов инноваций снятия неопределенностей, детальную проработку доказательной базы для технико-экономических показателей проектов и подготовку плана митигации рисков. В таких условиях жесткие критерии могут стать барьером на пути развития инноваций.

Проведенный анализ выявил, что большинство инновационных проектов реализуются в сельскохозяйственных организациях Пензенской области с использованием подхода Waterfall. Waterfall при своих преимуществах, позволяющих его органично использовать в сфере сельского хозяйства, так как проекты в отрасли чаще всего ограничены по бюджету и срокам реализации, не позволяет вносить изменения в уже завершённые этапы, что может вызвать снижение качества продукта проекта.

Применение подхода Agile позволит сократить сроки реализации проекта за счет одновременного выполнения нескольких частей проекта. Так как проектная деятельность достаточно новая сфера для организации сферы сельского хозяйства в регионе, то использование Agile упростит процедуры проектного управления, так как Agile не требует высокой степени проработанности решений по проекту и позволяет организациям даже с небольшим бюджетом реализовывать инновационные проекты.

Заключение

Таким образом, проектный менеджмент в сфере агропромышленного комплекса используется незначительно. Внедрение проектного подхода в управление невозможно без государственной поддержки отрасли сельского хозяйства, ее инновационной активности. Необходимо обеспечение подготовки кадров всех уровней, компетентных в вопросах управления проектами. Немаловажную роль занимает формирование проектного мышления у руководителей организаций. Ориентация деятельности организаций на реализацию инновационных проектов позволит повысить их инвестиционную привлекательность, обеспечить рост рентабельности деятельности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 октября 2010 года № 1972-ЗПО «Об инновационной деятельности в Пензенской области» // СПС «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://garant.ru/17367284/> (дата обращения: 26.02.2021).
2. Распоряжение Правительства Пензенской области от 21 февраля 2014 года № 83-рП «Об утверждении Стратегии инновационного развития Пензенской области до 2021 года и прогнозный период до 2030 года» // Консорциум Кодекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/424055855> (дата обращения: 26.02.2021).
3. Зябликова, О. А. Инновационное проектирование в системе менеджмента организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44479343> (дата обращения: 26.02.2021).
4. Скворцова, И. А. Оценка инновационной деятельности (на примере ОАО «Электровыпрямитель») // Контентус. – 2016. – № 6 (47). – С. 207–226.
5. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Пензенской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcx-penza.ru> (дата обращения: 26.02.2021).

References

1. Federal law “On innovative activities in the Penza region” No. 1972-ZPO dated on October 25, 2010], *Legal reference system “Garant”*. Available at: <https://garant.ru/17367284/> (accessed 26.02.2021).
2. Order of the Government of the Penza region No. 83-rP dated on February 21, 2014 “On the Approval of the Strategy for Innovative Development of the Penza Region until 2021 and the Forecast Period until 2030”, *Konsortsium Kodeks*. Available at: <http://docs.cntd.ru/document/424055855> (accessed 26.02.2021).
3. Zyablikova O. A. *Innovative design in the organization's management system*. Available at: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44479343> (accessed 26.02.2021). (In Russian).
4. Skvortsova I. A. Assessment of innovative activity (on the example of JSC “Electrovypriamitel”), *Kontentus*, 2016, no. 6 (47), pp. 207–226. (In Russian).
5. *Official website of the Ministry of Agriculture of the Penza Region*. Available at: <http://mcx-penza.ru> (accessed 26.02.2021).

УДК 331.1

JEL M14

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-50-56

Хэ Мэнинсоискатель, НИИ образования
и науки, г. Москва, Российская
Федерация**ORCID:** 0000-0002-3604-3921**e-mail:** hemengying@mail.ru**ТИПОЛОГИЯ ЦИФРОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

Аннотация. Статья направлена на концептуальное разъяснение компонентов цифровой трансформации, включая такие понятия, как «цифровая организация», «оцифровка», «дигитализация», «цифровое «разрушение». Проведенные обзоры исследований в области цифровой трансформации показали, что существуют различные эксплицитные определения понятий, и они довольно неоднородны. Это позволило разработать определения соответствующих понятий, обозначив две релевантные концепции: произвольную и непроизвольную. Первый кластер охватывает концепции, сгруппированные вокруг результата цифровой организации. Второй кластер относится к нарушениям, порождающим маргинальную организацию. По результатам обзора исследований по цифровизации представлена типология цифровых организаций, включающая четыре типа: аналоговая организация, цифровая организация первого, второго и третьего типов. Разработанная типология представляет собой классический вариант типологии: два типа, имеющие минимальную и максимальную цифровизацию, которые соответствуют конечным точкам этой совокупности. Между ними расположены еще два типа с последовательно возрастающей интенсивностью оцифровки. Очевидно, что цифровизация организаций начинается со второго типа, который характеризуется оперативным применением цифровых технологий и постепенно усиливается до четвертого типа, представляющего собой стратегическую интеграцию цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровая организация, цифровизация, цифровая трансформация, изменение, цифровая стратегия, организация, оцифровка, управление

Цитирование: Хэ Мэнин. Типология цифровых организаций в условиях цифровой трансформации // Вестник университета. 2021. № 4. С. 50–56

**TYPOLOGY OF DIGITAL ORGANIZATIONS IN THE
CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION**

Abstract. The article aims at a conceptual explanation of the components of digital transformation, including such concepts as “digital organization”, “digitization”, “digitalization”, and “digital “destruction”. The reviews of research in the field of digital transformation have shown that there are different explicit definitions of concepts and they are quite heterogeneous. This made it possible to develop definitions of the relevant concepts, resulting in two different conceptual clusters: arbitrary and involuntary concepts. The first cluster covers concepts grouped around the result of a digital organization. The second cluster refers to violations that give rise to a marginal organization. Based on the review of research on digitalization the author presented a typology of digital organizations, which includes four types: analog organization, digital organization of the first, second and third types. The developed typology is a classic version of the typology: two types with minimum and maximum digitalization, which correspond to the end points of this combination. Between them are two more types with a consistently increasing intensity of digitization. It is obvious that the digitalization of organizations begins with the second type, which is characterized by the rapid application of digital technologies and gradually increases to the fourth type, which represents the strategic integration of digital technologies.

Keywords: digital organization, digitalization, digital transformation, change, digital strategy, organization, digitization, management

For citation: He Menin (2021) Typology of digital organizations in the context of digital transformation. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 50–56. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-50-56

He MeninApplicant, Research Institute
of Education and Science,
Moscow, Russia**ORCID:** 0000-0002-3604-3921**e-mail:** hemengying@mail.ru

Введение

Такие понятия, как «цифровая организация», «оцифровка», «дигитализация», «цифровая трансформация», «цифровизация», «цифровое «разрушение»» в настоящее время относятся к числу наиболее известных и обсуждаемых терминов, которые обозначают все более широкое использование цифровых технологий и соответствующие существенные изменения во многих сферах бизнеса и общества. Процесс управления организацией, включая вышеназванные понятия, а также связанные с ними концепции, используются все чаще и чаще. Концептуальные компоненты, такие как «трансформация» и даже больше – «разрушение», подразумевают существенные изменения для процесса управления организацией, демонстрируя при этом значительную важность данного понятийного аппарата.

В настоящее время эти понятия все чаще используют в современных исследованиях. Во-первых, авторы часто используют их неявным образом, то есть они не предлагают явных определений, а скорее подразумевают под этим определенный, предполагаемый смысл и читатели понимают это [4; 13]. Во-вторых, многие авторы используют понятия совершенно разным образом, то есть с множественным и иногда противоречивым смыслом [1; 13]. В-третьих, авторы часто используют понятия для обозначения хорошо известных старых явлений [2; 14; 18].

Обзоры научных исследований в области цифровизации показывают, что существуют различные эксплицитные определения понятий, которые также довольно неоднородны [1; 2; 12; 15]. Кроме того, попытки вывести универсальные определения из существующих определений привели к различным результатам [15; 19]. Более того, в общих исследованиях часто под понятиями «оцифровки», «цифровизации», «цифровой трансформации», а иногда даже «цифрового разрушения» организаций понимают более или менее взаимозаменяемые и взаимозависимые понятия, не разграничивая их [15]. Однако при этом в некоторых исследованиях показано, что разграничение понятий возможно и ценно не только для идентификации, но и понимания различных связанных эмпирических явлений [6].

Основные результаты теоретического анализа проблемы

В целом исследования предлагают богатую коллекцию терминологических предложений и идей. Тем не менее, в настоящее время отсутствует устойчивое определение и разграничение не только понятийного аппарата, но и общих концепций цифровизации. Из этого следует, что необходимо разработать и обосновать определения таких понятий, как «цифровая организация» и цифровизация, «цифровая трансформация» и «цифровое разрушение» организаций, с дальнейшим их онтологическим разграничением. В связи с этим необходимо внести некоторые уточнения.

1. Первое уточнение, подразумеваемое в исследованиях, относится к различению понятий, связанных с процессом и результатом. Понятия, связанные с процессом, относятся к деятельности. Понятия, связанные с результатом – к результатам деятельности. Очевидно, что термины «оцифровка», «цифровизация», «цифровая трансформация» и «цифровое разрушение» организаций описывают деятельность и таким образом являются концепциями, связанными с процессами. Так как понятие цифровой организации описывает конкретное состояние организации, то цифровая организация является концепцией, связанной с результатом. Наличие очевидной связи между концепциями, связанными с процессом и результатом, предполагает факт того, что первые подразумевают второе. Например, оцифровка библиотеки включает в себя процесс, который в результате приводит к созданию «цифровой библиотеки».

2. Второе уточнение, выявленное в процессе проведенного анализа исследований, касается различия технических и социально-технических концепций. Технические понятия обозначают простые технические явления. Социально-технические понятия шире и обозначают как технические, так и социально-психологические («человеческие») явления. Следуя предложению, высказанным в научной литературе, оцифровку можно понимать, как просто техническую концепцию [1; 6]. Оцифровка в свою очередь относится к техническому преобразованию аналоговой информации в двоичные цифры с целью автоматизированной обработки этой информации [6]. Преобразование аналоговых книг в библиотеке в цифровые файлы или преобразование аналоговых карточек учета абонентов в цифровые данные являются примерами оцифровки. И наоборот, цифровизация, цифровая трансформация и цифровое «разрушение»

интегрируют технические и социально-психологические явления и, таким образом, составляют более широкие социально-технические концепции [6; 10]. Например, оцифровка библиотеки будет учитывать задачи и цели абонентов библиотеки, то есть преобразование книг в цифровые книги может быть целенаправленным с целью сокращения времени ожидания особо популярных книг.

Преобразование аналоговых данных в цифровые данные об абонентах может быть целенаправленным. С целью, например, оптимизации процессов кредитования библиотеки. Таким образом, цифровизацию домена можно понимать, как целенаправленную цифровизацию домена. Например, социально-техническая оцифровка библиотеки предполагает ее чисто техническую оцифровку, но выходит за рамки этого уровня при рассмотрении социально-психологических, т. е. «человеческих» целей и задач при оцифровке.

3. Третье уточнение касается различия понятий произвольного и непроизвольного. Произвольные концепции описывают процессы и результаты, которые желательны и поэтому активно поощряются организациями. Непроизвольные концепции описывают процессы и результаты, которые нежелательны и поэтому они не поощряются. Согласно анализу научной литературы, цифровое «разрушение» организации должно пониматься как непроизвольное явление [1]. Поскольку цифровое «разрушение» в конечном счете приводит к маргинализации или даже полному вытеснению организации из среды ее деятельности, что безусловно крайне нежелательно. Более того, дезорганизация возникает на основе деятельности внешних организаций, которые хотят «пожинать плоды» цифровизации, признавая при этом, что она может нарушить работу других организаций [1; 3]. Таким образом, цифровое «разрушение» является пассивным явлением. И наоборот, оцифровка, цифровизация, и цифровая трансформация организаций, а также результат деятельности цифровой организации являются активным явлением. Цифровое «разрушение» в свою очередь порождает не цифровую организацию, а маргинальную или даже полностью «вытесненную» организацию. Следовательно, она принципиально отличается от произвольных понятий. Произвольные и непроизвольные концепции связаны между собой тем, что первые, когда они определенным образом осуществляются внешними организациями, подразумевают последние.

4. Четвертое уточнение касается различия стратегических и общих концепций. Стратегические концепции касаются стратегического уровня организации. Общие концепции являются более обширными и затрагивают, как оперативный, так и возможно, стратегический уровень организаций. Согласно проанализированной научной литературы, цифровое «разрушение» и цифровая трансформация организаций обозначают стратегические явления [10; 12; 16]. Цифровая дезорганизация представляет собой стратегическую угрозу, о которой говорилось выше. Цифровая трансформация означает стратегическую возможность, основанную на потенциале цифровых технологий для создания инновационных бизнес-возможностей, выраженных в «цифровых бизнес-стратегиях» [5]. Таким образом, цифровая трансформация предполагает фундаментальное стратегическое изменение всей организации в связи с бизнес-потенциалом цифровых технологий. Следовательно, стратегическая концепция цифровой трансформации может быть определена как часть общей концепции цифровизации. Другие концепции, такие как цифровизация, являются более широкими и могут, но это не значит, что должны, относиться к стратегическому уровню.

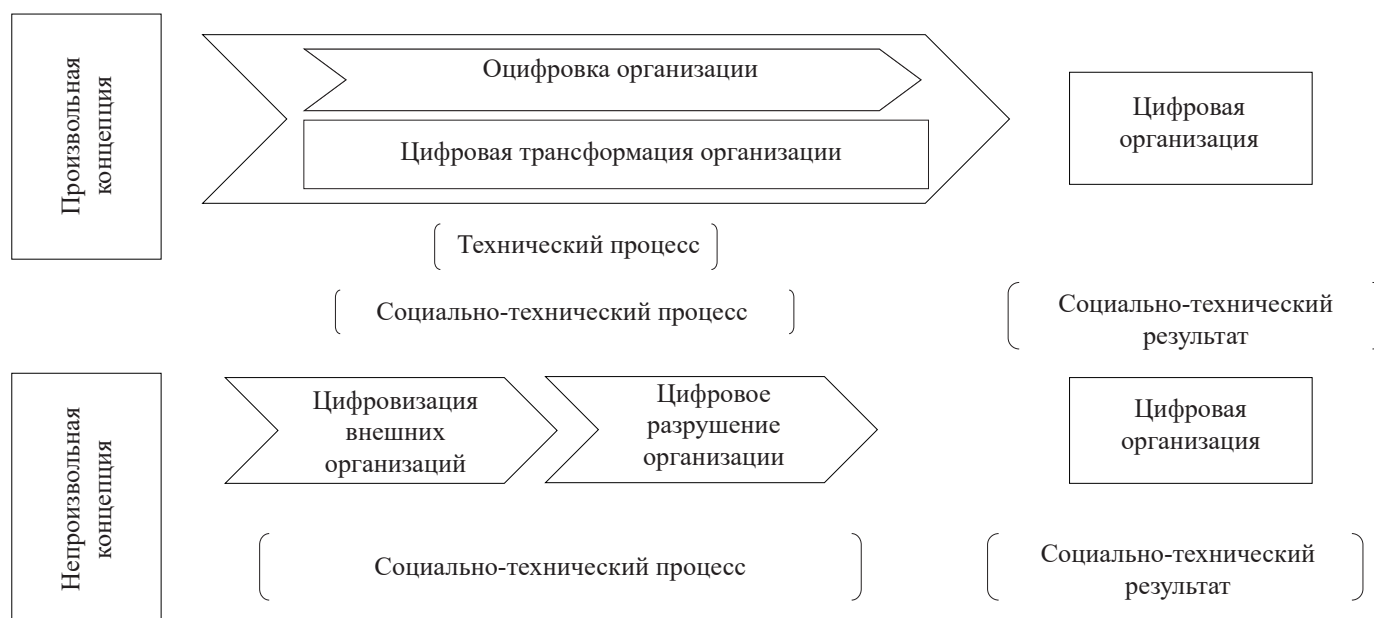
Приведенные выше разъяснения позволяют разработать определения соответствующих понятий. Однако в отношении различающихся результатов возникают два различных концептуальных кластера (рис. 1).

Первый кластер охватывает концепции, сгруппированные вокруг результата цифровой организации:

- под цифровизацией организаций понимается технический процесс преобразования аналоговой информации, циркулирующей в организации, в цифровую информацию для автоматизированной ее обработки;
- цифровизация организаций означает социально-технический процесс использования потенциала «оцифровки» для достижения оперативных и/или стратегических целей организации;
- цифровая трансформация организаций – это подпроцесс социально-технической цифровизации, связанный с использованием потенциала цифровизации в стратегических целях организации;
- цифровая организация обозначает социально-технический результат – результат цифровизации организаций.

Второй кластер относится к нарушениям, порождающим маргинальную организацию:

- цифровое «разрушение» организаций означает социально-технический процесс маргинализации, обусловленный цифровизацией внешних организаций.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Концептуальные кластеры

Обзоры исследований по цифровизации раскрывают определенные типологии цифровых организаций. Однако полностью разработанная типология цифровых организаций на данный момент – отсутствует. При этом чаще всего рассматриваются методологические предложения по разработке типологии [20]. Как и в любой типологии, цель состоит в том, чтобы способствовать пониманию лежащего в основе организационного феномена, а не описывать и классифицировать реальные организации. Таким образом, типология абстрагируется от многочисленных аспектов реальных организаций, с одной стороны, и подчеркивает аспекты, релевантные для понимания, с другой стороны.

Многочисленные исследования в этой области анализируют процесс цифровизации на различных стадиях с различными последующими растущими его уровнями [1; 5; 11]. При этом необходимо отметить, что интенсивность процесса цифровизации определяется тем, способствует ли она поддержанию только операционных целей или дополнительно различных стратегических целей.

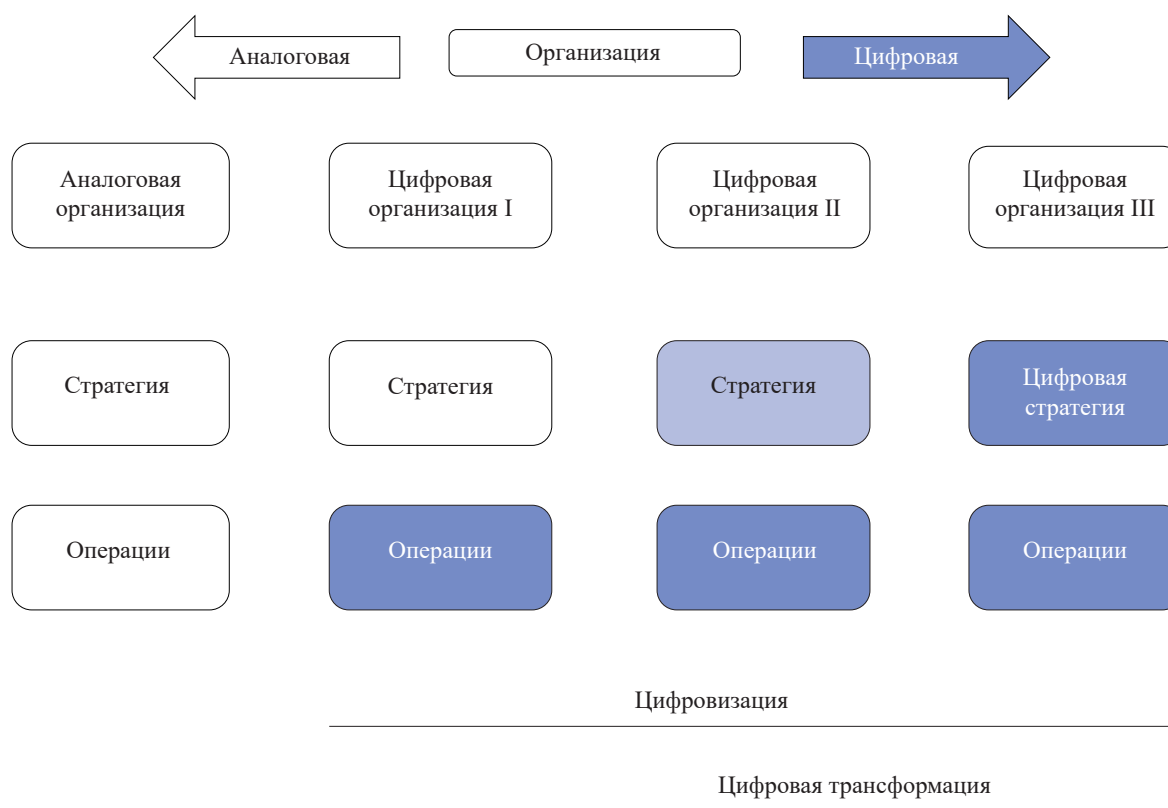
Для разработки типологии в качестве описательных измерений применяют организационные операции и стратегии, которые могут показывать значения оцифрованных или неоцифрованных операций. Использование этой процедуры позволяет типологизировать цифровые организации. При этом можно выделить четыре типа цифровых организаций (рис. 2).

Первый тип не использует потенциал оцифровки в отношении оперативных или стратегических целях. Он характеризуется отсутствием использования цифровых технологий. Хотя этот тип, очевидно, не является цифровым, для типологии необходимо, чтобы цифровизация организаций не воспринималась как нечто само собой разумеющееся.

Второй тип характеризуется оперативным применением цифровых технологий. Потенциал оцифровки здесь используется для поддержания организационных операций. Основная цель состоит в том, чтобы ускорить процесс, снизить затраты и повысить качество организационных операций [11]. Примером второго типа цифровых организаций является использование информационных систем для управления, например обработкой заказов или управлением запасами. Однако стратегические цели организации не поддерживаются этим типом.

Третий тип характеризуется стратегическим выравниванием цифровых технологий [11]. Этот тип нацелен на поддержку реализации стратегии организации. С этой целью цифровые технологии согласуются со стратегическими целями, чтобы постоянно поддерживать выполнение организационной стратегии. Таким образом, стратегическое выравнивание предполагает использование потенциала оцифровки после формулирования бизнес-стратегии. Функциональные стратегии цифровых технологий являются производными

от бизнес-стратегий этого типа [8]. Например, организации, выбирающие стратегию «изыскателя», получают прибыль от аналитических технологий (например, хранилищ данных, предлагающих систематическую информацию о рынках), в то время как те, кто принимает другие бизнес-стратегии, не могут извлечь выгоду из таких технологий таким же образом. Этот тип описывает одну из разновидностей поддержки стратегических целей организации посредством цифровизации.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Типология цифровых организаций

Наконец, четвертый тип характеризуется стратегической интеграцией цифровых технологий [5]. Этот тип выходит за пределы стратегического выравнивания, поскольку цифровые технологии уже непосредственно интегрированы в стратегию организации. Главная цель состоит в том, чтобы использовать потенциал цифровизации для создания новых бизнес-возможностей и определения соответствующих стратегий. Получившееся в результате слияние функциональных цифровых технологий и бизнес-стратегий носит название цифровой бизнес-стратегии [5]. Например, стратегия оцифрованного решения направлена на переформулирование ценностного предложения производственной организации путем интеграции комбинации продуктов и связанных с ними цифровых услуг на основе массива данных [17]. Этот тип характеризуется наивысшей степенью цифровизации, так как стратегия и основная цель организации по существу являются цифровыми.

Разработанная типология представляет собой классический тип типологии: два типа, характеризующиеся минимальной и максимальной цифровизацией, составляют соответствующие конечные точки этой совокупности [9]. Между ними расположены еще два типа с последовательно возрастающей интенсивностью оцифровки. Очевидно, что цифровизация организаций начинается со второго и постепенно усиливается до четвертого типа. Хотя понятие цифровых организаций до сих пор остается довольно широким на чисто терминологическом уровне.

На основе представленной типологии цифровых организаций можно выделить три четко различающиеся подкатегории цифровых организаций. Эти три подтипа и обеспечивают конкретизацию и категоризацию цифровых организаций.

Более того, цифровая трансформация организаций начинается с третьего типа, но в полной мере проявляется только с четвертого типа. Выполнение ранее сформулированных стратегий, основанных на цифровых технологиях, обуславливает определенные изменения. Однако формулирование и реализация цифровых организационных стратегий предполагает более систематические и фундаментальные изменения. В отличие от этого, концепция цифрового разрушения не имеет никакого отношения к типологии цифровых организаций, поскольку цифровое разрушение приводит не к цифровым, а к маргинальным организациям.

Заключение

Выделенные типы цифровых организаций отображают научную дискуссию о процессе цифровизации организаций. Поскольку ранее существовавшие организации являлись аналоговыми и «историческое» обсуждение таких организаций, как правило, не рассматривало цифровизацию. Первая фаза обсуждения цифровизации организаций началась более полувека назад и в основном касалась оперативного применения цифровых технологий [1; 7]. Второй этап возник почти три десятилетия назад и привел к интенсивной и длительной дискуссии о стратегическом согласовании цифровых технологий в организациях [2; 8]. Только недавно, на третьем этапе, стратегическая интеграция впервые обсуждалась как сдвиг парадигм в использовании потенциала оцифровки в организациях.

Таким образом, идея систематической стратегической интеграции потенциалов цифровизации является как основным механизмом, так и основным предметом текущей интенсивной дискуссии о цифровой трансформации организаций.

Библиографический список

1. Грошев, И. В., Мэнин, Хэ. Проектирование цифровой организации // Вестник экономической безопасности. – 2020. – № 1. – С. 250–255.
2. Жерегеля, А. В. Особенности взаимодействия в компаниях в условиях цифровизации // Вестник университета. – 2019. – № 7. – С. 108–112.
3. Baiyere, A., Salmela, H. Disruptive innovation & information technology – charting a path // Proceedings of the 24th Australasian Conference on Information Systems (ACIS), Melbourne, VIC, Australia, December 4–6, 2013. – Pp. 1–11.
4. Bajer, J. Editorial: digital transformation of HR // Strategic HR Review. – 2017. – No. 16 (2). – Pp. 53–54.
5. Bharadwaj, A., El Sawy O., Pavlou, P. Digital business strategy: toward a next generation of insights // MIS Quarterly. – 2013. – No. 37 (2). – Pp. 471–482.
6. Brennen, S., Kreiss, D., Digitalization and digitization // Culture Digitally. – 2014. – 8 September.
7. Chan, Y., Reich, B. IT alignment: what have we learned? // Journal of Information Technology. – 2007. – No. 22 (4). – Pp. 297–315.
8. Coltman, T., Tallon, P., Sharma, R. (2015) Strategic IT alignment: twenty-five years on // Journal of Information Technology. – 2015. – No. 30 (2). – Pp. 91–100.
9. Doty, D., Glick, W. Typologies as a unique form of theory building: toward improved understanding and modeling // The Academy of Management Review. – 1994. – No. 19 (2). – Pp. 230–251.
10. Hanelt, A., Bohnsack, R., Marz, D. Same, same, but different!? A systematic review of the literature on digital transformation // 78-th Annual Meeting of the Academy of Management. – Chicago: IL. – 2018. – Pp. 10–14.
11. Henderson, J., Venkatraman, N. Strategic alignment: leveraging information technology for transforming organizations // IBM Systems Journal. – 1993. – No. 38 (1). – Pp. 472–484.
12. Ismail, M. H., Khater, M., Zaki, M. Digital business transformation and strategy: what do we know so far? / Working Paper, University of Cambridge. – Cambridge, November. – 2017. – 301 p.
13. Larkin, J. HR digital disruption: the biggest wave of transformation in decades // Strategic HR Review. – 2017. – No. 16 (2). – Pp. 55–59.
14. Martini, M., Cavenago, D. E-HRM configurations: an explorative analysis of types, drivers and outcomes of digital HRM / Academy of Management Global Proceedings. – 2018. – 278 p.
15. Morakanyane, R., Grace, A.A., O'Reilly, P. Conceptualizing digital transformation in business organizations: a systematic review of literature // 30th Blede Conference on Digital Transformation – From Connecting Things to Transforming Our Lives. – Bled. – Slovenia, 2017. – Pp. 18–21.
16. Møller, L., Gertsen, F., Johansen, S. Characterizing digital disruption in the general theory of disruptive innovation / In: ISPIM Conference Proceedings. – Vienna. – Austria. – 2017. – Pp. 18–21.

17. Sebastian, I., Ross, J., Beath, C. How big old companies navigate digital transformation // *MIS Quarterly Executive*. – 2017. – No. 16 (3). – Pp. 197–213.
18. Thite, M. Electronic/digital HRM: a primer // Thite M. (ed.) *e-HRM: Digital Approaches, Directions & Applications*. – New York: Routledge. – 2019. – Pp. 1–21.
19. Vial, G. Understanding digital transformation: a review and a research agenda // *The Journal of Strategic Information Systems*. – 2019. – No. 28 (2). – Pp. 118–144.
20. Weber, M. Die “Objektivität” sozial wissenschaftlicher und sozial politischer Erkenntnis [«Объективность» социальных знаний и социальной политики] // *Archiv für Sozial Wissenschaft und Sozial Politik*. – 2004. – No. 19 (1). – Pp. 22–87.

References

1. Groshev I. V., Minin He Projecting a digital organization, *Vestnik of Economic Security*, 2020, no. 1, pp. 250–255. (In Russian).
2. Zheregelya A. V. Features of interaction in companies in the conditions of digitalization, *Vestnik universiteta*, 2019, no. 7, pp. 108–112. (In Russian).
3. Baiyere A., Salmela H. Disruptive innovation & information technology – charting apath, *Proceedings of the 24-th Australasian Conference on Information Systems (ACIS)*, Melbourne, VIC, Australia, 4–6 December 2013, pp. 1–11.
4. Bajer J. Editorial: digital transformation of HR, *Strategic HR Review*, 2017, no. 16 (2), pp. 53–54.
5. Bharadwaj A., El Sawy O., Pavlou P. Digital business strategy: toward a next generation of insights, *MIS Quarterly*, 2013, no. 37 (2), pp. 471–482.
6. Brennen S., Kreiss D., Digitalization and digitization, *Culture Digitally*, 2014, 8 September.
7. Chan Y., Reich B. IT alignment: what have we learned? *Journal of Information Technology*, 2007, no. 22 (4), pp. 297–315.
8. Coltman T., Tallon P., Sharma R. Strategic IT alignment: twenty-five years on, *Journal of Information Technology*, 2015, no. 30 (2), pp. 91–100.
9. Doty D., Glick W. Typologies as a unique form of theory building: toward improved understanding and modeling, *The Academy of Management Review*, 1994, no. 19 (2), pp. 230–251.
10. Hanelt A., Bohnsack R., Marz D. Same, same, but different!? A systematic review of the literature on digital transformation, *78-th Annual Meeting of the Academy of Management*, Chicago, IL, 2018, pp. 10–14.
11. Henderson J., Venkatraman N. Strategic alignment: leveraging information technology for transforming organizations, *IBM Systems Journal*, 1993, no. 38 (1), pp. 472–484.
12. Ismail M.H., Khater M., Zaki M. Digital business transformation and strategy: what do we know so far? *Working Paper, University of Cambridge*. Cambridge, November, 2017, 301 p.
13. Larkin J. HR digital disruption: the biggest wave of transformation in decades, *Strategic HR Review*, 2017, no. 16 (2), pp. 55–59.
14. Martini M., Cavenago D. E-HRM configurations: an explorative analysis of types, drivers and outcomes of digital HRM, *Academy of Management Global Proceedings*, 2018, 278 p.
15. Morakanyane R., Grace A.A., O'Reilly P. Conceptualizing digital transformation in business organizations: a systematic review of literature, *30-th Blede Conference on Digital Transformation – From Connecting Things to Transforming Our Lives*, Bled, Slovenia, 2017, pp. 18–21.
16. Möller L., Gertsen F., Johansen S. Characterizing digital disruption in the general theory of disruptive innovation, *ISPIM Conference Proceedings*, Vienna, Austria, 2017, pp. 18–21.
17. Sebastian I., Ross J., Beath C. How big old companies navigate digital transformation, *MIS Quarterly Executive*, 2017, no. 16 (3), pp. 197–213.
18. Thite M. Electronic/digital HRM: a primer, *Thite M. (ed.) e-HRM: Digital Approaches, Directions & Applications*, New York, Routledge, 2019, pp. 1–21.
19. Vial G. Understanding digital transformation: a review and a research agenda, *The Journal of Strategic Information Systems*, 2019, no. 28 (2), pp. 118–144.
20. Weber M. “Objectivity“ of social knowledge and social politics [Die «Objektivität» sozial wissenschaftlicher und sozial politischer Erkenntnis], *Archiv für Sozial Wissenschaft und Sozial Politik*, 2004, no. 19 (1), pp. 22–87. (In German).

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 339.138 JEL M31

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-57-63

Берникова Елена Валерьевна
директор по маркетингу ГК МЕЛИС,
экстерн кафедры маркетинга ФГБОУ
ВО «Российский экономический уни-
верситет им. Г. В. Плеханова»,
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: 0000-0002-6179-6191
e-mail: bernikova_e@mail.ru

Тихонова Елена Викторовна
д-р социол. наук, ФГБОУ ВО
«Российский государственный уни-
верситет им. А. Н. Косыгина»,
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: 0000-0003-2937-5909
e-mail: evt16@yandex.ru

ТЕХНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ НА РЫНКЕ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

Аннотация. Проанализирован опыт российской дистрибьюторской компании рынка эстетической медицины по реализации коммуникативной стратегии нового образовательного продукта в условиях турбулентной маркетинговой среды. Сформулированы принципы выстраивания выгодного взаимодействия с целевыми аудиториями, обоснован выбор инструментов маркетинговых коммуникаций, а также техники их комбинирования и разработки рекламного материала для достижения синергетического эффекта от маркетинговой и рекламной деятельности. Отмечена высокая значимость интегрированных маркетинговых коммуникаций в проектах вывода на рынок новых продуктов. Результаты исследования могут быть использованы специалистами-маркетологами для формирования действенной системы коммуникаций в компаниях малого и среднего бизнеса, обеспечивающей коммерческому предприятию высоко-рентабельный результат от рекламных кампаний с ограниченными сроками и бюджетами.

Ключевые слова: управление маркетингом, маркетинговые коммуникации, коммуникативная стратегия, инструменты продвижения, синергетический эффект, мессенджеры, социальные медиа, прямой маркетинг, креативный образ компании, постоянные клиенты, B2B аудитория, B2C professional аудитория, медицинский маркетинг, рынок эстетической медицины

Для цитирования: Берникова Е.В., Тихонова Е.В. Техники формирования синергетического эффекта в маркетинговых коммуникациях на рынке эстетической медицины // Вестник университета. 2021. № 4. С. 57–63.

Elena V. Bernikova
Head of Marketing Department
MELIS LLC, externe of the Academic
Department of Marketing, Plekhanov
Russian University of Economics,
Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-6179-6191
e-mail: bernikova_e@mail.ru

Elena V. Tikhonova
Dr. Sci. (Soc.), Kosygin Russian
State University, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0003-2937-5909
e-mail: evt16@yandex.ru

TECHNIQUES OF SYNERGISTIC EFFECT FORMATION IN MARKETING COMMUNICATIONS ON THE AESTHETIC MEDICINE MARKET

Abstract. The article analyses the experience of the Russian distribution company of the market of aesthetic medicine in implementing the communication strategy of a new educational product in a turbulent marketing environment. The paper formulates the principles of establishing profitable communication with core audiences, substantiates the choice of marketing communications instruments, as well as the techniques for their combination and the development of advertising material used for achieving synergistic effect from marketing and advertising activities. The authors notice a high value of Integrated marketing communications in the projects of launching new products to the market. The results of the study can be used by marketing specialists to form an effective communication system in small and medium-sized businesses that provides a commercial enterprise with a highly profitable result from advertising campaigns with limited deadlines and budgets.

Keywords: marketing management, marketing communications, communication strategy, promotion tools, synergistic effect, messengers, social media, direct marketing, creative campaign image, regular customers, B2B audience, B2C professional audience, medical marketing, aesthetic medicine market

For citation: Bernikova E.V., Tikhonova E.V. (2021) Techniques of synergistic effect formation in marketing communications on the aesthetic medicine market. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 57–63. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-57-63

© Берникова Е.В., Тихонова Е.В., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Bernikova E.V., Tikhonova E.V., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Введение

Построение успешно функционирующей системы маркетинговых коммуникаций – актуальная, перманентная и непростая управленческая задача для маркетинга любой компании. В индустрии медицинских технологий и фармацевтики, а также в смежных и схожих с ними рынках, например, рынке эстетической медицины, управление маркетингом имеет свою специфику. Во-первых, предлагаемая данными компаниями продукция сложная и высокотехнологичная. Во-вторых, несмотря на достаточно высокий спрос на медицинские препараты и услуги, возможности по их приобретению у большинства пациентов ограничены. В-третьих, целевые аудитории для коммуникаций – пациенты, медицинские специалисты, клиники и медицинские центры, научно-исследовательские сообщества – кардинально отличаются между собой по отношению к продукту и набору инструментов информационного влияния. Кроме того, маркетинговые бюджеты в системе здравоохранения всегда были и остаются ограниченными, что нередко напрямую связано с количеством персонала и оборотами: это чаще всего небольшие компании, относящиеся к малому или среднему бизнесу. В таких предприятиях маркетинговые команды в основном имеют ограниченный штат, часто в него входят специалисты-универсалы, и только в отдельных проектах к работе привлекаются внешние компании-подрядчики. Еще одна отличительная черта, на которую стоит обратить внимание, – рекламные действия на данном рынке регламентируются большим количеством нормативно-правовых требований, юридическими и отраслевыми нормами [4]. Все вышеперечисленные особенности создают серьезные ограничения в работе по продвижению продуктовых и корпоративных марок. Маркетологи фармацевтических и медико-технологических компаний ежедневно сталкиваются с новыми вызовами в моделировании и внедрении управленческих решений, которые бы позволяли точно и выгодно выстраивать взаимодействие с целевыми аудиториями своего продукта.

Традиционно популярными в медицинском бизнесе считаются инструменты прямого маркетинга и стимулирования сбыта: личные продажи через медицинских представителей, телефонный маркетинг, почтовые, электронные и смс-рассылки, участие в выставках, конгрессах и научно-событийных мероприятиях. С приходом цифровых технологий к ним не просто добавились, но в некоторых случаях даже потеснили, новые коммуникативные инструменты: социальные медиа, мессенджеры, чат-боты, цифровые индор-поверхности (от англ. indoor – внутренний, крытый; indoor advertising – внутренняя реклама) в точках продаж и др. [5]. Нужно отметить, что цифровая реальность уже стала неотъемлемой частью современного общества. Ее влияние на экономические и социальные сферы жизни социума, интеграция в коммуникативные процессы между отдельными людьми, малыми социальными группами, а также участие в изменении форм взаимодействия внутри больших социальных групп проходят очень стремительно, являясь предметом активного изучения со стороны науки и бизнеса.

Роль и возможности новых цифровых технологий наиболее ярко были продемонстрированы во время глобальной остановки рынка и ограничительных мер, связанных с пандемией COVID-19. В этот период для многих коммерческих компаний, в том числе и на медицинском рынке, единственной альтернативой для контакта с клиентами оставался онлайн-формат, а одной из управленческих маркетинговых задач было формирование оптимального и достаточного комплекса инструментов для продвижения своих услуг дистанционно, в том числе через сеть «Интернет». Посткарантинный период убедительно показал, что в индустрии медицинских технологий и фармацевтики коммуникационный микс претерпел значительные изменения. Теперь в нем весомую долю стали занимать инструменты диджитал-маркетинга, благодаря чему компании могут гибко реагировать на изменения внешней и внутренней маркетинговой среды и быстро адаптироваться к новым форматам взаимодействия с целевой аудиторией. Вместе с тем достичь заданных коммуникационных целей и получить высокий коммерческий результат от выбранной коммуникативной стратегии не так просто, если опираться исключительно на набор инструментов продвижения, даже если он включает в себя ранее зарекомендовавшие или новые популяризирующиеся каналы и носители. В медицинском бизнесе существенную корректировку в реализацию коммуникативной стратегии вносит одно из ключевых условий – ограниченный рекламный бюджет.

Разрешение многих противоречий становится возможным, если обратиться к технологиям интегрированных маркетинговых коммуникаций (далее – ИМК-технологии), основной ценностью которых является способность генерировать синергетический эффект от маркетинговой и рекламной деятельности. Его воз-

никновению способствует одновременное выполнение двух ключевых условий: оптимальное сочетание выбранных инструментов, средств и приемов продвижения, а также интеграция всех вербальных и невербальных сообщений целевой аудитории [2]. Методы синергетики позволяют объяснять макроскопические изменения, происходящие при подборе комплекса продвижения или корректировках коммуникационного сообщения целевой аудитории, что в итоге обеспечивает коммерческому предприятию высокорентабельный результат при максимально ограниченных сроках и бюджетах. Мы также можем наблюдать значимый синергетический эффект взаимного влияния индивидуумов при получении рекламного сообщения, способствующий формированию необходимого для компании общественного мнения на рынке. Этот результат становится возможным благодаря четкому попаданию в определение потребительской ценности продукта для выбранной аудитории и ее максимально точному отражению в коммуникации – эти составляющие позволяют компании и ее продукту хорошо дифференцироваться даже в высококонкурентной среде [6].

Стратегические предпосылки

Предметом настоящей статьи является пример успешной реализации коммуникативной стратегии с применением ИМК-технологий в условиях высокой неопределенности рынка после первой волны пандемии COVID-19.

Рассматриваемый маркетинговый проект российской дистрибьюторской компании включает в себя комплексную программу продвижения, направленную на вывод нового образовательного продукта для специалистов рынка эстетической медицины в сегментах B2B и B2C professional (от англ. business to business – бизнес для бизнеса; business to consumer – бизнес для потребителя).

Говоря о компании, отметим, что ее опыт ведения дистрибьюторского бизнеса составляет почти 20 лет и сосредоточен на поставке на рынок Российской Федерации инъекционных и неинвазивных медицинских препаратов и профессиональной косметики. В марочном портфеле более 80 % брендов по иностранным контрактам, которые закрепляют право дистрибьютора на эксклюзивное представление продукции на российском рынке, а также накладывают на него обязательства по организации полного комплекса продвижения данных препаратов целевым аудиториям. Второе приоритетное направление бизнеса – обучение косметологов технологиям работы с данными медицинскими изделиями. Важно понимать, что в приоритете у специалистов в области эстетической медицины всегда оставался очный формат обучения. Это связано с тем, что составной частью обучения являются практические мастер-классы с демонстрацией методик работы с препаратами на моделях и тренинги по постановке руки. В 2018 г., принимая во внимание тренды развития и внедрения цифровых технологий, компания запустила проект дистанционного обучения косметологов с широкой линейкой недорогих видеоуроков и онлайн-занятий. Его популяризация в данной медицинской аудитории заняла более года и потребовала значительных усилий и бюджетов по продвижению. По итогу лонча (от англ. launch – запуск, начало, старт; product launch – запуск продукта) коммерческая составляющая проекта была оценена как низкорентабельная. Однако, учитывая важность этого сервиса для коммуникации с региональными специалистами, а также для поддержания лояльности отдельных московских клиентов, положительно откликнувшихся на инициативу компании, проект получил финансовую поддержку и дальнейшее развитие.

Стратегическая сессия топ-менеджмента компании, проведенная летом 2020 г., позволила найти дополнительную нишу для развития направления по обучению косметологов и разработать новый для компании образовательный продукт – сертифицированный курс повышения квалификации специалистов со средним медицинским образованием, получивший название «Сестринское дело в косметологии». Продукт не был новым для рынка, но стал инновационным для компании. Основными преимуществами курса стали: его объемная программа, включающая базовое обучение специалиста в эстетической медицине (288 ч) и дисциплины для повышения квалификации действующих специалистов (144 ч). Также в числе ярких преимуществ: уникальная подача информации от ведущих врачей-тренеров компании и приглашенных экспертов рынка, удобный комбинированный формат очно-дистанционного обучения, позволяющий выводить в дистанционный режим всю теоретическую и методологическую часть, и полная юридическая защищенность документов с подтвержденной регистрацией в ФИС ФРДО (Федеральная информационная система «Федеральный реестр сведений документов об образовании и (или) о квалификации, документах об обучении»). Кроме того, важно, что учебный план нового курса полностью соответствует стандартам Министерства здравоохране-

ния Российской Федерации. Следует отметить, что до запуска проекта все обучающие семинары, тренинги, мастер-классы и видеоуроки, которые предлагала компания, представляли собой одно- или двухдневные обучающие программы, длительностью не более 10 ч. Таким образом, продукт стал новым для компании как с точки зрения методологических подходов, так и с точки зрения технической реализации.

Методологические подходы и решения

Доминирующей целевой аудиторией в коммуникативной стратегии проекта были выбраны действующие клиенты со средним медицинским образованием. Компания намеренно отказалась от привлечения новой аудитории как минимум на первом этапе рекламной кампании. Решение было обусловлено, прежде всего, тем фактом, что на момент запуска проекта собственная база клиентов данного профиля была статистически значимой и привлекательной: ее численность составляла более 4 тыс. контактов. К тому же у этой группы покупателей уже была сформирована определенная степень доверия к компании, вследствие чего предполагалось, что уровень принятия нового образовательного продукта будет выше, чем у новичков. Благодаря этому компания могла рассчитывать на более высокий отклик и конверсию в покупке. Последним и решающим аргументом в пользу выбора действующих клиентов в качестве основной целевой аудитории стала необходимость максимального сокращения периода рекламного воздействия и сроков получения первых результатов. Такое стратегическое решение было связано с высокой степенью неопределенности и нестабильности рыночной ситуации на момент лонча: так как социальная или коммуникативная дистанция с постоянными клиентами короче, можно сразу переключаться на пиар продукта и лидогенерацию. При обозначенных выше преимуществах настройки маркетинговых коммуникаций с действующими клиентами стоит также отметить и особенности выбранной аудитории. Из всех покупательских групп аудитория специалистов со средним медицинским образованием в целом характеризуется невысокой или нестабильной лояльностью, она высокочувствительна к фактору цены и достаточно легко переключается с одного поставщика на другого [3]. Поэтому, безусловно, компания понимала и была готова к рискам, которые могли возникнуть на этапе вывода продукта на рынок.

Стратегия маркетинговых коммуникаций включала три цели: формирование знания и лояльности к новому образовательному курсу компании, стимулирование продаж и запуск первого набора слушателей уже в сентябре – октябре 2020 г., а также достижение точки безубыточности проекта не позднее третьего набора. Рекламная кампания была разделена на два этапа: сентябрь – декабрь 2020 г. и февраль – апрель 2021 г. Центральным сообщением первого этапа стал призыв: «Успей получить сертификат специалиста на 5 лет до конца 2020 года». Он был выбран в связи с изменением условий сертификации и аккредитации медицинских специалистов с 2021 г. Основными информационными и лидогенерирующими площадками стали лэндинг проекта и новый аккаунт в социальной сети Instagram. Для каждой из платформ был использован специально разработанный фирменный стиль проекта. Так как эти инструменты были новыми и еще не успели стать популярными среди выбранной целевой аудитории, то к продвижению нового курса также был подключен действующий корпоративный аккаунт в Instagram.

Коммуникативная кампания первого этапа запускалась в два шага. В сентябре 2020 г. первые коммуникации были направлены на представителей сегмента B2C professional – физических лиц, специалистов-косметологов, которые ведут частную практику или самостоятельно закупают препараты для работы в салонах красоты, фитнес- и спа-центрах. Как и предполагалось, база составила около 4 тыс. контактов. Стоит обратить внимание, что в охвате по данной базе было задействовано около 18 % клиентов, которые не обращались к услугам компании более года, однако последний контакт осуществлялся не более трех лет назад.

В комплекс продвижения вошли следующие инструменты прямого маркетинга и социальных медиа: автоответчики на телефонных номерах офисов компании, листовки в формате А4 на столах менеджеров по продажам и обучению, плазменные панели в офисах с демонстрацией рекламного видеоконтента, рекламный баннер на товарной накладной, e-mail рассылки, рекламные постеры в формате А3 у кассовоскладской зоны офисов продаж, централизованная плавная рассылка в мессенджере WhatsApp через бизнес-аккаунт и запуск рекламы в Instagram с применением инструмента look-a-like на аудиторию базы клиентов по рассылкам [7]. В октябре к реализуемым инструментам была добавлена акция «Приведи друга», в которой были обозначены выгоды всех участников сделки. Также были усилены частота и объем рекламного продвижения в Instagram: запущен-

на таргетированная реклама на аудиторию посетителей сайта, включены в распространение POS-материалы в виде информационно-имиджевого лифлета (компактный буклет формата А4 в два сложения), который вкладывался в заказ, доставляемый курьером. Кроме того, на втором шаге были вовлечены действующие клиенты сегмента B2B: юридические лица, специализированные клиники эстетической медицины и многопрофильные медицинские центры, а также региональные дилеры, которым предоставлялся полный пакет готовых макетов и график внедрения инструментов продвижения. Подключение к проекту более 60 % дилерских компаний-партнеров было направлено на формирование эффекта масштабной федеральной рекламной кампании. Важно отметить, что помимо использованного набора инструментов продвижения, формирование и усиление синергетического эффекта коммуникационной кампании обеспечивала трансляция во всех макетах всех каналов коммуникаций единого фирменного стиля проекта, единого имидж-образа «медицинской сестры». Они работали на центральное сообщение кампании, а также хорошо дифференцировали рекламу образовательного продукта от конкурентных предложений [1].

Основные результаты

Полученные результаты превзошли плановые расчеты и даже самые оптимистичные ожидания компании. Первые измерения по оценке эффективности внедренных маркетинговых действий и мероприятий были проведены через 1,5 месяца после старта рекламной кампании. За этот период удалось запустить две полные группы по 25–30 человек. Точка безубыточности была пройдена уже при первом наборе, инвестиции по разработке проекта и рекламе первого этапа в выручке от первого набора составили 39 %, планируемый ROMI (от англ. return on marketing investment – возврат инвестиций в маркетинг) проекта по первому этапу кампании – 145 %. Конверсия открываемости писем (англ. open rate) в электронных рассылках составила 27–35 %, что в среднем на 5–7 % выше, чем в плановых. Просмотр отправленных сообщений в WhatsApp – также более 70 %. Переходы на сайт по рассылкам составили порядка 12 %. Посещаемость сайта за 1,5 месяца была зафиксирована на уровне 987 уникальных пользователей, из них 14 % оставили заявку на уточнение условий или регистрацию. Показатели статистики и конверсии в социальных сетях также обратили на себя внимание масштабами: показы – 122 244 ед., охват – 87 588 ед., клики – 1 964 ед. Кроме того, цена за клик была снижена с 10,91 руб. в тестовом периоде до 7,03 руб. в середине октября.

Онлайн-опросом по электронной анкете через сервис SurveyMonkey.com было изучено мнение слушателей первых двух наборов (достигнутая выборка – 51 человек), а также 116 клиентов из базы рассылок на предмет источников знания о новом проекте компании. Наиболее популярными оказались: рассылка в WhatsApp – 24,2 % опрошенных, реклама и посты в аккаунте Instagram – 19,8 %, электронная рассылка – 17,3 %, автоответчик – 13,3 %, реклама на цифровых плазмах в офисах – 12,7 % опрошенных. Показатели знания с подсказкой определили, что более 58 % респондентов из тех, кто купил курс или зарегистрировался на сайте, видели или обратили внимание на коммуникативные сообщения в четырех и более источниках. Кроме того, респонденты подтвердили высокую узнаваемость рекламных макетов и позитивное восприятие имиджевых составляющих коммуникации, вызвавших доверие к новому сертификационному курсу, а также к сообщению о необходимости пройти курс до конца текущего года.

Интересные и неожиданные факты были получены при анализе сделок по акции «Приведи друга». Ее реализация позволила компании привлечь новых клиентов: трое из четырех зарегистрировавшихся на курс по рекомендации (реклама «из уст в уста») не имели ранее никаких деловых взаимоотношений с дистрибьютором. И еще один положительный эффект: среди тех, кто проявил интерес к предложению компании, был отмечен высокий процент обращений клиентов, не контактировавших с компанией более года (12,3 %). Таким образом, по мнению топ-менеджмента компании, коммуникационные задачи первого этапа стратегии продвижения были реализованы с максимальным результатом. Кроме того, компания получила аддитивный положительный эффект в виде притока новой целевой аудитории и возврата сравнительно давно не контактирующих клиентов, который не рассматривался в момент разработки стратегии продвижения.

Выводы

Методы управления маркетинговыми коммуникациями в индустрии медицинских технологий, в частности на рынке эстетической медицины, в настоящее время претерпевают серьезные трансформации. В период эко-

номической и социальной турбулентностей наиболее доступными и «откликающимися» целевыми аудиториями для компании становятся действующие или постоянные клиенты, а также персонал компании. Именно на эти группы субъектов маркетинговой системы прежде всего необходимо направить внимание и влияние со стороны бизнеса, придерживаясь принципов выстраивания выгодного взаимодействия: 1) максимальная вовлеченность в события и жизнь компании; 2) приоритетность в предоставлении информации о новинках; 3) технически качественный, наглядный и понятный контент; 4) приглашение в уникальные программы лояльности и формирование так называемых закрытых клубов; 5) предложение пакета инструментов для развития бизнеса клиента или профессионального роста сотрудника др. Постоянные клиенты – аудитория с самым быстрым и результативным откликом. Поддерживая их лояльность к компании на высоком уровне, можно оптимизировать рекламные бюджеты и запускать новые маркетинговые проекты без значительных потерь в качестве коммуникаций и достижения коммуникативных целей компании.

Жесткие условия выживания в современных реалиях вынуждают небольшие компании максимально сокращать рекламные бюджеты, чаще направляя их в те носители, которые эффективно работают на краткосрочной перспективе. В этом плане выбор остается за инструментами и цифровыми технологиями, максимально сокращающими дистанцию с аудиторией и по времени получения, и в понимании коммуникационного послания. Поэтому рекомендована техника № 1 – в задачах по формированию знания и восприятия нового продукта в структуре коммуникативного микса приоритетность оставлять за диджитал-инструментами, которые в бюджете продвижения будут составлять не менее 60–65 % рекламных затрат. В качестве примера стоит обратить внимание на рассылки через мессенджеры, электронные рассылки, рекламу «из уст в уста», а также на высокочастотное размещение контента и рекламу в социальных медиа. Эту комбинацию сегодня можно рассматривать как одну из наиболее успешных для комплекса продвижения в компаниях рынка эстетической медицины.

Техника № 2 – лидогенерирующими площадками для маркетинговых проектов на рынке эстетической медицины сегодня становятся лендинги (от англ. landing page – посадочная страница) или аккаунты в Instagram, но наиболее успешно работает их одновременное создание и продвижение.

Собственные исследования компании, наряду с измерениями независимых маркетологов рынка, подтверждают, что для получения необходимого уровня знания и восприятия бренда продукта, совершения по нему активного действия респондентам сегодня необходимо сделать 5–7 касаний с рекламой бренда. Такое количество контактов лучше достигается за счет мультиканальной стратегии продвижения. Благодаря технике № 3 в небольших компаниях индустрии медицинских технологий и фармацевтики к популярным каналам внешнего продвижения для формирования более выраженного синергетического эффекта можно добавлять доступные внутренние инструменты коммуникаций, не требующие рекламных бюджетов: видеоконтент на цифровых плазмах и LED-экранах, баннеры на накладную, автоответчик, POS-постеры и др. Если используются только низкобюджетные или бесплатные носители, то в комплексе продвижения их должно быть не менее трех-четырех с обновлением контента не реже двух-трех раз в течение всей рекламной кампании.

Высокий синергетический эффект от маркетинговых коммуникаций в проектах, где есть зависимость от периода или сроков реализации, достигается за счет интенсивности поступления рекламных сообщений в первые четыре недели рекламной кампании – техника № 4. Это важный фактор, который стоит учитывать при планировании рекламных программ и подготовке информационного и креативного материала.

Технологии интегрированных маркетинговых коммуникаций также помогают быстро и системно сформировать единый благоприятный образ продукта или компании за счет синергетического эффекта, создаваемого через скоординированные обращения в рекламных макетах. Компаниям рынка эстетической медицины рекомендуется техника № 5 – выдерживать единую стилистику (фирменный стиль проекта) в макетах всех задействованных в рекламном продвижении инструментов, а также техника № 6 – не распылять усилия на разнообразие коммуникационных сообщений целевым аудиториям. Лучше сосредоточиться на одном, центральном сообщении, для одного этапа продвижения.

Заключение

Мировые кризисы и локальные экономические коллапсы не помеха для вывода на рынок новых продуктов. Эти маркетинговые и управленческие ходы вполне реалистичны для среднего и малого бизнеса.

Если продукт отвечает потребностям целевого сегмента, а коммуникативная стратегия системно доносит его преимущества до участников групп влияния, то вызовы ситуации глобальной остановки рынка могут быть успешно трансформированы в новые возможности для компании. «Уверенность и безопасность» – один из глобальных потребительских трендов 2020–2021 гг. и тренд № 1 для россиян, как отмечают независимые трендочеры (от англ. trendwatcher – наблюдатель за трендами) и исследовательские холдинги. Когда в современных экономических реалиях, принимая во внимание все возможные риски, компания все же выводит новые продукты, она тем самым увеличивает шанс получить поддержку постоянных клиентов в виде роста лояльности. Последние считают эти действия как заботу о клиентах и поиск наилучших решений для содействия им в кризис. Кроме того, реалистичен прирост новых клиентов через систему рекомендаций и инструменты пиара. Наконец, можно отметить, что проекты по выводу нового продукта повышают уверенность персонала в корпоративном и своем будущем. Осознание, что компания находит новые решения для стабилизации и развития бизнеса, влияет на рост индекса приверженности сотрудников и повышает качество их работы.

Библиографический список

1. Назаров, М. М., Папантиму, М. А. Визуальные образы в социальной и маркетинговой коммуникации. – М.: Либроком, 2015. – 951 с.
2. Романов, А. А., Панько, А. В. Маркетинговые коммуникации. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с. – (Серия «Прицельный маркетинг»).
3. Скоробогатых, И. И., Сидорчук, Р.Р. и др. Управление лояльностью: учебное пособие / под общ. ред. И. И. Скоробогатых, Р. Р. Сидорчука. – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2019. – 248 с.
4. Смит, Б. Бренд-терапия: 15 методов для создания стратегии бренда в индустрии фармацевтики и медицинских технологий / пер. с англ.: науч. ред. и авт. вступ. сл.: В. Никишин. – М.: Библос, 2019. – 239 с.
5. Тихомиров, В. П. и др. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации: учебное пособие / под общ. ред. Л. А. Данченко. – СПб.: Питер, 2013. – 288 с.
6. Хакен Г. Синергетика: иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / пер. с англ. Ю. А. Данилова; под ред. Ю. Л. Климонтовича. – М.: Мир, 1985. – 424 с.
7. Теряева, Е. Как сделать рекламную рассылку в WhatsApp // Calltouch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.calltouch.ru/rassylka-v-whatsapp-kak-sdelat-samostoyatelno> (дата обращения: 02.03.2020).

References

1. Nazarov M. M., Papantimu M. A. *Visual imagery in social and marketing communication*, Moscow, Librokom, 2015, 951 p. (In Russian).
2. Romanov A. A., Pan'ko A. V. *Marketing communications*, Moscow, Eksmo, 2006, 432 p. (Series: "Targeted marketing"). (In Russian).
3. Skorobogatykh I. I., Sidorchuk R. R., et al. *Loyalty management: textbook*, ed. by I. I. Skorobogatykh, R. R. Sidorchuk, Moscow: Plekhanov Russian University of Economics, 2019, 248 p. (In Russian).
4. Smith B. *Brand-therapy: 15 techniques for creating brand strategy in pharma and medtech*, translated from English, scientific edition and author's introduction by V. Nikishin, Moscow, Biblos, 2019, 239 p. (In Russian).
5. Tikhomirov V. P., et al. *Marketing in social media. Internet and marketing communications: tutorial*, general editorship by L. A. Danchenok, St. Petersburg, Piter, 2013, 288 p. (In Russian).
6. Haken H. *Advanced synergetics: instability hierarchies of self-organizing systems and devices*, translated from English by Yu. A. Danilov, edition by Yu. L. Klimontovich, Moscow, Mir, 1985, 424 p. (In Russian).
7. Teryaeva E. How to make an advertising newsletter in WhatsApp, *Calltouch*. Available at: <https://blog.calltouch.ru/rassylka-v-whatsapp-kak-sdelat-samostoyatelno> (accessed 02.03.2020). (In Russian).

Долонина Елена**Анатольевна**ст. преп., соискатель, ФГБОУ
ВО «Казанский национальный
исследовательский техноло-
гический университет», г. Ка-
зань, Российская Федерация**ORCID:** 0000-0003-4593-9719**e-mail:** elena.dln@mail.ru**Шинкевич Марина****Владимировна**д-р экон. наук, ФГБОУ
ВО «Казанский националь-
ный исследовательский тех-
нологический университет»,
г. Казань, Российская Феде-
рация**ORCID:** 0000-0002-2808-4272**E-mail:** leotau@mail.ru**Elena A. Dolonina**Senior Lecturer, postgraduate
student, Kazan National
Research Technological
University, Kazan, Russia**ORCID:** 0000-0003-4593-9719**e-mail:** elena.dln@mail.ru**Marina V. Shinkevich**Dr. Sci. (Econ.), Kazan
National Research
Technological University,
Kazan, Russia**ORCID:** 0000-0002-2808-4272**E-mail:** leotau@mail.ru

СПЕЦИФИКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Цифровая трансформация в большей степени ориентирована на управленческие аспекты цифровизации. Она связана с масштабным процессом внедрения цифровых технологий и соответствующими организационными преобразованиями. В статье раскрыты особенности проектирования бизнес-процессов нефтехимических предприятий в условиях перехода к цифровой экономике и внедрения новых технологий в процесс производства. Выявлены основные технологии Индустрии 4.0, используемые в химической и нефтехимической промышленности. Проанализированы ключевые технологии и драйверы развития традиционного и цифрового производства, а также барьеры, препятствующие их внедрению. Обобщены ключевые принципы, на которых должна основываться Индустрия 4.0 с целью поддержки принятия эффективных решений в промышленности. Отмечено, что проектирование бизнес-процессов определяется технологией производства. В направлении совершенствования бизнес-процессов существует необходимость более широкого использования систем поддержки принятия решений на основе искусственного интеллекта и экспертных систем. Разработана модель реализации производственных процессов, учитывающая особенности проектирования бизнес-процессов промышленных предприятий в условиях цифровизации экономики. Отличительной чертой представленной модели является сочетание жизненного цикла и потока создания ценности со структурированным подходом к определению компонентов Индустрии 4.0.

Ключевые слова: бизнес-процессы, информационные технологии, нефтехимические предприятия, процессный подход, цифровизация экономики, реинжиниринг, моделирование IDEF₀, Индустрия 4.0

Для цитирования: Долонина Е.А., Шинкевич М.В. Специфика бизнес-процессов нефтехимических предприятий в условиях цифровизации экономики // Вестник университета. 2021. № 4. С. 64–72.

SPECIFICS OF BUSINESS PROCESSES OF PETROCHEMICAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Abstract. Digital transformation is more focused on the management aspects of digitalization. It is associated with a large-scale process of implementing digital technologies and corresponding organizational changes. The article reveals the features of designing business processes of petrochemical enterprises in the context of the transition to the digital economy and the introduction of new technologies in the production process. The paper identifies the main technologies of Industry 4.0 used in the chemical and petrochemical industries. The study analyses the key technologies and drivers of the development of traditional and digital production, as well as the barriers to their implementation. The author summarizes the key principles on which Industry 4.0 should be based in order to support effective decision-making in the industry. The paper notes that the design of business processes is determined by the production technology. In the direction of improving business processes, there is a need for wider use of decision support systems based on artificial intelligence and expert systems. The authors developed a model for the implementation of production processes that takes into account the design features of business processes of industrial enterprises in the conditions of digitalization of the economy. The distinctive feature of the presented model is the combination of the life cycle and the value stream with a structured approach to defining the components of Industry 4.0.

Keywords: business processes, information technologies, petrochemical enterprises, process approach, digitalization of the economy, reengineering, modeling IDEF₀, Industry 4.0

For citation: Dolonina E.A., Shinkevich M.V. (2021) Specifics of business processes of petrochemical enterprises in the context of digitalization of the Economy. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 64–72. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-64-72

Благодарности. Исследование выполнено в рамках гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2600.2020.6.

Acknowledgements. The study was carried out within the framework of the grant of the President of the Russian Federation for state support of leading scientific schools of the Russian Federation No. NSh-2600.2020.6.

© Долонина Е.А., Шинкевич М.В., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Dolonina E.A., Shinkevich M.V., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Введение

В последние годы цифровая экономика стала одной из центральных тем обсуждения в научной литературе. В мире все больше внимания уделяется изучению цифровых процессов, которые, как предполагается, способны стать драйверами роста конкурентоспособности предприятий, решить проблему замедления роста производительности труда и экономической стагнации в развитых странах, а также ускорить экономический рост в развивающихся странах. В связи с этим становится важным выявить причины внедрения цифровых технологий на предприятиях.

В промышленности современный этап развития цифровых технологий тесно связан с концепцией Индустрии 4.0. В нашей интерпретации это широкий и многогранный процесс интеграции физических объектов, человеческих субъектов, интеллектуальных машин и производственных линий в единую автоматизированную информационную систему. Отличительными особенностями производства, основанного на передовых технологиях Индустрии 4.0, являются высокая эффективность и глубокий уровень кастомизации выпускаемого продукта.

Целью исследования является выявление особенностей проектирования бизнес-процессов нефтехимических предприятий в условиях перехода к цифровой экономике, внедрения новых технологий в процесс производства.

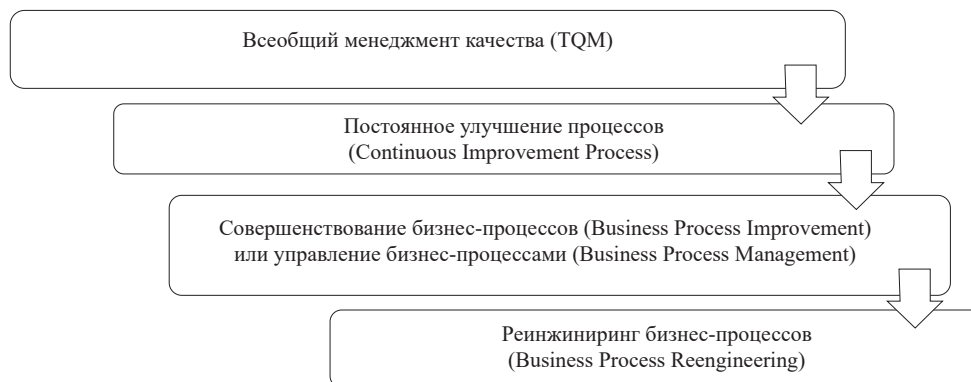
Цифровая трансформация в большей степени ориентирована на управленческие аспекты цифровизации, будучи связанной с масштабным процессом внедрения цифровых технологий и соответствующими организационными преобразованиями.

Литературный обзор

Вопросы трансформации экономики занимают одно из ключевых положений в области повышения эффективности промышленных предприятий в российской и зарубежной научной литературе. В исследованиях Е. Озтемеля, Д. Шальмо, К. А. Уильямса, Л. Бордмана под цифровой трансформацией понимается сетевое взаимодействие предприятий и клиентов во всех сегментах цепочки создания добавленной стоимости на основе применения новых технологий [15; 16]. Основными характеристиками четвертой промышленной революции авторы выделяют внедрение в производство концепций интернета вещей и интернета услуг, что позволяет создавать интеллектуальные фабрики с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Особое место уделено киберфизическим системам, возникающим благодаря сложным сетевым отношениям, и интеграции встроенных прикладных систем, элементов инфраструктуры, которые обеспечиваются взаимодействием человека и машины.

Одним из факторов успешной трансформации предприятия в условиях цифровизации является модернизация бизнес-моделей, под которой понимаются полезные концепции, представляющие элементы и отношения в деятельности предприятия с целью планирования, коммуникации или улучшения, поскольку они связывают стратегии развития с бизнес-процессами. Создаваемая ценность обеспечивает дифференциацию от конкурентов, укрепление отношений с клиентами и достижение конкурентного преимущества. Проектирование бизнес-процессов является необходимым инструментом решения проблем трансформации экономики и перехода к гибким ресурсосберегающим технологиям в промышленности. В исследованиях В. Ниссена, Т. Лезиной, А. Салтана проведен анализ информационных технологий, способствующих развитию новых бизнес-моделей, адекватных цифровой экономике [14]. Результаты исследования показали, что переход к цифровой экономике и интеллектуальному производству может быть реализован путем модернизации и совершенствования стратегии управления. Вопросы концепции и технологий умного производства, подходов к цифровой трансформации бизнес-процессов, стратегий цифровизации и новых бизнес-моделей находят отражение также в научных трудах А. С. Корецкого, А. И. Шинкевича, С. С. Кудрявцевой, М. В. Шинкевич [2; 3; 10; 12]. Исследование С. В. Ореховой посвящено оценке закономерностей, обуславливающих трансформацию бизнес-моделей традиционных промышленных предприятий с учетом особенностей их деятельности [5]. На основе систематизации структурных элементов автор выделяет традиционную, технологическую, сервисную и цифровую бизнес-модели. Обосновано, что при переходе к цифровой экономике промышленным предприятиям необходим переход от оптимизации ресурсов и целевых установок максимизации эффекта от масштаба к разработке технологических систем и получению сетевых эффектов.

Процессный подход лежит в основе нескольких эффективных концепций по совершенствованию работы предприятий. В исследованиях А. И. Шинкевича процессный подход рассматривается как эффективный инструмент обеспечения ресурсосбережения на разных уровнях управления и для разных типов ресурсов [8; 9; 17]. Автором также выделены следующие направления, использующие теорию процессного подхода в роли ключевого подхода по повышению результативности деятельности (рис. 1).



Источник: [8]

Рис. 1. Концепции, основанные на процессном подходе

Подходам и методам оптимизации бизнес-процессов особое внимание уделено в исследованиях А. В. Бабиковой, Е. Е. Мельниковой. В них представлены основные методы моделирования процессов и их классификация в зависимости от того, являются ли они описательными для обучения; обеспечивают поддержку принятия решений для разработки процессов; включают поддержку принятия решений для выполнения процесса или оказывают поддержку с целью внедрения информационных технологий [1; 4].

Обсуждение и результаты

Для нефтехимических предприятий характерны следующие технологии:

- Data Science – математические и алгоритмические методы, оптимизированные для эффективного проектирования цифровых двойников. Это набор методов и практик для решения сложных задач и анализа данных, в том числе: проектирование, моделирование с использованием методов машинного обучения, оценка и верификация, визуализация;
- ERP-системы на базе SAP – конструктор взаимосвязанных модулей управления производственными процессами. Система управления корпоративными ресурсами SAP ERP обеспечивает все функции, необходимые для реализации информационных сервисов самообслуживания и SAP ERP analytics;
- корпоративная информационная система, основанная на методологии ERP (enterprise resource planning) и направленная на достижение оптимального бизнес-процесса;
- APC или Advanced Process Control – автоматизированные системы, управляющие установками в режиме «реального времени»;
- дроны, БПЛА – беспилотные летательные аппараты. Их конфигурация зависит от отрасли предприятия и выполняемой им работы. Эти технологии на промышленных предприятиях способствуют повышению качества выпускаемой продукции, организации процесса документооборота, снижению себестоимости, минимизации различных рисков и потерь, а также оптимизации бизнес-процессов [6; 11].

Помимо изложенного выше, существует ряд технологий Индустрии 4.0, вызывающий наибольший интерес у предприятий химической и нефтехимической промышленности (см. рис. 2).

Трансформация экономики и производственных процессов в условиях Индустрии 4.0 связана с революцией интеллектуального производства и внедрением киберфизических систем. Вместе с тем она создает многочисленные проблемы для предприятий, технологий, кадров, возникают задачи в социально-технических системах. Решение этих задач и проблем должно осуществляться соответствующими методами и инструментами. Кроме того, взаимодействие между людьми и машинами требует правильных концепций – эффективных и безопасных. Инновационные услуги возможны на основе внедрения новых технологий, которые

нуждаются в инновационных бизнес-моделях. В таблице 1 представлены ключевые технологии и драйверы развития традиционного и цифрового производства, а также барьеры, препятствующие их внедрению.

Автоматизация и робототехника

Производственные системы, обладающие тремя или более степенями подвижности (свободы), построенные на основе сенсоров и искусственного интеллекта

Технологии распределенного реестра (блокчейн)

Алгоритмы и протоколы децентрализованного хранения и обработки транзакций, структурированных в виде последовательности связанных блоков без возможности их последующего изменения

Большие данные

Технологии сбора, обработки и хранения структурированных и неструктурированных массивов информации, характеризующихся значительным объемом и быстрой скоростью изменений (в том числе в режиме реального времени), что требует специальных инструментов и методов работы с ними

Искусственный интеллект

Система программных и/или аппаратных средств, способная с определенной степенью автономности воспринимать информацию, обучаться и принимать решения на основе анализа больших массивов данных, в том числе имитируя человеческое поведение

3D-печать

Аддитивные технологии для совершенствования технологии и улучшения состояния оборудования

Технологии беспроводной связи

Технологии передачи данных посредством стандартизированного радиоинтерфейса без использования проводного подключения к сети

Новые производственные технологии

Технологии цифровизации производственных процессов, обеспечивающие повышение эффективности использования ресурсов, проектирования и изготовления индивидуализированных объектов, стоимость которых сопоставима со стоимостью товаров массового производства

Промышленный интернет

Сети передачи данных, объединяющие устройства в производственном секторе, оборудованные датчиками и способные взаимодействовать между собой и/или внешней средой без вмешательства человека

Инструменты и технологии цифровизации, способствующие повышению эффективности предприятий химической и нефтехимической промышленности

Составлено авторами по материалам источника [11]

Рис. 2. Основные технологии Индустрии 4.0, используемые в химической и нефтехимической промышленности

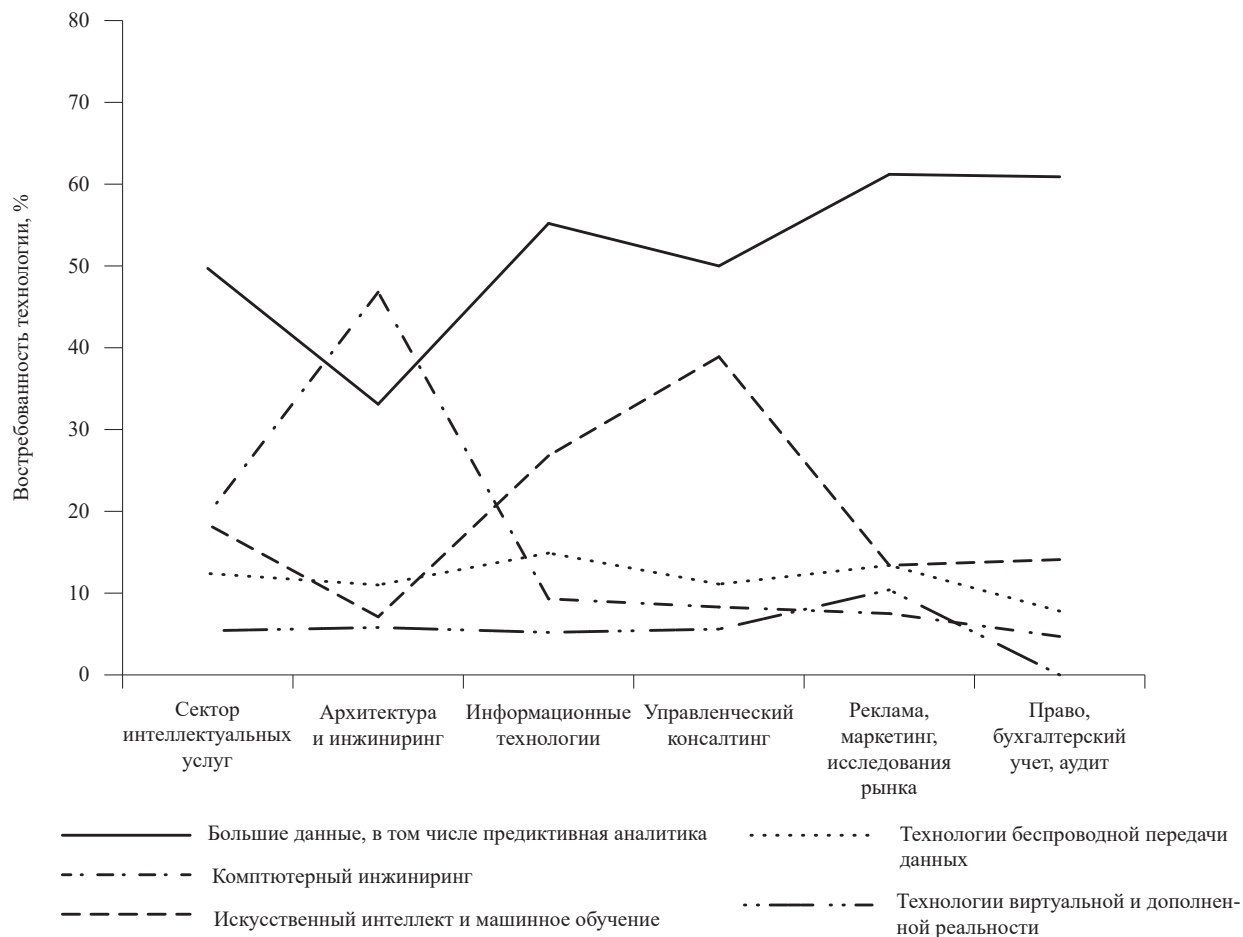
Таблица 1

Ключевые факторы внедрения цифровых технологий

Факторы развития производства	Драйверы цифрового развития		Барьеры
– спрос на продукцию; – выпуск первичной продукции в натуральном выражении; – инвестиции в производство; – экономическая ситуация на предприятии; – конкурентоспособность основного продукта	– наличие высококвалифицированных кадров по ИКТ на предприятии; – наличие стратегии цифровых технологий	Государственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»	– отсутствие достаточно-го бюджета; – инфраструктурные ограничения); – низкая цифровая грамотность (компетентность); – низкая окупаемость; – отсутствие благоприятных и стабильных экономических условий в стране

Источник: [13]

Институт статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» проанализировал востребованность цифровых технологий в компаниях сектора интеллектуальных услуг и эффекты от их применения (рис. 3).



Составлено авторами по материалам источника [7]

Рис. 3. Топ-5 цифровых технологий, оказывающих наиболее заметное влияние на компании сектора интеллектуальных услуг

Проведенный опрос руководителей показал, что инструменты анализа больших данных используют почти 50 % компаний, а технологии виртуальной и дополненной реальности – лишь 5,4 %. В целом по сектору около 80 % компаний еще до массового освоения цифровых инструментов в период пандемии COVID-19 внедряли различные их виды для оптимизации бизнес-процессов и повышения конкурентоспособности. Три четверти компаний сектора интеллектуальных услуг отметили высокую значимость цифровых технологий для ведения бизнеса, трансформации продуктовой линейки услуг и оптимизации процессов. Среди них 49,7 % организаций выделяли большие данные, включая предиктивную аналитику. На втором месте оказались технологии компьютерного инжиниринга (19,6 %), особенно активно они используются в сфере архитектуры и инжиниринга (46,8 %). Технологии искусственного интеллекта и машинного обучения наиболее широко распространены в управленческом консалтинге (38,9 %) и в сфере ИТ-услуг (26,8 %), а технологии беспроводной передачи данных (5G, NFC и т. д.) равноценно представлены во всех отраслях сектора. Технологии виртуальной и дополненной реальности чаще востребованы в сфере рекламы и маркетинга, однако в целом их значимость пока еще остается невысокой. Результаты опроса показали, что позитивные эффекты от цифровых технологий наблюдаются в части взаимодействия компаний с клиентами, повышения эффективности их бизнес-процессов и операционной деятельности [7].

Наличие всей необходимой информации в режиме реального времени позволит производить системы для удовлетворения требований заказчика без потерь из-за конфигурации сборочных линий или времени наладки.

Индустрии 4.0 должна основываться на следующих ключевых принципах с целью поддержки принятия эффективных решений в промышленности:

- стандартизация и эталонная архитектура: сотрудничество предприятий в сетях создания ценности требуют набора общих стандартов;
- управление сложными системами: более сложные системы требуют соответствующих моделей для их управления;
- комплексная широкополосная инфраструктура для промышленности: интернет вещей требует надежной и быстрой инфраструктуры сети связи;
- охрана и безопасность: тесное взаимодействие человека и машины, производственных систем не должно причинять вреда людям или окружающей среде;
- обучение и непрерывное профессиональное развитие: кадры должны быть высококвалифицированы путем соответствующей подготовки и обучения на протяжении всей жизни;
- нормативная база: наряду с организационными изменениями государство должно учитывать новые инновации, особенно в отношении регулирования конфиденциальности и ответственности;
- эффективность использования ресурсов: за счет повышения производительности и эффективности использования ресурсов следует снизить потребление сырья и энергии.

Оптимизация бизнес-процессов – это автоматизированное совершенствование с использованием заранее определенных количественных показателей эффективности (целей), и применение системного подхода к решению и устранению поставленных задач и вопросов. Она способствует росту и повышению конкурентоспособности предприятия, объединяя стратегические цели, систему управления, включая организационную и производственную структуру, законодательно-нормативные акты, стандарты, сквозные, информационные технологии (рис. 4).



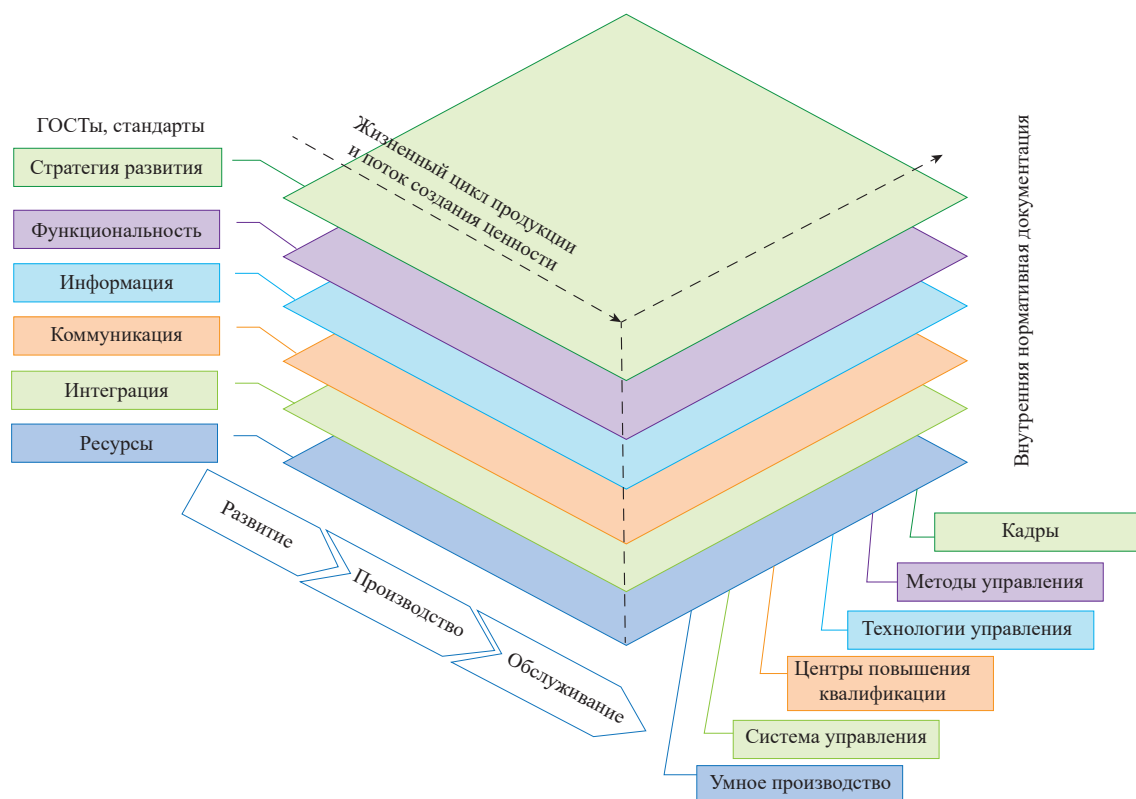
Составлено авторами на основе функциональной модели IDEF₀

Рис. 4. Место и роль основных бизнес-процессов в производственной деятельности предприятия

Основные процессы детерминированы технологией производства. Моделирование бизнес-процессов необходимо проводить с учетом дальнейшего анализа модели, что позволит выявить узкие места в вопросе достижения высоких результатов, а также с целью создания альтернативных улучшенных бизнес-процессов с точки

зрения определенных стратегических ориентиров. В направлении совершенствования бизнес-процессов существует необходимость более широкого использования систем поддержки принятия решений на основе искусственного интеллекта и экспертных систем. Также является необходимым использование методов организации массового обслуживания, линейного программирования и имитационного моделирования с целью проектирования оптимальных бизнес-процессов.

В настоящее время не разработаны стандарты для оценки возможностей производственной системы и увязки полученных результатов с деятельностью по оптимизации ресурсов в течение всего жизненного цикла изделия и в процессе создания потока ценности (рис. 5). В связи с этим важно установить общие определения фундаментальных понятий; определить методы структурированного описания сопоставимых вариантов использования; разработка процессов принятия решений в социально-технических системах.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 5. Особенности проектирования бизнес-процессов нефтехимических предприятий в условиях цифровизации экономики

Разработанная модель включает в себя вертикальную сеть факторов производства, а также горизонтальную сеть инструментов, элементов в направлении формирования динамических сетей потока создания ценности. Отличительными чертами представленной модели являются сочетание жизненного цикла и потока создания ценности со структурированным подходом к определению компонентов Индустрии 4.0.

Заключение

Цифровая трансформация промышленности создает огромные возможности для предприятий и ставит их перед глобальными вызовами. Возможности, открывающиеся благодаря эффективному производству и новым бизнес-моделям весьма многообещающи, однако риски столь же значительны. Аналитика больших данных, автоматизация и цифровой клиентский интерфейс бросают вызов существующим цепочкам создания стоимости, в связи с чем предприятиям необходимо повышение цифровой зрелости, развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры, согласованных действий на основе нормативной базы, поскольку стандарты формируют цифровое будущее.

Для того чтобы цифровая трансформация стала драйвером экономического развития, необходимо сократить существующие разрывы в уровне цифрового развития. В этом направлении возможны дальнейшие исследования, например, относительно роли государственно-частного партнерства в контексте распространения цифровых технологий, различий между государственными и частными предприятиями в условиях цифровой трансформации. В ближайшем будущем изучение существенного перехода к использованию цифровых бизнес-моделей со стадии индивидуальных экспериментов и спорадических инициатив в области цифровых технологий будет приобретать все большее значение. По мере роста этих тенденций исследователи смогут более глубоко охарактеризовать особенности нынешней цифровой технологической трансформации.

Библиографический список

1. Бабикова, А. В., Корсаков, М. Н., Сарафанов А. Д. Оптимизация бизнес-процессов промышленного предприятия на основе внедрения процессного подхода // Креативная экономика. – 2017. – Т. 11, № 11. – С. 1195–1208. <https://doi.org/10.18334/ce.11.11.38474>
2. Корецкий, А. С. Принципы формирования цифровой экосистемы управления процессами на основе бизнес-модели // Государственное управление. Электронный вестник. – 2021. – № 84. – С. 221–240. <https://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-84-221-240>
3. Кудрявцева, С. С. Подготовка кадров для регионального промышленного комплекса в условиях цифровой экономики // Казанский педагогический журнал. – 2019. – № 5 (136). – С. 25–30.
4. Мельникова, Е. Е., Сысо, Т. Н. Методы, применяемые в управлении бизнес-процессами // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2007. – Т. 7, № 1. – С. 47–53.
5. Орехова, С. В. Промышленные предприятия: электронная vs. традиционная бизнес-модель // Terra Economicus. – 2018. – Т. 16, № 4. – С. 77–94. <http://dx.doi.org/10.23683/2073-6606-2018-16-4-77-94>
6. Савон, Д. Ю., Шкарупета, Е. В., Сафронов, А. Е., Анисимов, А. Ю., Вихрова, Н. О. Цифровая трансформация производственных процессов и бизнес-моделей горнодобывающей промышленности в условиях рыночной нестабильности // Уголь. – 2021. – № 2 (1139). – С. 32–37. <https://doi.org/10.18796/0041-5790-2021-2-32-37>
7. Чичканов, Н. Ю., Белоусова, В. Ю. Влияние цифровых технологий на бизнес российских компаний сектора интеллектуальных услуг // Цифровая экономика: бюллетень. – 2020. – 20 мая. Режим доступа: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/366167712.pdf> (дата обращения: 06.03.2021).
8. Шинкевич, А. И. Методическое обеспечение организации ресурсосберегающих производственных систем в условиях цифровизации нефтехимической отрасли: дис. ... д-ра техн. наук: 05.02.22 / ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет». – Казань, 2019. – 380 с.
9. Шинкевич, А. И., Лубнина, А. А. Специфика отраслевого потенциала соконкуренции инновационно-активных предприятий Республики Татарстан // Вестник Казанского технологического университета. – 2009. – № 5. – С. 101–108.
10. Шинкевич, А. И., Кудрявцева, С. С., Шинкевич, М. В. Тенденции бизнес-решений в развитии интеллектуального производства // Вестник университета. – 2020. – № 8. – С. 41–47. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-8-41-47>
11. Deberdieva, E. M., Vechkasova, M. V., Golikava, H. S., Borisova, A. A., Lysenko, A. F. Experience in the management of business processes with the use of digital technologies by Russian companies of a petrochemical complex // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering: Proceedings of the 1st International Scientific Practical Conference “Breakthrough Technologies and Communications in Industry” (BTCI 2018). Volgograd, November 20–21, 2018. – V. 483. – Institute of Physics Publishing, 2019. – P. 012066. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/483/1/012066>
12. Kudryavtseva, S. S., Galimulina, F. F., Zaraychenko, I. A., Barsegyan, N. V. Modeling the management system of open innovation in the transition to e-economy // Modern Journal of Language Teaching Methods. – 2018. – V. 8, no. 10. – Pp. 163–171.
13. Lola, I. S., Bakeev, M. B. Digital transformation in manufacturing: drivers, barriers, and benefits // Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 107/STI/2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ssrn.com/abstract=3570342> (дата обращения: 06.03.2021). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3570342>
14. Nissen, V., Lezina T., Saltan A. The role of IT-management in the digital transformation of Russian companies // Foresight and STI Governance. – 2018. – V. 12, no. 3. – Pp. 53–61. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2018.3.53.61>
15. Oztemel, E., Gursev, S. Literature review of Industry 4.0 and related technologies // Journal of Intelligent Manufacturing. – 2020. – V. 31, no. 1. – Pp. 127–182. <https://doi.org/10.1007/s10845-018-1433-8>

16. Schallmo, D., Williams, Ch. A., Boardman, L. Digital transformation of business models – best practice, enablers, and roadmap // *International Journal of Innovation Management*. – 2017. – V. 21, no. 8. – P. 1740014. <https://doi.org/10.1142/S136391961740014X>
17. Shinkevich, A. I., Barsegyan, N. V., Shinkevich, M. V., Ostanina, S. S., Galimulina, F. F., Nadezhdina, M. E. Reserves for improving the efficiency of petrochemical production on the basis of “Industry 4.0” // *E3S WEB OF CONFERENCES: Proceedings of the 2019 International Scientific and Technical Conference “Smart Energy Systems”*. Kazan, September 18–20, 2019. V. 124. – EDP Sciences, 2019. – P. 04006. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/201912404006>

References

1. Babikova A. V., Korsakov M. N., Sarafanov A. D. Optimization of business processes of an industrial enterprise based on the introduction of a process approach, *Creative Economy*, 2017, vol. 11, no. 11, pp. 1195–1208. (In Russian). <https://doi.org/10.18334/ce.11.11.38474>
2. Koretskii A. S. Principles of forming a digital ecosystem of process management based on a business model, *Public Administration. E-Journal*, 2021, no. 84, pp. 221–240. (In Russian). <https://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-84-221-240>
3. Kudryavtseva S. S. Training for the regional industrial complex in the conditions of digital economy, *Kazan Pedagogical Journal*, 2019, no. 5 (136), pp. 25–30. (In Russian).
4. Melnikova E. E., Syso T. N. Methods used in the management of business processes, *Vestnik NSU. Series: Social and Economic Sciences*, 2007, vol. 7, no. 1, pp. 47–53. (In Russian).
5. Orekhova S. V. Industrial enterprises: electronic vs. traditional business model, *Terra Economicus*, 2018, vol. 16, no. 4, pp. 77–94. (In Russian). <http://dx.doi.org/10.23683/2073-6606-2018-16-4-77-94>
6. Savon D. Yu., Shkarupeta E. V., Safronov A. E., Anisimov A. Yu., Vikhrova N. O. Digital transformation of production processes and the business models of the mining industry in terms of market instability, *Ugol` (Russian Coal Journal)*, 2021, no. 2, pp. 32–37. (In Russian). <https://doi.org/10.18796/0041-5790-2021-2-32-37>
7. Chichkanov N. Yu., Belousova V. Yu. The impact of digital technologies on business for Russian companies in the sector of intellectual services, *Tsifrovaya ekonomika: byulleten`*, 2020, May 20. Available at: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/366167712.pdf> (accessed 06.03.2021). (In Russian).
8. Shinkevich A. I. *Methodological support of the organization of resource-saving production systems in the conditions of digitalization of the petrochemical industry: Dis. ... Dr. Sci. (Tech.): 05.02.22*, Kazan National Research Technological University, Kazan, 2019, 380 p. (In Russian).
9. Shinkevich A. I., Lubnina A. A. The specifics of the industry potential of the co-competition of innovative and active enterprises of the Republic of Tatarstan, *Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta*, 2009, no. 5, pp. 101–108. (In Russian).
10. Shinkevich A. I., Kudryavtseva S. S., Shinkevich M. V. Trends of business solutions in the development of intellectual production, *Vestnik universiteta*, 2020, no. 8, pp. 41–47. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-8-41-47>
11. Deberdieva E. M., Vechkasova M. V., Golikava H. S., Borisova A. A., Lysenko A. F. Experience in the management of business processes with the use of digital technologies by Russian companies of a petrochemical complex, *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering: Proceedings of the 1st International Scientific Practical Conference “Breakthrough Technologies and Communications in Industry” (BTIC 2018)*, Volgograd, November 20–21, 2019, vol. 483, p. 012066. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/483/1/012066>
12. Kudryavtseva S. S., Galimulina F. F., Zaraychenko I. A., Barsegyan N. V. Modeling the management system of open innovation in the transition to e-economy, *Modern Journal of Language Teaching Methods*, 2018, vol. 8, no. 10, pp. 163–171.
13. Lola I. S., Bakeev M. B. Digital transformation in manufacturing: drivers, barriers, and benefits, *Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 107/STI/2020*. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3570342> (accessed 06.03.2021). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3570342>
14. Nissen V., Lezina T., Saltan A. The role of IT-management in the digital transformation of Russian companies, *Foresight and STI Governance*, 2018, vol. 12, no. 3, pp. 53–61. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2018.3.53.61>
15. Oztemel E., Gursev S. Literature review of Industry 4.0 and related technologies, *Journal of Intelligent Manufacturing*, 2020, vol. 31, no. 1, pp. 127–182. <https://doi.org/10.1007/s10845-018-1433-8>
16. Schallmo D., Williams Ch. A., Boardman L. Digital transformation of business models – best practice, enablers, and roadmap, *International Journal of Innovation Management*, 2017, vol. 21, no. 8, p. 1740014. <https://doi.org/10.1142/S136391961740014X>
17. Shinkevich A. I., Barsegyan N. V., Shinkevich M. V., Ostanina S. S., Galimulina F. F., Nadezhdina M. E. Reserves for improving the efficiency of petrochemical production on the basis of “Industry 4.0”, *E3S WEB OF CONFERENCES: Proceedings of the 2019 International Scientific and Technical Conference “Smart Energy Systems”*, Kazan, September 18–20, 2019, vol. 124, EDP Sciences, 2019, p. 04006. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/201912404006>

Зотов Евгений Денисович
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: 0000-0002-4775-0971
e-mail: zotovevgeniy@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ В РОССИИ

Аннотация. Рассмотрены основные понятия системы делового туризма в России и проанализированы направления его организации. Перечислены экономические и социокультурные факторы, влияющие на поведение деловых путешественников в России. Сформулированы рекомендации по основным направлениям делового туризма с учетом факторов внешней и внутренней среды, влияющих на поведение делового путешественника. Сформулированы требования принимающей стороны к деловым путешественникам и компаниям, организующим бизнес-туры. Определены факторы и условия размещения деловых путешественников в гостиницах и местах временного размещения. Описаны способы проведения инсентив-мероприятий для деловых путешественников в местах проведения выставок, конгрессов и деловых встреч.

Ключевые слова: деловой турист, бизнес-путешественники, инсентив-туры, национальная туристическая политика, частно-государственное партнерство, интерактивные сервисы, программы делового туризма, методы стимулирования туризма

Для цитирования: Зотов Е.Д. Организация деловых путешествий в России // Вестник университета. 2021. № 4. С. 73–78.

Evgeniy D. Zotov
Postgraduate Student, State
University of Management,
Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-4775-0971
e-mail: zotovevgeniy@yandex.ru

ORGANIZATION OF BUSINESS TRAVEL IN RUSSIA

Abstract. The article considers the basic concepts of the system of business tourism in Russia and analyses the directions of its organization. The paper lists the economic and socio-cultural factors influencing the behavior of business travelers in Russia. The author formulates recommendations for the main directions of business tourism, taking into account the factors of the external and internal environment that affect the behavior of a business traveler. The study formulates the requirements of the host party for business travelers and companies organizing business tours. The article determines the factors and conditions of accommodation of business travelers in hotels and places of temporary accommodation. The paper describes the ways of holding incentive events for business travelers in the venues of exhibitions, congresses and business meetings.

Keywords: business tourist, business travelers, incentive tours, national tourism policy, public-private partnership, interactive services, business tourism programs, tourism promotion methods

For citation: Zotov E.D. (2021) Organization of business travel in Russia. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 73–78. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-73-78

Введение

Наш современный мир очень взаимосвязан и глобализирован, правительства работают вместе в региональных экономических областях, таких как СНГ, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (англ. Association of Southeast Asian Nations, далее – ASEAN) и Европейский союз (далее – ЕС). Многонациональные компании распространяют свою деятельность на разных континентах, часто разрабатывая идеи продуктов и услуг в одной стране, затем производя продукт во второй и, наконец, продвигая и продавая эти продукты и услуги в большом количестве стран.

Ученые сотрудничают также через границы для продвижения научных открытий. Поэтому люди обычно путешествуют через границы индивидуально или в группах, чтобы вести переговоры, заключать контракты, встречаться и обсуждать друг с другом деловые вопросы. Важное значение в этом процессе занимают не только деловые встречи, но и инсентив-мероприятия, которые позволяют расширить и укрепить культурные связи в процессе проведения выставок и конгрессов. Поэтому проблемы организации деловых путешествий и их особенностей являются актуальными и выдвигаются на первый план.

© Зотов Е.Д., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Zotov E.D., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Проблемы проведения и организации деловых путешествий рассмотрены в работах А. Ю. Александровой, Л. П. Воронковой, С. В. Степановой, а также в работе Е. В. Фроловой исследующей особенности культурно-познавательного туризма в России [1; 3; 6; 7].

Постановка проблемы

Всемирная туристская организация ООН (ЮНВТО) определяет: «Деловой турист – это физическое лицо, основная цель туристической поездки, которому соответствует деловой и профессиональной категории». В частности, люди могут путешествовать, чтобы принять участие в мероприятии, на которое они были приглашены.

Международная ассоциация конгрессов и конвенций (ИССА) – глобальная ассоциация индустрии встреч, объединяющая специалистов, имеющих опыт организации, перевозки и проведения международных встреч, дает следующее определение: «Деловой туризм – это направление туристической деятельности, обеспечивающей организацию и координацию деловых поездок бизнесменов различного уровня». Делегат – это другое слово для описания участника собрания, конференции или конгресса.

Основными тенденциями развития делового туризма в настоящий момент являются:

- активное наращивание гостиничной базы в российских регионах, где крупные международные сети активно завоевывают региональный туристический рынок создавая условия для привлечения деловых путешественников;
- активная стабилизация рынка деловых путешествий, которая напрямую отражается на усилении конкуренции между компаниями, профессионально занимающимися организацией деловых путешествий и многопрофильными туроператорами, которые включают систему деловых путешествий в общий перечень услуг, предоставляемый туристам;
- отсутствие налаженных связей между инфраструктурой и организаторами деловых путешествий;
- отсутствие опыта профессиональной оптимизации расходов заказчика.

Важной особенностью развития делового туризма является переход на систему постоплаты за оказание услуг по организации деловых встреч и проведения экскурсий [10]. За последние 10 лет наблюдается активный рост популярности инсентив-туров, в которых основной упор делается на познавательные экскурсии, изучение образовательных программ и привлечения ведущих специалистов по экономике и бизнесу для организации конгрессов и конференций [2].

Таким образом, происходит постепенная консолидация и концентрация рынка деловых путешествий, что отразилось весной 2012 г. на создании ассоциации агентств делового туризма. В результате создании ассоциации появился координационный центр, целью которого является выработка стратегий рынка деловых путешествий, защита интересов компаний, занимающихся организацией деловых путешествий и проведение аналитических исследований по отдельным направлениям делового туризма.

Развитие системы деловых путешествий предъявляет к принимающей стороне ряд условий:

- наличие государственной поддержки в развитии как инфраструктуры, так и организационной базы делового туризма;
- формирование положительной репутации страны;
- поддержка компаний, организующих бизнес-туры и занимающихся продвижением социокультурных ценностей на уровне региона;
- совершенствование транспортной сети, то есть строительство инфраструктуры транспорта, обеспечивающей эффективное обслуживание транспортных потоков делового туризма;
- бесперебойная работа общественного транспорта.

Важное значение приобретают: участие нашей страны в международных организациях, культурных центрах, продвигающих образ России за рубежом; ведение постоянной статистики по структуре и качеству деловых путешествий; проведение на постоянной основе семинаров по переподготовке и учету профессиональной квалификации организаторов деловых путешествий.

С развитием экономических связей деловой туризм приобретает все большие масштабы и популярность. На его долю приходится все большее количество путешествий, совершаемых с деловыми целями и в рамках культурных программ различного уровня. Подобного рода культурный обмен способствует развитию бизнес-среды и налаживанию взаимоотношений бизнесменов различного уровня [1].

Теория и методы

Проведенные опросы ведущих туристических агентств показали, что наиболее важным фактором для деловых путешественников является развитие инфраструктуры в виде гостиниц и отелей [6]. К местам временного пребывания и размещения деловые путешественники предъявляют следующие основные требования:

- удобное географическое расположение объектов инфраструктуры;
- достаточный уровень комфорта, как в номерах, так и в оказании дополнительных услуг при организации путешествий;
- требование к полезной площади номеров в отеле;
- стоимость номера в отеле;
- наличие в отелях химчисток, прачечных и других вспомогательных сервисов;
- упрощенная и ускоренная процедура выезда;
- наличие программы лояльности для постоянных клиентов.

На основании анализа предпочтений деловых путешественников многие отели разработали специальные программы переоборудования номерного фонда гостиниц. Подобного рода мера призвана повысить доходность от обслуживания деловых путешественников, как в отеле, так и в туристическом регионе в целом. В частности, проведенная модернизация затронула вопросы совершенствования технологии обслуживания деловых путешественников на местах. Особое внимание уделялось повышению обслуживания клиентуры с точки зрения развития технологий приемов и методов интерактивного общения. Переориентация на клиентуру имеющую высокую мобильность и имеющие не только высокий доход, но и устойчивый спрос на услуги гостиниц и отелей [9]. Опрос персонала гостиниц показал, что деловые путешественники предъявляют свои специфические требования к техническому и технологическому обеспечению, необходимому для организации встреч, переговоров и деловых совещаний. Существует ряд региональных особенностей к оснащению гостиниц для деловых путешественников из разных стран. Так, туристы из Китая, Малайзии, Вьетнама и Сингапура больше внимания уделяют не столько средствам связи, сколько возможности экспресс заселения и выписки, обеспечение безопасности в гостинце, а также наличие дополнительных услуг в виде бесплатных телевизионных каналов. Деловые путешественники из США и Великобритании, напротив, уделяют большее внимание сети «Интернет» (далее – Интернет), средствам связи и телекоммуникациям и возможности аренды автомобиля на территории гостиницы. Исходя из системы предпочтений можно оптимизировать процесс загрузки номеров с учетом сезонности туристического обслуживания, анализа подвижности туристов и возможности их выписки.

Существует большое количество способов привлечения деловых туристов в регион, при этом способы обслуживания деловых путешественников должны быть в первую очередь ориентированы на их национальные особенности и систему предпочтений, оказывающих влияние на их поведение при посещении культурных и развлекательных мероприятий. Исходя из переориентации ведущих гостиниц и ресторанов на онлайн-режим, можно выделить следующие наиболее характерные тенденции обслуживания деловых путешественников:

- в настоящий момент около половины заказов на проведение деловых встреч и конференций проводятся в онлайн-режиме. Поэтому особое значение приобретает форма предоставления услуг, которой может воспользоваться деловой путешественник при заказе через интерактивные сервисы [4];
- маркетинговые усилия гостиниц и отелей должны быть направлены на поддержание рейтинга своих предприятий в глобальной сети при осуществлении поисковых запросов;
- за последние 5 лет наблюдается увеличение количества конференций, связанных с проведением онлайн-семинаров, деловых встреч и совещаний;
- в предоставлении дополнительных услуг в виде развлекательных программ основное внимание будет уделяться повышению квалификации участников, развитие системы тренингов и обучающих программ;
- при проведении деловых мероприятий предпочтение будет отдаваться не только национальной кухне, но будут учитываться и индивидуальные особенности каждого делегата или делового путешественника, участвующего в конференции.

Индустрия бизнес-путешествий выдвигает на первый план специфические особенности организации работы деловых путешественников. В частности, предусматривается не только возможность проведения

онлайн-конференций, но и использования деловых сервисов, связанных с экономическими и финансовыми инструментами.

Разработка региональной программы развития деловых путешествий требует систематизации большого количества данных по следующим основным направлениям:

- о компаниях, специализирующихся на системе деловых путешествий и инсентив-турах;
- о поставщиках, обслуживающих отели и места размещения деловых путешественников;
- о гостиницах и ресторанах, специализирующихся на системе деловых путешествий;
- о системе развития транспортной инфраструктуры;
- о факторах внешней среды, определяющей спрос на услуги гостиниц и ресторанов при заданном уровне потребления и доходах деловых путешественников.

Анализ результатов

Результатом анализа является разработка региональной программы развития деловых путешествий, которая предусматривает систему показателей оценки конкурентоспособности гостиниц и мест размещения бизнес-туристов.

Для координации работы организаций, специализирующихся в области деловых путешествий, государство должно использовать методы стимулирования регионального делового туризма. В этом процессе реализации национальной туристической политики центральной является деятельность, направленная на привлечение частных инвестиций для реализации средне- и долгосрочных программ туристического комплекса на взаимовыгодных условиях. При строительстве объектов делового туризма частный сектор берет на себя обязательства по введению в эксплуатацию объектов инфраструктуры для деловых путешественников в соответствии с современными стандартами и требованиями индустрии туризма. Взамен частный сектор получает от государства субсидии, размер которых зависит от достигнутых результатов. Предлагаемый механизм взаимодействия частных предпринимателей и государства, позволяет согласовывать стратегические интересы как инвесторов, так и заказчиков для развития системы делового туризма в регионах.

Приоритетное значение для деловых путешественников играет наличие мобильной связи или интернет-технологий. За последние два года широкое распространение средств визуализации и видеосвязи привело к тому, что информационные ресурсы стали неотъемлемой частью делового путешествия. В настоящий момент недостаточно иметь скоростной доступ в Интернет из гостиничного номера, современные путешественники предпочитают быть онлайн не только в гостинице или отеле, но и в пути следования [3]. Поэтому операторы связи предоставляют возможность видеоконференций и конференц-звонков с каждого мобильного устройства или индивидуального гаджета каждого пользователя. Деловые путешественники имеют возможность не только общаться по видеосвязи, но и получать индивидуально биржевые новости, котировки валют и данные по экспресс-доставке деловой корреспонденции. Наряду с текущими новостями, важное значение для конечного пользователя приобретает возможность проводить анализ текущей деловой информации, необходимой для принятия решений по сделке. Поэтому многие отели практикуют подключение к ведущим корпоративным ресурсам, позволяющим вести электронные торги непосредственно из гостиницы или с рабочего места делового путешественника.

Ключевым моментом организации деловых встреч и конференций является наличие хорошо оборудованного зала или помещения для проведения конференций. В этом отношении в более выгодном положении находятся современные бизнес-гостиницы, предоставляющие возможность проводить как групповые, так и индивидуальные встречи между деловыми путешественниками по вопросам ведения бизнеса и заключения сделок [8]. В таких отелях можно найти полностью оборудованные офисы для проведения полномасштабных конференций и организации информационного обмена между журналистами и телекомпаниями. Как правило, крупные и достаточно значимые мероприятия проходят в конференц-залах и обычно комплектуются аудиовизуальным оборудованием и системами синхронного перевода на основных языках общения [5].

При организации достаточно крупных мероприятий, связанных с проведением конференций, деловых встреч и раутов, должны учитываться следующие основные факторы внешней среды:

- доступность инфраструктуры, то есть наличие вблизи проведения мероприятия транспортных магистралей, аэропортов и системы городского пассажирского транспорта;

- возможность привлечения специализированных сервисных фирм по обслуживанию гостей на бизнес-мероприятиях;
- наличие медицинской инфраструктуры при возникновении форс-мажорных обстоятельств;
- наличие памятников культуры и местных достопримечательностей, способных привлечь деловых туристов в период проведения конференций;
- организация досуга детей и подростков;
- наличие спортивной инфраструктуры.

Все перечисленные факторы дают конкурентное преимущество для компаний, организующих деловые встречи и позволяющих составить благоприятную репутацию для привлечения деловых путешественников и туристов [7].

Заключение

На основании проведенного анализа благоприятных факторов внешней среды можно сделать следующие основные выводы и заключения по развитию делового туризма в России.

Несмотря на активный рост и развитие инфраструктурных проектов в России наблюдается отсутствие заинтересованности со стороны российских организаций и органов государственной власти в содействии развитию системы деловых путешествий и делового туризма в целом. Необходимо создание открытой бизнес-среды для планомерного сотрудничества с международными туристическими организациями, которые бы позволили привлечь не только деловых путешественников, но и прямые инвестиции в инфраструктуру делового туризма. В настоящее время рынок деловых путешествий требует длительного восстановления ввиду кризисных явлений, обусловленных падением стратегического спроса на основные виды услуг деловых путешествий. Необходимо развивать новые формы работы с деловыми путешественниками и оптимизировать цены на предлагаемые туристические продукты. Главный упор здесь должен быть сделан на развитие инсентив-туров в сочетании с развитием культурных программ деловых путешествий.

Все перечисленные выше факторы в сочетании с применением новейших технологий интерактивной связи позволят вывести на новый уровень комфорта и безопасности систему делового туризма.

Библиографический список

1. Александрова, А. Ю. География туристских потоков в Российской Федерации: статистика, тренды, проблемы // Наука. Инновации. Технологии. – 2017. – № 1. – С. 95–96.
2. Болодурина, М. П., Мишурова, А. И. Адаптация зарубежного опыта развития туристической индустрии как драйвера роста национальной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14, № 1. – 19 с.
3. Беленцов, В. Н., Головинов, О. Н., Ярембаш, А. И. [и др.]. Мультимедийные технологии в туристическом менеджменте // Экономика. Менеджмент. Инновации. – 2019. – № 1. – С. 88–90.
4. Воронкова, Л. П. Интернет как информационный ресурс международного туризма // Информационное общество. – 2018. – № 2. – С. 49–50.
5. Попов, Л. А., Кошелева, А. И., Романюк, А. В. Трансформация спроса на туристские услуги в России в условиях санкций // Регион: экономика и социология. – 2017. – № 3. – С. 158–160.
6. Степанова, С. В. Общие тенденции и особенности развития инфраструктуры туризма российских регионов // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2016. – № 3. – 68 с.
7. Фролова, Е. В., Рогач, О. В. Культурно-познавательный туризм в России: потенциал и оценка качества // Социальная политика и социология. – 2017. – Т. 16, № 4. – С. 151–152.
8. Бизнес-отели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.city-of-hotels.ru/168/types-of-hotes/business-hotels-ru.html> (дата обращения: 17.01.2021).
9. Конференц-зал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://new-hotel.ru/site/hotel-equipment/service/conference-hall> (дата обращения: 18.01.2021).
10. Развитие делового туризма в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mice.ru/news/overview/1140-razvitie-delovogo-turizma-v-rossii>. (дата обращения: 15.01.2021).

References

1. Aleksandrova A. Yu. Geography of tourist flows in the Russian Federation: statistics, trends, problems, *Science. Innovation. Technologies*, 2017, no. 1, pp. 95–96. (In Russian).
2. Bolodurina M. P., Mishurova A. I. Adaptation of foreign experience in the development of the tourism industry as a driver of growth of the national economy, *National Interests: Priorities and Security*, 2018, vol. 14, no. 1, 19 p. (In Russian).
3. Belentsov V. N., Golovinov O. N., Yarembash A. I. [et al]. Multimedia technologies in tourism management, *Economics. Management. Innovations*, 2019, no. 1, pp. 88–90. (In Russian).
4. Voronkova L. P. Internet as an information resource for international tourism, *Informatsionnoe obshchestvo*, 2018, no. 2, pp. 49–50. (In Russian).
5. Popov L. A., Kosheleva A. I., Romanyuk A. V. Transformation of demand for tourist services in Russia under sanctions, *Region: Economics and Sociology*, 2017, no. 3, pp. 158–160. (In Russian).
6. Stepanova S. V. General trends and features of the development of tourism infrastructure in Russian regions, *Moscow University Economics Bulletin*, 2016, no. 3, 68 p. (In Russian).
7. Frolova E. V., Rogach O. V. Cultural and educational tourism in Russia: potential and quality assessment, *Social policy and sociology*, 2017, vol. 16, no. 4, pp. 151–152. (In Russian).
8. *Business hotels*. Available at: <https://www.city-of-hotels.com/168/types-of-hotes/busines-hotels-ru.html> (accessed 17.01.2021). (In Russian).
9. *Conference hall*. Available at: <https://new-hotel.ru/site/hotel-equipment/service/conference-hall> (accessed 18.01.2021). (In Russian).
10. *Development of business tourism in Russia*. Available at: <https://www.mice.ru/news/overview/1140-razvitie-delovogo-turizma-v-rossii> (accessed 15.01.2021). (In Russian).

Сериков Станислав Геннадьевич
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Амурский
государственный университет»,
г. Благовещенск, Амурская область,
Российская Федерация
ORCID: 0000-0002-1373-5116
e-mail: stas.serikov@inbox.ru

Ганина Татьяна Николаевна
студент, ФГБОУ ВО «Амурский
государственный университет»,
г. Благовещенск, Амурская область,
Российская Федерация
ORCID: 0000-0001-6974-5412
e-mail: tatanaganina@gmail.com

Stanislav G. Serikov
Cand. Sci. (Econ.), Amur State University,
Blagoveshchensk, Amur Region, Russia
ORCID: 0000-0002-1373-5116
e-mail: stas.serikov@inbox.ru

Tatiana N. Ganina
Student, Amur State University
ORCID: 0000-0001-6974-5412
e-mail: tatanaganina@gmail.com

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И АРКТИКИ: ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассмотрены геостратегические территории российского Дальнего Востока и Арктики. Подчеркивается необходимость обеспечения ускоренного социально-экономического развития данных территорий с целью сохранения и укрепления позиций России как энергетической и минерально-сырьевой сверхдержавы. В ходе анализа демографической ситуации выявлены основные причины миграционного движения населения, а также дана оценка влиянию демографической обстановки на социально-экономическое развитие российского Дальнего Востока и Арктики. Установлено, что привлечение трудовых ресурсов в добывающую отрасль позволит быстро увеличить валовой региональный продукт от использования имеющейся ресурсно-энергетической базы макрорегиона. Использование природно-ресурсного потенциала Дальнего Востока и Арктики укрепит статус России на международной арене как энергетической и минерально-сырьевой сверхдержавы.

Ключевые слова: Арктика, Дальневосточный федеральный округ, Арктическая зона, социально-экономическое развитие, макрорегион, демография, миграция, трудовые ресурсы

Для цитирования: Сериков С.Г., Ганина Т.Н. Развитие российского Дальнего Востока и Арктики: демографический аспект // Вестник университета. 2021. № 4. С. 79–86.

DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FAR EAST AND THE ARCTIC: DEMOGRAPHIC ASPECT

Abstract. The article considers the geostrategic territories of the Russian Far East and the Arctic. The paper emphasizes the need to ensure the accelerated socio-economic development of these territories in order to preserve and strengthen the positions of Russia as an energy and mineral-raw superpower. In the course of analyzing the demographic situation, the authors identified the main reasons for the migration movement of the population, and also assessed the impact of the demographic situation on the socio-economic development of the Russian Far East and the Arctic. The study established that the attraction of labor resources to the extractive industry would quickly increase the gross regional product from the use of the existing resource and energy base of the macro region. The use of the natural resource potential of the Far East and the Arctic will strengthen the status of Russia in the international arena as an energy and mineral-raw superpower.

Keywords: Arctic, Far Eastern Federal District, Arctic zone, socio-economic development, macro region, demography, migration, labor resources

For citation: Serikov S.G., Ganina T.N. (2021) Development of the Russian Far East and the Arctic: demographic aspect. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 79–86. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-79-86

Введение

Арктика является одним из самых труднодоступных регионов мира. Она обладает огромным природно-ресурсным и туристическим потенциалом. На карте Арктика представлена в виде ровного круга площадью от 21 до 27 млн кв. км. Она включает районы от Северного полюса до Полярного круга (северной границы тундры), окраины Америки и Евразии, а также прилегающие к ним океаны [8].

Согласно данным Совета безопасности Российской Федерации (далее – РФ), в Арктическую зону целиком или частично входят Республика Саха (Якутия), Архангельская и Мурманская области, Ямало-Ненецкий и Чукотский АО, Красноярский край. Президент РФ В. В. Путин 5 марта 2020 г. подписал Указ об основах государственной политики РФ в Арктике со сроком исполнения до 2035 г. [3]. Согласно этому указу, к Арктической зоне РФ относятся сухопутные территории (определенные Указом Президента от 02.05.2014 г.), а также прилегающие к ним океанические и морские пространства [5].

© Сериков С.Г., Ганина Т.Н., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Serikov S.G., Ganina T.N., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Российский Дальний Восток – макрорегион, имеющий достаточно большую удаленность от промышленных центров страны. Согласно общим положениям национальной программы социально-экономического развития Дальнего Востока на период до 2024 г. и на перспективу, в Дальневосточный федеральный округ (далее – ДФО) включаются следующие территории: Республики Бурятия и Саха (Якутия), Амурская, Магаданская, Сахалинская, Еврейская области, Приморский, Камчатский, Забайкальский, Хабаровский и Приморский края, а также Чукотский автономный округ (далее – АО). Из представленного перечня две территории включены в Арктическую зону: часть Республики Саха (Якутии) – это 8 улусов (Абыйский, Верхнеколымский, Верхоянский, Жиганский, Момский, Оленекский, Среднеколымский и Эвено-Бытантайский) и Чукотский АО.

Проблемы развития Дальнего Востока и Арктики в увязке с демографическими аспектами рассматриваются в работах Е. Н. Галичанина, А. А. Катанского, В. Н. Лаженцева [5; 6; 8].

Демография и трудовые ресурсы

Территории Дальнего Востока и Арктической зоны России представляют особый геостратегический интерес для государства, поэтому создаются условия для ускоренного социально-экономического развития данных территорий. Наличие большого количества полезных ископаемых (углеводородное сырье, твердые полезные ископаемые) способно закрепить лидирующее место России в качестве энергетической и минерально-сырьевой сверхдержавы [11]. К сожалению, многие территории Дальнего Востока и Арктики недостаточно изучены, необходимо весомое увеличение количества геологоразведочных работ для роста объемов добычи полезных ископаемых.

С целью увеличения ресурсно-экономического потенциала российского Дальнего Востока и Арктики следует улучшать демографическую обстановку этих территорий [7]. Рассмотрим динамику численности населения (табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности населения Дальневосточного федерального округа, включая его Арктическую зону

Территории	Прирост населения, тыс. чел.					Темп прироста 2019 г. к 2015 г., %
	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2019 г.	Изменение 2019/2015 гг.	
ДФО	8551	8363	8260	8169	-103	-1,23
Республика Бурятия	967	972	982	986	10	1,03
Республика Саха (Якутия)	954	958	960	972	2	0,21
В т. ч. улусы:						
Абыйский	4,7	4,4	4,1	3,9	-0,3	-6,82
Верхнеколымский	5,6	4,7	4,2	4,1	-0,5	-10,64
Верхоянский	13,6	12,8	11,5	11,2	-1,3	-10,16
Жиганский	4,3	4,3	4,24	4,17	-0,06	-1,40
Момский	2,6	4,45	4,22	3,97	-0,23	-5,17
Оленекский	4,1	4,13	3,97	4,15	-0,16	-3,87
Среднеколымский	8,3	7,89	7,49	7,43	-0,4	-5,07
Эвено-Бытантайский	2,7	2,86	2,79	2,83	-0,07	-2,45
Забайкальский край	1124	1106	1083	1060	-23	-2,08
Камчатский край	337	322	316	313	-6	-1,86
Приморский край	2007	1953	1929	1896	-24	-1,23
Хабаровский край	1376	1343	1334	1316	-9	-0,67
Амурская область	861	829	806	790	-23	-2,77

Территории	Прирост населения, тыс. чел.					Темп прироста 2019 г. к 2015 г., %
	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2019 г.	Изменение 2019/2015 гг.	
Магаданская область	170	156	147	140	-9	-5,77
Сахалинская область	521	497	487	488	-10	-2,01
Еврейская автономная область (ЕАО)	182	176	166	158	-10	-5,68
Чукотский автономный округ (ЧАО)	52	51	50	50	-1	-1,96

Источник: [13]

Численность населения Арктики составляет примерно 2,5 млн чел., около 87 тыс. чел. приходится на Дальневосточный регион (42 тыс. чел. проживает в Арктических зонах Республики Саха (Якутия), 50 тыс. чел. – в Чукотском АО). Численность населения российского Дальнего Востока на конец 2019 г. составляет 8 169 тыс. чел., за весь период исследования наблюдается отрицательная динамика роста.

Регионом-лидером по оттоку населения является Приморский край (24 тыс. чел.), на втором месте находятся Забайкальский край и Амурская область (23 тыс. чел.), на третьем – Сахалинская область и Еврейская АО (10 тыс. чел.).

В целом численность населения российского Дальнего Востока снижается практически во всех исследуемых регионах, Арктические зоны Республики Саха (Якутия) имеют более равномерную динамику без значительного колебания численности населения.

Программы развития регионов

В Чукотский АО на протяжении всего периода исследования сохранялась постоянная численность населения. Данная динамика поддерживалась благодаря четко разработанной стратегии, направленной на поддержку трудоустройства и занятости населения. В рамках стратегии были реализованы региональные программы:

1. «Содействие занятости населения и социальная поддержка безработных граждан. Стимулирование экономической активности населения Чукотского автономного округа на 2014–2019 годы»;
2. «Повышение мобильности трудовых ресурсов. Стимулирование экономической активности населения Чукотского автономного округа на 2014–2019 годы».

Цель первой программы – создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса; предотвращение роста уровня безработицы, напряженности на рынке труда и социальная поддержка безработных граждан; развитие трудовых ресурсов.

К приоритетам программы относятся: повышение гибкости рынка труда; улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности; рост занятости и эффективности использования труда, в том числе вследствие повышения территориальной мобильности трудовых ресурсов.

Для достижения целей программы предусматривается решение следующих задач:

- создание благоприятных условий для функционирования и развития малого и среднего предпринимательства;
- предотвращение роста уровня безработицы и напряженности на рынке труда;
- создание условий для повышения эффективности занятости населения и преодоления существующих проблем на рынке труда;
- обеспечение оказания государственных услуг в области содействия занятости населения.

Целью второй программы является привлечение трудовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов. Ее суть – в оказании работодателям, реализующим инвестиционные проекты в Чукотском АО, финансовой поддержки при приеме на работу работников из других субъектов РФ, привлечение трудовых ресурсов в которые является приоритетным. Численность работников, ежегодно привлекаемых работодателями для реализации инвестиционных проектов из других субъектов РФ, от 3 до 10 тыс. чел. [10].

Основными направлениями миграционных потоков жителей российского Дальнего Востока и Арктики выступают Центральная Россия (Москва, Кубань, Краснодар), Сибирь. Миграция происходит по различным причинам, вынуждающим жителей покидать Дальневосточный макрорегион. В первую очередь это суровые климатические условия, не позволяющие вести активную сельскохозяйственную деятельность, которая для сельской местности является основной. А большая часть городского населения мигрирует в Центральную Россию из-за низкой оплаты труда и нехватки рабочих мест.

Изначально заселение российского Дальнего Востока происходило вследствие предоставления населению денежных льгот (за суровые климатические условия). После распада Советского Союза ситуация кардинально изменилась. Денежные средства стали перераспределяться иначе, в некоторых регионах северная надбавка снизилась или ее убрали вовсе. Начался массовый отток населения, поскольку проживать в суровом климате, работать за низкую заработную плату при постоянном повышении цен на продукты питания, вещи первой необходимости, бензин и т. п. стало невозможно.

Для обеспечения постоянного притока населения в макрорегион необходимо обеспечить экономическое стимулирование граждан, проживающих в районах Крайнего Севера и российского Дальнего Востока. Для геологоразведочных работ следует привлечь высококвалифицированные кадры из других регионов, а также создать образовательную базу для подготовки нового поколения геологов и исследователей внутри макрорегиона. Только экономические стимулы помогут преломить негативный тренд демографических процессов на рассматриваемых территориях [5].

На российском Дальнем Востоке и Арктике необходимо продолжать политику социально-экономических преобразований. На сегодняшний день в макрорегионе уже созданы экономические зоны с льготными условиями ведения бизнеса для резидентов. Результаты не заставили себя ждать. Уже наблюдается позитивная динамика улучшения инвестиционного имиджа территорий, привлекаются новые инвесторы, создаются рабочие места, что ожидаемо должно повлиять на прирост населения и сократить его отток [14].

Для анализа инвестиционной активности округа рассмотрим динамику инвестиций в основной капитал (рис. 1).

Общий объем инвестиций в основной капитал ДФО за исследуемый период увеличился на 1 272 555 млн руб. (303 299 млн руб. – 2015 г., 1 575 854 млн руб. – 2019 г.). Регионами-лидерами по росту объема инвестиций в основной капитал выступают Амурская и Сахалинская области, Республика Саха (Якутия).

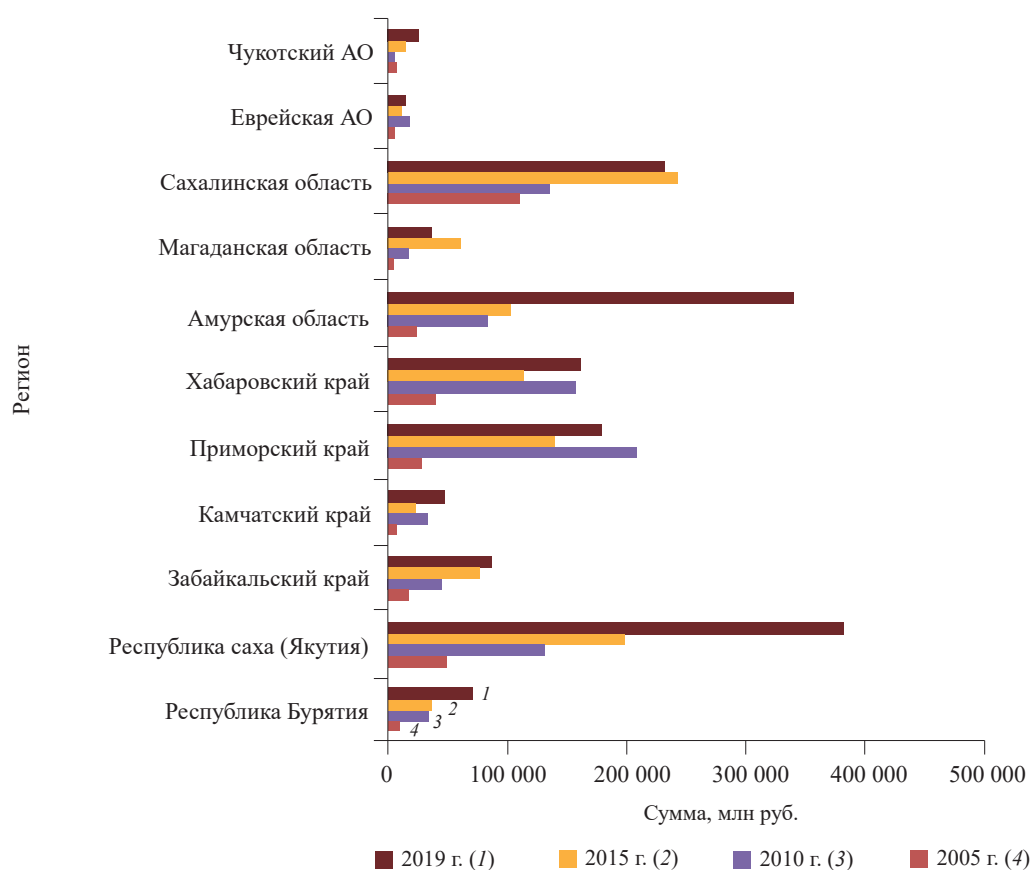
Еще одним стимулом для привлечения населения может послужить возможность получения недвижимости на льготных условиях:

- федеральное субсидированное арендное жилье, предоставляемое гражданам при трудоустройстве;
- введение льготного ипотечного кредитования не только для семейных пар, но и для одиноких людей.

На сегодняшний день функционирует институт, обеспечивающий проведение социальной политики, направленной на развитие человеческого капитала российского Дальнего Востока и Арктики – АНО «Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке и Арктике» *(на момент публикации статьи организация находится в стадии ликвидации, уставная деятельность прекращена – примеч. ред.)* [12]. Данное агентство оказывает информационно-консультативную поддержку гражданам при переезде на российский Дальний Восток и в Арктику, способствует их трудоустройству. Данный институт объединяет принципы государственного управления с лучшими практиками развития рыночной экономики, системами образования, а также демографического и миграционного развития [9].

Приоритетными направлениями деятельности агентства являются:

- покрытие потребности резидентов территории опережающего социально-экономического развития (ТОР) и свободного порта Владивосток, инвестиционных проектов, прочих хозяйствующих субъектов ДФО в кадрах;
- территориальное развитие (программы «Дальневосточный гектар» и «Дальневосточная ипотека»);
- демографическое и миграционное развитие;
- содействие в развитии системы образования и профориентации молодежи;
- реализация проектов, направленных на развитие человеческого капитала;
- интеграция Республики Бурятия и Забайкальского края в экономическое пространство российского Дальнего Востока.



Источник: [13]

Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал Дальневосточном федеральном округе в 2005–2019 гг.

На базе проведенных исследований и статистической оценки была определена кадровая потребность на период 2020–2025 гг. на Дальнем Востоке и в Арктике.

Согласно рисунку 2, наибольшая кадровая потребность приходится на: добывающую отрасль (добыча угля, металлических руд и алмазов) – 21 %; строительство и производство строительных материалов – 16 %; машиностроение – 15 %. Наименьшая кадровая потребность туризма – 4 %. Согласно статистическим данным, наиболее востребованными являются специалисты с высшим образованием – около 70 %. Большая потребность в кадрах наблюдается в Амурской области, Республике Саха (Якутия), Хабаровском и Приморском краях.

Как упоминалось выше, на сегодняшний день для привлечения кадров на Дальний Восток созданы стимулирующие программы: «Дальневосточный гектар» и «Дальневосточная ипотека».

1. Реализация программы «Дальневосточный гектар» позволяет каждому гражданину России воспользоваться правом на получение в безвозмездное пользование до 1 га земли на территории российского Дальнего Востока. Согласно Федеральному закону № 119-ФЗ об особенностях предоставления гражданам земельных участков, отведенный участок предоставляется на 5 лет на основании договора безвозмездного пользования [1]. После чего землю необходимо оформить в собственность или долгосрочную аренду. За 2019 г. было заключено 9 788 договоров, с начала осуществления программы – 58 442. Выдано – 7 454 га земли в 2019 г., 54 061 га с момента осуществления программы.

2. Для исполнения Поручения Президента РФ от 21 сентября 2019 г. № Пр-1949 Правительством РФ утверждена программа «Дальневосточная ипотека» [4; 2]. Программа направлена на закрепление молодых семей на Дальнем Востоке и стимулирование получателей земельного участка к строительству жилых помещений на «дальневосточном гектаре». В 2019 г. по данной программе было выдано около 160 кредитов лояльности на сумму 569,75 млн руб.

Помимо имущественных программ, осуществляются также и образовательные. В учебных заведениях увеличено количество бюджетных мест (+1 387) по 21 специальности; создано и открыто около 500 новых специальностей.



Источник: [12]

Рис. 2. Кадровая потребность российского Дальнего Востока и Арктики на период 2020–2025 гг.

Заключение

Таким образом, осуществляя социально-экономическое развитие регионов, необходимо уделять особое внимание демографическому аспекту, так как именно достаточное количество трудовых ресурсов будет способствовать устойчивому социально-экономическому развитию макрорегиона. Привлечение трудовых ресурсов в добывающую отрасль позволит быстро увеличить валовой региональный продукт от использования имеющейся ресурсно-энергетической базы макрорегиона. Использование природно-ресурсного потенциала Дальнего Востока и Арктики укрепит статус России на международной арене как энергетической и минерально-сырьевой сверхдержавы.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 01.05.2016 № 119-ФЗ (последняя редакция) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_197427/ (дата обращения: 01.02.2021).
2. Постановление Правительства РФ от 07.12.2019 № 1609 (ред. от 21.09.2020) «Об утверждении условий программы «Дальневосточная ипотека» и внесении изменений в распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2015 г. № 1713-р» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_339796/ (дата обращения: 01.02.2021).
3. Указ Президента РФ от 05.03.2020 г. № 164 «Об основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_347129/ (дата обращения: 01.02.2021).
4. Перечень поручений по итогам пленарного заседания Восточного экономического форума» (утв. Президентом РФ 21.09.2019 № Пр-1949) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_333810/ (дата обращения: 01.02.2021).

5. Галичанин, Е. Н. Закрепление населения на Дальнем Востоке – ключевая задача национальной программы развития региона // Власть и управление на Востоке России. – 2018. – № 4 (85). – С. 151–156.
6. Катанский, А. А. Пути развития Арктики как стратегия территориального развития России // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 5. – С. 71–73.
7. Колесникова, О. С. Вызовы и угрозы экономической безопасности регионов Дальнего Востока России // Региональная экономика: теория и практика. – 2020. – Т. 18, № 7 (478). – С. 1320–1335.
8. Лаженцев, В. Н. Природно-ресурсная экономика и территориальная организация хозяйства Арктики и Севера России // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2019. – Т. 12, № 5. – С. 53–68.
9. Музыченко, Н. П. Накопление и развитие человеческого капитала на Дальнем Востоке России // Международный научно-исследовательский журнал. – 2021. – № 1–3 (103). – С. 99–103.
10. Сериков, С. Г. Экономика Чукотского автономного округа: на пути от монозависимости к диверсификации // Региональная экономика: теория и практика. – 2020. – Т. 18, № 4 (475). – С. 662–674.
11. Сериков, С. Г. Российский Дальний Восток – региональная экономическая лаборатория страны // Региональная экономика: теория и практика. – 2019. – Т. 17, № 2 (461). – С. 294–307.
12. Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке и Арктике: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hcfe.ru/upload/ib-lock/4ba/4ba6568f1b5ae52197528f3498f40888.pdf> (дата обращения: 01.02.2021).
13. Университетская информационная система РОССИЯ: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://uisrussia.msu.ru/stat/Publications/Reg2019-2/Reg2019-2_11_/Reg2019-2_11_000.htm (дата обращения 01.02.2021).
14. Serikov, S. G. The assessment of regional investment potential with subject to non-observed economy // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – 2019. – С. 032143.

References

1. Federal Law “On the specifics of providing citizens with land plots that are in state or municipal ownership and located on the territories of the subjects of the Russian Federation that are part of the Far Eastern Federal District, and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation” dated on 01.05.2016 No. 119-FZ (latest edition), *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_197427/ (accessed 01.02.2021).
2. Resolution of the Government of the Russian Federation of 07.12.2019 No. 1609 (ed. of 21.09.2020) “On approval of the conditions of the program “Far Eastern Mortgage” and amendments to the Order of the Government of the Russian Federation, dated on September 2, 2015 No. 1713-r”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_339796/ (accessed: 01.02.2021).
3. Decree of the President of the Russian Federation dated on 05.03.2020 No. 164 “On the foundations of the state policy of the Russian Federation in the Arctic for the Period up to 2035”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_347129/ (accessed 01.02.2021).
4. List of instructions on the results of the plenary session of the Eastern Economic Forum (approved by the President of the Russian Federation on 21.09.2019 No. Pr-1949), *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_333810/ (accessed 01.02.2021).
5. Galichanin E. N. Strengthening the population in the Far East is the key task of the national program for the development of the region, *Power and administration in the East of Russia*, 2018, no. 4 (85), pp. 151–156. (In Russian).
6. Katanskii A. A. Ways of development of the Arctic as a strategy for the territorial development of Russia, *Almanac of Modern Science and Education*, 2012, no. 5, pp. 71–73. (In Russian).
7. Kolesnikova O. S. Challenges and threats to the economic security of the Russian Far East regions, *Regional Economics: Theory and Practice*, 2020, no. 7 (478), pp. 1320–1335. (In Russian).
8. Lazhentsev V. N. Natural resource economy and territorial organization of the economy of the Arctic and North of Russia, *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 2019, no. 5, pp. 53–68. (In Russian).
9. Muzychenko N. P. Accumulation and development of human capital in the Far East of Russia, *International Research Journal*, 2021, no. 1–3 (103), pp. 99–103. (In Russian).
10. Serikov S. G. Economy of the Chukotka Autonomous Okrug: on the way from mono-dependence to diversification, *Regional Economics: Theory and Practice*, 2020, no. 4 (475), pp. 662–674. (In Russian).
11. Serikov S. G. Russian Far East – regional economic laboratory of the country, *Regional Economics: Theory and Practice*, 2019, no. 2 (461), pp. 294–307. (In Russian).

12. *Human Capital Development Agency for the Far East and the Arctic: official website*. Available at: <https://hcfe.ru/upload/ib-lock/4ba/4ba6568f1b5ae52197528f3498f40888.pdf> (accessed 01.02.2021). (In Russian).
13. *University information system RUSSIA: official website*. Available at: https://uisrussia.msu.ru/stat/Publications/Reg2019-2/Reg2019-2_11_/Reg2019-2_11_000.htm (accessed 01.02.2021). (In Russian).
14. Serikov S. G. The assessment of regional investment potential with subject to non-observed economy, *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 2019, p. 032143.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338.2 P11

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-87-96

Бойкова Майя Владимировна
канд. пед. наук, ГКОУ ВО «Российская
таможенная академия», г. Люберцы,
Российская Федерация

ORCID: 0000-0003-0764-862X

e-mail: mayya.boykova@yandex.ru

ИНТЕГРАТИВНАЯ МОДЕЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация. Действующая система таможенного администрирования обеспечивает решение сложных экономико-социальных задач. Она ориентирована на формирование ценности и потребительской полезности в рамках выполняемых функций. В связи с этим особое значение имеет качество такой системы. В статье исследовано применение ценностного подхода к системе таможенного администрирования. Проведен анализ формирования цепочки ценности. Определены подходы к оценке ценности для каждого субъекта системы таможенного администрирования. Предложена интегративная модель, способствующая наращиванию ценности таможенной услуги в системе сервисно-ориентированного таможенного администрирования. Сделаны выводы о роли и значении ценности каждого субъекта системы таможенного администрирования в формировании общественной ценности. Представленное исследование основано на концепции целостно-эволюционного подхода.

Ключевые слова: потребительная ценность, общественная ценность, цепочка ценности, таможенная услуга, агрегированная таможенная услуга, субъект-услугополучатель, субъект-услугодатель, затраты, таможенное администрирование, интегративная модель

Для цитирования: Бойкова М.В. Интегративная модель как инструмент создания ценности в системе таможенного администрирования // Вестник университета. 2021. № 4. С. 87–96.

Maya V. Boykova
Cand. Sci. (Ped.), Russian Customs
Academy, Lyubertsy, Russia

ORCID: 0000-0003-0764-862X

e-mail: mayya.boykova@yandex.ru

INTEGRATIVE MODEL AS A VALUE CREATION TOOL IN THE CUSTOMS ADMINISTRATION SYSTEM

Abstract. The current system of customs administration provides a solution to complex economic and social problems. It is focused on the formation of value and consumer utility within the framework of the functions performed. In this regard, the quality of such a system is of particular importance. The article investigates the application of the value approach to the customs administration system. The paper carries out the analysis of the value chain formation. The study defines the approaches to the value assessment for each subject of the customs administration system. The paper proposes an integrative model that contributes to increasing the value of customs services in the system of service-oriented customs administration. The author draws conclusions about the role and significance of the value of each subject of the customs administration system in the formation of public value. The presented research is based on the concept of a holistic-evolutionary approach.

Keywords: use value, public value, value chain, customs service, aggregated customs service, service recipient entity, service provider entity, costs, customs administration, integrative model

For citation: Boykova M.V. (2021) Integrative model as a value creation tool in the customs administration system. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 87–96. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-87-96

© Бойкова М.В., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Boykova M.V., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Введение

Существующая модель развития системы государственного управления опирается на мировые стандарты, реализующие тенденцию смещения «деятельности административного производства в сферу социально-экономической деятельности с целью максимизации потребительской удовлетворенности» [4].

Анализ современной научной литературы показал, что использование термина «ценность» рассматривается во взаимосвязи с оценкой товара или услуги потребителем, следовательно, отражает способность товара или услуги удовлетворять его потребности.

Категория «ценность» является предметом научных исследований в сфере экономики, социологии, менеджмента и маркетинга. Вопросам ценности товара посвящены труды философов Древней Греции, мыслителей Средневековья, представителей различных экономических школ и специалистов по маркетингу и менеджменту. Так, К. Маркс утверждал, что «производство – внешний предмет для потребления, потребление – мысленно представляемый предмет для производства» [5, с. 29]. Соответственно, продукт труда, произведенный вне заданных потребителем связей не может проявить своих потребительских свойств, то есть не является товаром. Научная позиция Й. Шумпетера определяет ценность товара, прежде всего, взглядом потребителя. Поэтому любой товар, предлагаемый покупателю должен нести в себе качества (функции), необходимые покупателю. Это и создает потребительную ценность товара, относя данную категорию к системе субъективных оценок [2].

Все эти утверждения характерны и для нематериального специфического товара – услуги, как производимого в частном, так и в государственном секторе.

Постановка проблемы

Именно «ценность» в современном мире становится основной категорией, которая определяет значимость конкретных товаров и услуг для потребителя, роль и место организаций при формировании общественных ценностей в социально-экономической системе и, как следствие, определяет уровень доверия к институтам власти и степень удовлетворенности общества проводимыми реформами.

Масштабность системы государственного управления, ее многоуровневость и разнородность субъектного состава создают сложность определения таких понятий, как:

- значение ценности и ее оценка для каждого субъекта;
- определение ценности, созданной отдельным субъектом в общей системе ценностей;
- роль субъектов, участвующих в формировании цепочки ценности.

Данные сложности обусловлены несколькими причинами, а именно:

- разнородностью субъектного состава (субъектами могут выступать как общество в целом, так и отдельные референтные группы или организации);
- разнородностью потребностей субъектов, требующих удовлетворения и сложностью их идентификации;
- различными представлениями субъектов о ценности и ее стоимости для каждого субъекта;
- сложностью с определением предмета ценности;
- стоимостью и доступностью экономических ресурсов, позволяющих получить ценность и затраты на ее приобретение;
- проблемами с коммуникациями между субъектами и сложностями в артикуляции проблем и требований;
- трудностью управления взаимодействующими и взаимозависимыми субъектами при формировании цепочки ценности;
- внутренними противоречиями частного интереса единичного субъекта и общественных интересов интегрированного субъекта.

В контексте системы таможенного администрирования, ценность связана как с объектом оценки – государственной таможенной услугой, так и с субъектами оценки – услугодателями и услугополучателями в системе таможенного администрирования.

Учитывая социально-экономическую значимость и масштабы таможенного администрирования, субъектами оценки могут выступать как непосредственные получатели государственной таможенной услуги – участники внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), референтные группы – бизнес-сообщество,

общество в целом, так и производителю таможенной услуги – таможенные органы. Это затрудняет применение единого подхода к пониманию и оценке ценности как экономической и управленческой категории. В связи с этим при исследовании ценности в системе таможенного администрирования следует использовать дифференциацию субъектов по степени сложности и разнородности. Так, к субъектам-услугополучателям отнесены единичные субъекты – участники ВЭД, к интегрированному субъекту – референтные группы и общество в целом, а к субъекту-услугодателю – таможенные органы.

Исходным пунктом методологии исследования ценности в сфере таможенного администрирования, является уточнение и конкретизация структуры понятий «ценность», «потребительная ценность», «общественная ценность», «цепочка ценности».

В рамках концепции общественной ценности, под общественной ценностью, в широком смысле понимается деятельность государственных органов. Мерой общественной ценности считается степень удовлетворенности членов общества качеством государственного управления. Добавленную ценность, производимую в результате деятельности институтов власти, представляют как разницу между получаемыми выгодами и ресурсами, отдаваемыми гражданами правительству [3].

Теоретико-методическая основа исследования

Впервые научное обоснование подходов к определению источников формирования общественной ценности было представлено в исследовании Г. Келли и Дж. Мулгана. В дальнейшем подходы были уточнены и дополнены в исследованиях отечественных ученых, в том числе выделены следующие источники.

1. Государственные услуги.

Рассматриваются с позиции основных факторов восприятия их ценности для услугополучателя: доступность, уровень удовлетворенности потребителей обслуживанием, воспринимаемая обществом значимость услуг, справедливость в предоставлении, затраты на получение. «Открытость информации о природе стоимости государственной услуги, а значит об использовании налоговых платежей, уплаченных обществом, осознание эффективности оказанной услуги <...> говорит услугополучателю о соответствии поставленной им личной цели и функции, заданной государством, а также указывает на ориентацию государства не на управление обществом как объектом, а признание его равноценным субъектом» [4].

2. Результаты деятельности.

Рассматриваются не только по опыту предоставления услуг, но и по способности государственного органа формировать социально значимые и желательные результаты.

3. Доверие к институтам власти.

Тесно связано с экономической стабильностью и качеством государственных услуг и выражается в «способности сообщества достигать лучшего качества жизни» на основе взаимодействия с органами государственного управления [7; 8].

Развивая данные положения, можно отметить, что в системе таможенного администрирования к источникам формирования общественной ценности следует отнести и таможенные услуги в их широкой трактовке, и результаты регуляторной (контрольно-надзорной) деятельности. Доверие к институту таможенного администрирования следует рассматривать как производную от результатов регуляторной деятельности и их восприятия обществом; качества услуг, их потребительной ценности и стоимости для субъектов.

Следовательно, общественная ценность таможенного администрирования формируется регуляторной деятельностью таможенных органов посредством производства и предоставления основного продукта – государственных таможенных услуг. Характеристика источников формирования общественной ценности таможенного администрирования представлена в таблице 1.

С экономической точки зрения, значимость системы таможенного администрирования определяется способностью системы создавать общественную ценность с минимально возможными затратами субъектов на производство и получение таможенных услуг. При этом оценка затрат подразумевает не только затраты на производство и предоставление услуг со стороны услугодателя – Федеральной таможенной службы (далее – ФТС), но и затраты участников ВЭД как услугополучателей.

Источники формирования общественной ценности таможенного администрирования

Источник	Характеристика
Таможенная услуга	– затраты на предоставление и получение; – характеристика услуг (качества): адекватность услуги запросу потребителя, правомерность; – сервисные характеристики предоставления услуг: скорость, выбор способа получения услуги, доступность, точность и полнота информации об услуге, поддержка потребителя в процессе получения услуги, вероятность совершения ошибок в процессе предоставления)
Результаты деятельности	– надзор, как система выявления инцидентов, влияющих на ожидаемые результаты и требующих нормативных или технологических изменений; – контроль, как доказательное определение соответствия или несоответствия отдельных действий или фактических обстоятельств требованиям таможенного законодательства

Составлено автором по материалам исследования

Именно затраты, как экономическая категория, выводят субъективную систему оценок потребительной и общественной ценности на объективный уровень, а «стоимость является объективной стороной ценности, экономической формой продукта, характеризующей его способность стать благом для потребителя» [4].

Таким образом, проецирование ценностного подхода на систему таможенного администрирования позволяет выделить два аспекта в оценке потребительной и общественной ценности – качественный и количественный.

Со стороны услугополучателя качественная система оценки ценности позволяет определить адекватность условий получения, функциональность содержательной стороны таможенной услуги для единичного субъекта, или выраженность социально-экономического эффекта для интегрированного субъекта (общества). Количественный подход дает возможность рассматривать ценность услуги для единичного субъекта – услугополучателя как сумму всех затрат на получение услуги и издержек упущенных возможностей участника ВЭД:

$$Ц_{ey} = Z_{ny} + I_{yv}, \quad (1)$$

где $Ц_{ey}$ – ценность услуги для единичного субъекта-услугополучателя; Z_{ny} – затраты на получение услуги услугополучателя; I_{yv} – издержки упущенных возможностей.

В системе услугодателя, опираясь на утверждение А. Алчиана, что «товары изначально не имеют никакой потребительской ценности для тех, кто их производит», основное значение имеет количественная система оценки – оценка стоимости [1]. Определение стоимости в таком случае становится методологически важным элементом исследования ценности для субъекта-услугодателя в системе таможенного администрирования. В самом общем виде для услугодателя (таможенных органов) стоимость создания потребительной ценности (услуги), передаваемой услугополучателю, может быть представлена как сумма затрат на производство и предоставление услуг:

$$C_{Ty} = Z_{ny} + Z_{пред}, \quad (2)$$

где C_{Ty} – стоимость создания потребительной ценности; Z_{np} – затраты на производство услуги; $Z_{пред}$ – затраты на предоставление услуги.

Качественная сторона оценки для услугодателя представлена социально-экономическим эффектом, учитывающим имиджевую составляющую, отвечающую за формирование доверия к институту власти, и реализацию деятельности по обеспечению безопасности как атрибута общественной ценности.

Это, в свою очередь, создает предпосылки для определения предмета ценности для субъекта-услугодателя, к которому стоит отнести субъекта-услугополучателя. От наличия субъектов-услугополучателей, объема и интенсивности их деятельности зависят возможности субъекта-услугодателя выполнять возложенные на него

функции, тем самым вносить вклад в формирование общественной ценности. Клиентоориентированные механизмы таможенного администрирования позволяют максимально адаптировать результаты деятельности услугодателя под потребности услугополучателя, обеспечивая тем самым адекватность результатов для единичного субъекта-услугополучателя с минимальными затратами для услугодателя. Утилитарный подход позволяет рассматривать потребительную ценность, как разницу между выгодами и затратами. Это позволяет утверждать, что ценность, «очищенная» от затрат, превращается в чистую выгоду для клиента. Это подтверждает необходимость минимизации затрат для увеличения потребительной ценности услуги для субъекта-услугополучателя.

Для определения потребительной ценности и ее вклада в формирование общественной ценности необходимо рассмотреть элементы и особенности формирования ценности в отношении производителя (услугодателя) и услугополучателя в системе таможенного администрирования (табл. 2).

Таблица 2

Элементы формирования потребительной ценности услугодателя и услугополучателя в системе таможенного администрирования

Элемент	Таможенный орган	Участник ВЭД
Таможенная услуга	Процесс/результат деятельности	Ресурс (как информирование и консультирование) / процесс (как агрегированная таможенная услуга)
Таможенная услуга как элемент производственного цикла	Конечный	Промежуточный
Затраты	Производство услуг; предоставление услуг	Получение услуг
Затраты на производство	Оплата труда специалистов; создание нормативной правовой базы; материально-технические средства; содержание аппарата управления; контроль	-
Затраты на предоставление	Материально-технические средства; оплата труда специалистов; информационные системы и технологии	-
Затраты на получение	Затраты на получение обратной связи	Формализация документов; программное обеспечение; оплата труда специалиста по ВЭД
Требования к процессу	Эффективность; технологичность	Прозрачность; удобство; правомерность
Требование к результату	Правомерность	Скорость; адекватность
Ориентация ценности	Освоение выделенных ресурсов	Снижение затрат / увеличение прибыли
Реальный (существующий) результат	Выполнение показателей / фискальная функция	Увеличение затрат
Потенциальная общественная ценность	Обеспечение безопасности внешнеэкономической деятельности / стимулирование распространения добросовестной практики ВЭД	Развитие национального рынка / рост благосостояния

Составлено автором по материалам исследования

Следует учитывать, что при формировании цепочки ценности, таможенная услуга для услугополучателя, является лишь одним из ресурсов, необходимых для последовательного добавления ценности в ответ на открывающиеся рыночные возможности при реализации всей цепи поставки. Соответственно, управление цепочкой ценности должно рассматривать каждый этап добавления ценности взаимосвязанной и взаимозависимой деятельностью организаций в рамках цепи поставки. Применение метода картирования цепочки ценности к цепи поставки товара, позволяет отнести таможенную услугу к категории вспомогательных видов деятельности для субъектов – участников ВЭД, то есть видов деятельности, добавляющих ценность в глобальной цепочке ценностей. Как вспомогательная деятельность, она должна отвечать требованиям:

- не превалировать над основными видами деятельности, а служить их реализации;
- проявлять максимальную функциональность при минимальных издержках (быть полезной);
- оставаться по возможности незаметной для основных видов деятельности.

Метод анализа цепочки ценности позволяет идентифицировать лидерскую роль системы таможенного администрирования как производителя таможенной услуги, наделенного властным административным ресурсом, то есть определяющим параметры деятельности для других участников и контролирующим их выполнение. При этом, современные исследования отмечают, что «высокие затраты на контроль за предоставлением государственной услуги, обмен информацией по вопросам нормативно-правовой базы снижают полезность услуги, свидетельствуют о низкой эффективности деятельности сектора государственного управления» [4].

Использование метода абстракции позволяет рассматривать весь процесс таможенного контроля, как агрегированную таможенную услугу, являющуюся обязательным (обладающим характером принуждения) элементом в цепочке ценности услугополучателя при реализации цепи поставки товара. При этом для таможенных органов, как услугодателей, таможенная услуга является результирующей формой деятельности, завершающей очередной управленческий цикл. Тогда как в цепочке формирования общественной ценности для интегрированного субъекта таможенное администрирование служит средовой институциональной подсистемой экономического развития государства во внешнеторговом секторе и атрибутом безопасности национального рынка.

Однако, затраты единичного субъекта-услугополучателя существенным образом отражаются на формировании всей цепочки ценности и проецируются как на потребительную ценность услуги, так и на общественную ценность всей системы таможенного администрирования. Поэтому вопрос увеличения ценности лежит не столько в плоскости простого снижения затрат всех субъектов, сколько в возможности максимизации потребительной и общественной ценности таможенного администрирования с наименьшими затратами, в силу того, что и услугодатель в лице таможенных органов, и услугополучатель – участник ВЭД работают на реализацию потребностей общего субъекта – государства и общества, как совокупности потребителей товаров и услуг, занимая разное, но взаимозависимое положение в цепи событий, доносящих ценность до потребителя. Это подтверждает взаимообусловленность и взаимозависимость ценности и стоимости агрегированной таможенной услуги, необходимость сочетания качественной и количественной систем оценки таможенных услуг.

Интегративная модель таможенного администрирования

Разрешение возможных противоречий и проблем с определением вклада в формирование цепочки ценности каждым субъектом таможенного администрирования возможно только при последовательной трансформации показателей деятельности субъекта-услугодателя в критерии деятельности субъекта-услугополучателя.

Для совершенствования формирования цепочки ценности таможенного администрирования разработана интегративная модель, позволяющая проанализировать наращивание ценности таможенной услуги (см. табл. 3).

В рамках данной модели используются основные условия, допущения и ограничения.

Условия формирования модели:

- 1) система таможенного администрирования рассматривается как сервисная, основным продуктом которой являются государственные таможенные услуги;
- 2) интегративная модель построена на взаимосвязи концептуальных положений сервисно-ориентированного подхода с учетом структурных уровней реализации на микро-, мезо- и макроуровнях;
- 3) многоуровневость модели формируется исходя из основных дифференцируемых элементов:
 - уровня сложности структуры каждого субъекта;
 - разнообразия технологий и элементов, образующих системный уровень;

- целевой ориентации;
- доступности ресурсов и формируемой ценности;

4) исходная позиция интегративной модели таможенного администрирования – сервисная траектория развития, подчиненная формированию общественной ценности через аккумуляцию потребительных ценностей всех участников целевого взаимодействия.

Допущения модели:

- определенный уровень абстракции;
- формализованное описание объектов, процессов, явлений;
- действующие факторы и тенденции определены в ходе проведенного статистического эксперимента.

Ограничения модели (под ограничениями будут пониматься условия реализации):

- стратегические приоритеты и цели, определенные в основных документах национального и ведомственного уровня;
- ресурсные ограничения государства и бизнеса.

Таблица 3

**Основные положения интегративной модели таможенного администрирования
на принципах сервисно-ориентированного подхода**

Элемент	Уровень		
	микро-	мезо-	макро-
Субъектный состав	Таможенный орган (услугодатель)	Таможенный орган и участник ВЭД; (услугодатель и услугополучатель) таможенный орган – Федеральный орган исполнительной власти	Государство (таможенный орган), участник ВЭД, общество
Объект	Бизнес-процессы; персонал	Взаимодействие; издержки; ценность	Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность государства; конкурентоспособность; общественные институты
Методологический подход	Системный; процессный	Интеграция: системного, процессного, ситуационного, маркетингового, целостно-эволюционного; сервисно-ориентированный	Институциональный
Ценностная ориентация	Стоимость государственной услуги; ценность потребителя	Потребительная ценность государственной услуги в цепи поставки	Общественная ценность
Объект оценки	Государственная услуга	Эффективность взаимодействия; качество государственных услуг и сервиса	Результативность взаимодействия услугополучателей и услугодателя
Субъект оценки	Услугодатель / государство	Услугополучатель	Общество / государство
Уровень реализации	Тактический; операционный	Стратегический; тактический	Концептуальный; стратегический
Фокус оценки	Соответствие внутренних процессов стандартам; вклад каждого бизнес-процесса в создание потребительной ценности услугополучателя; квалификация персонала как внутренний ресурс	Степень ориентации услугодателя на услугополучателя; соответствие производимой ценности фактическим потребностям услугополучателя	Институциональная среда ВЭД

Элемент	Уровень		
	микро-	мезо-	макро-
Уровень управления	Целевое взаимодействие	Целевое регулирующее взаимодействие	Концептуально-ориентирующее взаимодействие
Критерий оценки	Экономическая эффективность и результативность	Уровень удовлетворенности услугополучателя	Вклад в развитие социально-экономической системы
Вид оценки	Индивидуальная Коллективная	Совокупная оценка эффективности взаимодействия	Общественное мнение; репутация; уровень доверия
Моделирование	Модель бизнес-процессов	Модель услугополучателя; коммуникативная модель; модель оценки государственной услуги	Концептуальная модель управления ВЭД
Методы	Финансовый анализ; экономический анализ	Стратегический анализ; мониторинг удовлетворенности; общественный контроль и экспертиза	Совокупная оценка эффективности взаимодействия; анализ реализации публично-заявленных целей

Составлено автором по материалам исследования

Формирование ценности на микро- и мезоуровне соответствует аксиоме: «Ценность стремится к нулю в случае, когда резкое повышение издержек ресурсов влечет за собой незначительное повышение полезности».

На микроуровне проблема снижения затрат может быть решена путем выстраивания и оптимизации бизнес-процессов на основе принципа минимальных, но достаточных издержек, позволяющих обеспечивать необходимый уровень функционирования. Методология процессного подхода на данном уровне должна стать идеологией построения бизнес-модели таможенных органов с учетом ориентации на потребительную ценность субъекта-услугополучателя.

На мезоуровне на основе системного и целостно-эволюционного подходов выстраивается система взаимодействия субъектов – услугополучателей и услугодателей, способных создавать добавленную ценность. Лидерская роль таможенных органов заключается в создании на основе маркетингового подхода средовой подсистемы таможенного администрирования, на основе установления стандартов взаимодействия с услугополучателями, отвечающих требованиям отечественной экономики к устойчивому развитию, стандартов обслуживания, отвечающих лучшим мировым практикам и контролируя их выполнение всеми участниками. Такая средовая подсистема обеспечивает эффективную обратную связь со всеми участниками цепочки ценностей на основе современных технологичных платформенных решений. Формирование общественной ценности обеспечивается как за счет создания средовой подсистемы для развития бизнеса, так и за счет реализации деятельности по обеспечению безопасности, не носящей рыночный характер, но служащей атрибутом общественной ценности.

Формирование общественной ценности на макроуровне стоит рассматривать как результат суммирования потребительных ценностей:

- государства и бизнеса – при получении таможенной услуги;
- бизнеса и общества – как формы содействия наполнению рынка товарами для удовлетворения потребностей покупателей;
- государства и общества – как системы контроля и оценки вклада в социально-экономическое развитие.

В таком случае общественная ценность таможенного администрирования может рассматриваться как сумма ценностей: целевого взаимодействия, целевого регулирующего взаимодействия, ценности концептуально-ориентирующего взаимодействия, потребительной ценности таможенных услуг, ценности деятельности по обеспечению безопасности.

Заключение

Основой концептуально-ориентирующего взаимодействия являются деловые (правовые или производственные) отношения, в результате которых формируются социальные и экономические связи, преследующие цель оптимального распределения и использования ресурсов. Управление взаимоотношениями основано на институциональных установках, направлено на установление, поддержание и развитие механизмов регулирования взаимодействия и происходит на основе знания процессов, бизнес-моделей, цепочек ценностей, потребительных ценностей с позиции микро-, мезо- и макроуровней. Имея эти знания, «правительственные институты могут выстраивать промышленную политику, новые механизмы регулирования рынков, тарифов, таможенных процедур» [6].

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. Для участников ВЭД следование модели создает возможность отстаивания своих интересов, защиты прав на основе управления открытыми отношениями на профессиональном уровне, максимизации выгоды.
2. Для таможенных органов данную модель следует рассматривать как инструмент, необходимый для более точного выявления и решения проблем системного характера.
3. Для государства следование модели позволит оптимизировать институциональную среду экономики, сформировать условия для расширенного воспроизводства капитала, выстроить политику государственного регулирования внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности, конкурентную национальную промышленную политику.
4. При использовании модели необходимо учитывать возможность возникновения противоречий между частным интересом единичного субъекта ВЭД и общественным интересом; между потребительной ценностью, стоимостью таможенной услуги для единичного субъекта и общественной ценностью.

Таким образом, анализ формирования цепочек ценности в сервисно-ориентированном таможенном администрировании позволяет находить способы наращивания потребительной ценности, оптимизировать затраты на ее производство, и на основе интеграционной модели, создавать условия для воспроизводства капитала, что в конечном итоге позитивно отразится на общественной и потребительной ценности таможенной услуги в системе таможенного администрирования.

Библиографический список

1. Алчиан, А. и др. Вехи экономической мысли: в 3-х томах: хрестоматия / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 2000. – Т. 3: Рынки факторов производства. – 2000. – 496 с.
2. Голубева, А. А. Оценка порталов органов государственного управления на основе концепции общественной ценности // Научные доклады № 5(R)-2007. – СПб.: НИИ Менеджмента СПбГУ, 2007. – С. 40–45.
3. Карловская, Е. А. Сервисизация в секторе государственного управления: постановка проблем // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. – 2011. – № IV-2 (8). – С. 87–92.
4. Карловская, Е. А., Киричук, Л. А. Механизм формирования потребительной ценности государственной услуги // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2012. – № 3 (26). – С. 159–168.
5. Маркс, К. Введение // Сочинения: в 50 т. – 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Издательство политической литературы, 1954–1974. – Т. 46: [июль 1857 – март 1859], ч. I. – 1968. – 317 с.
6. Юлдашева, О. У., Трефилова, И. Н. Исследование глобальных цепочек ценности как основа построения эффективных бизнес-моделей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2016. – № 2. – С. 131–148.
7. Green, G., Grimsley, M., Stafford, B. The dynamics of neighbourhood sustainability. – York: Joseph Rowntree Foundation, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.jrf.org.uk/sites/default/files/jrf/migrated/files/1859353045.pdf> (дата обращения: 18.02.2021).
8. Kelly, G., Mulgan, G., Muers, S. Creating public value. The analytical framework to public sector reform. – Strategy Unit, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://annual-report.gov.uk/files/pdf/public_value2.pdf (дата обращения: 18.02.2021).

References

1. Alchian A. et al. *Cost. Milestones of economic thought: in 3 volumes: anthology*, compiled and general editorship by V. M. Gal'perin, St. Petersburg, Ekonomicheskaya shkola, 2000, Vol. 3. Markets of factors of production, 2000, 496 p. (In Russian).
2. Golubeva A. A. Evaluation of portals of public administration bodies on the basis of the concept of public value, *Scientific Reports No. 5(R)-2007*, St. Petersburg, NII Menedzhmenta SPbGU, 2007, pp. 40–45. (In Russian).
3. Karlovskaya E. A. Service management in the public administration sector: setting problems, *Scholarly Notes of Komsomolsk-na-Amure State Technical University*, 2011, no. IV-2 (8), pp. 87–92. (In Russian).
4. Karlovskaya E. A., Kirichuk L. A. The mechanism of formation of the consumer value of public services, *Bulletin of PNU*, 2012, no. 3 (26), pp. 159–168. (In Russian).
5. Marx K. Introduction, in *Essays in 50 volumes* by K. Marx, F. Engels, Second edition, Moscow, Izdatel'stvo politicheskoi literatury, 1954–1974, Vol. 46: [July 1857 – March 1859], Part I, 1968, 317 p. (In Russian).
6. Yuldasheva O. U., Trefilova I. N. Research of global value chains as a basis for building effective business models, *Corporate Governance and Innovative Economic Development of the North: Bulletin of Research Center of Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktyvkar State University*, 2016, no. 2, pp. 131–148. (In Russian).
7. Green G., Grimsley M., Stafford B. *The dynamics of neighbourhood sustainability*, York, Joseph Rowntree Foundation, 2005. Available at: <https://www.jrf.org.uk/sites/default/files/jrf/migrated/files/1859353045.pdf> (accessed 18.02.2021).
8. Kelly G., Mulgan G., Muers S. *Creating public value. The analytical framework to public sector reform*, Strategy Unit, 2002. Available at: http://annual-report.gov.uk/files/pdf/public_value2.pdf (accessed 18.02.2021).

УДК 336.225.673 JEL H21

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-97-105

Захарова Александра**Вячеславовна**канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация**ORCID:** 0000-0002-4444-1209**e-mail:** avzakharova@mail.ru**Самоделько Людмила****Сергеевна**канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация**ORCID:** 0000-0002-6551-5625**e-mail:** Samodelko-diplom@yandex.ru**Кирова Елена****Александровна**д-р экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва, Российская
Федерация**ORCID:** 0000-0001-5434-7913**e-mail:** Kirova-elena@yandex.ru

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье представлены результаты расчета налоговой нагрузки на примере конкретной организации, которые опираются на данные бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности, являющиеся цифровыми данными информационно-цифровой платформы Федеральной налоговой службы России, а также результаты выделения социально-экологического фактора с целью выявления его влияния на налоговую нагрузку. Цель работы – оценка налоговой нагрузки организаций и выделение социально-экологического фактора на базе данных информационной платформы Федеральной налоговой службы России. На основе анализа и синтеза выполнено обобщение результатов налогообложения организаций с учетом цифровых технологий государственной службы, а также сформулированы выводы о дальнейшем развитии сферы цифровых услуг в области налогообложения, что необходимо для оценки налоговой нагрузки как существенного результирующего показателя деятельности организаций.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговая политика, налоговый контроль, налоговая нагрузка, методика расчета налоговой нагрузки, налоговые доходы, налоговые расходы, налоговые платежи, социально-экологический фактор, цифровые технологии, цифровые услуги, база данных информационной платформы, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость

Для цитирования: Захарова А.В., Самоделько Л.С., Кирова Е.А. Оценка возможности применения цифровой платформы Федеральной налоговой службы России при определении налоговой нагрузки организации // Вестник университета. 2021. № 4. С. 97–105.

ASSESSMENT OF THE POSSIBILITY OF USING THE DIGITAL PLATFORM OF THE FEDERAL TAX SERVICE OF RUSSIA IN DETERMINING THE TAX BURDEN OF THE ORGANIZATION

Abstract. The article presents the results of calculating the tax burden on the example of a specific organization, which are based on accounting (financial) and tax reporting data, which are digital data of the information and digital platform of the Federal Tax Service of Russia, as well as the results of identifying the socio-environmental factor in order to identify its impact on the tax burden. The purpose of the research paper is to assess the tax burden of organizations and identify the socio-environmental factor on the basis of the information platform of the Federal Tax Service of the Russian Federation. On the basis of the analysis and synthesis, the authors summarized the results of the taxation of organizations, taking into account the digital technologies of the civil service, and also formulated conclusions about the further development of the sphere of digital services in the field of taxation, which is necessary for assessing the tax burden as a significant resulting indicator of the activities of organizations.

Keywords: taxes, taxation, tax policy, tax control, tax burden, methodology for calculating the tax burden, tax revenues, tax expenditures, tax payments, socio-environmental factor, digital technologies, digital services, information platform database, income tax, value added tax

For citation: Zakharova A.V., Samodelko L.S., Kirova E.A. (2021) Assessment of the possibility of using the digital platform of the Federal Tax Service of Russia in determining the tax burden of the organization. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 97–105. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-97-105

Aleksandra V. ZakharovaCand. Sci. (Econ.), State University
of Management, Moscow, Russia**ORCID:** 0000-0002-4444-1209**e-mail:** avzakharova@mail.ru**Lyudmila S. Samodelko**Cand. Sci. (Econ.), State University
of Management, Moscow, Russia**ORCID:** 0000-0002-6551-5625**e-mail:** Samodelko-diplom@yandex.ru**Elena A. Kirova**Dr. Sci. (Econ.), State University
of Management, Moscow, Russia**ORCID:** 0000-0001-5434-7913**e-mail:** Kirova-elena@yandex.ru

Введение

Цифровые технологии все больше внедряются в повседневную жизнь экономических субъектов государства. Объективной реальностью является функционирование информационных платформ, предоставляющих определенную информацию в виде открытых данных. Одним из подтверждающих это явление фактов целесообразно считать развитие таких статистико-аналитических платформ, как Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС, Россия), объединяющая различные ведомственные показатели; Евростат, ОЭСРстат, Статистика ЕАЭС и др. [10–13]. Указанные сервисы объединяет услуга предоставления информации о налогах и налогообложении как конкретного государства, так и различных групп государств (в том числе с учетом социально-экологического аспекта), опирающаяся также на финансовую и налоговую отчетность. Однако, эти ресурсы не позволяют получить информацию о налоговой нагрузке конкретного предприятия, а уж тем более выделить факторы, влияющие на нее, в то время как социально-экологическое развитие является одной из приоритетных задач налоговой политики государства [4].

Целью статьи является оценка налоговой нагрузки организаций и выделение социально-экологического фактора на базе данных информационной платформы Федеральной налоговой службы России (далее – ФНС России). Для достижения обозначенной цели необходимо решение следующих задач:

- используя базу данных информационной платформы ФНС России оценить налоговую нагрузку на примере конкретной организации;
- определить эффективность налоговой политики организации;
- выделить социально-экологический фактор на основе базы данных информационной платформы ФНС России.

Показатели оценки уровня налогообложения организации и методика расчета

В Российской Федерации (далее – РФ) определенный интерес представляет официальный сайт ФНС России [14]. Данная цифровая платформа оказывает разностороннюю информационную поддержку, в том числе и в целях снижения налоговых рисков плательщика при выборе контрагента. В свою очередь, «...целью любой бизнес-единицы, независимо от ее масштабов является максимизация прибыли. Соответственно, перед организациями и индивидуальными предпринимателями появляется задача разработки оптимальных решений в производственной и хозяйственной деятельности для легальных операций с минимальными налоговыми потерями» [7]. Таким образом, на сегодняшний день интерес для организаций представляют такие сервисы официального сайта ФНС России, как «Риски бизнеса», «Налоговый учет», «Сведения из реестров» [14].

В качестве основного показателя, характеризующего уровень налогообложения и отражающего налоговые риски организации, необходимо выделить налоговую нагрузку. В налоговой теории выделяют и часто практикуют методы расчета налоговой нагрузки Е. А. Кировой, М. Н. Крейниной, М. И. Литвина и др. [8]. Однако основным методом является расчет показателя налоговой нагрузки организации по методике, разработанной Министерством финансов РФ [5].

Гипотезой в рамках настоящей статьи является утверждение о том, что на базе публикуемых данных ФНС России допустимо оценивать налоговую нагрузку конкретной организации и выделять факторы, оказывающие влияние на результативность данного показателя.

Как указано выше, за последнее десятилетие ФНС России создала информационно-цифровую платформу данных на базе контрольной и законодательной деятельности в области налогообложения. Определенным новшеством для налоговой службы с августа 2016 г. стало ведение Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, а с 2020 г. – выполнение функции по формированию и ведению государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, что расширило круг потенциальных пользователей и оценочные возможности налогоплательщиков [2; 3]. В итоге результатом администрирования стало накопление и представление данных в виде аналитических и статистических агрегированных форм отчетности и различных информационных сервисов.

Для определения налоговой нагрузки конкретного налогоплательщика интерес представляют сведения:

- характеризующие организацию и данные из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства;

- об уплате фискальных платежей из электронного сервиса «Прозрачный бизнес»;
- о представленной отчетности из государственного информационного ресурса сведений бухгалтерской (финансовой) отчетности [14].

В качестве примера приведем анализ налогообложения ООО «Альянс-промышленные технологии». Указанная организация учитывается в реестре с 1 августа 2016 г. в качестве среднего предприятия. ООО «Альянс-промышленные технологии» предоставляет услуги по монтажу, ремонту и демонтажу буровых вышек и зарегистрирована как налогоплательщик, применяющий общую систему налогообложения, и как плательщик взносов в Пенсионный фонд РФ (далее – ПФР), Фонд социального страхования (далее – ФСС) и Фонд обязательного медицинского страхования (далее – ФОМС) в территориальной инспекции г. Москвы. Данные об уплате фискальных платежей этой организации сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Структура и динамика налоговых платежей ООО «Альянс – промышленные технологии» в 2017–2019 гг.

Показатель	2017 г.		2018 г.		Темп роста	2019 г.		Темп роста
	руб.	%	руб.	%		руб.	%	
Налоги всего	141 224 677	100,0	199 175 817	100,0	1,41	236 611 074	100,0	1,19
в том числе:								
Налог на добавленную стоимость (НДС)	60 063 562	42,53	89 271 067	44,82	1,49	109 798 358	46,40	1,23
Налог на прибыль организаций, Н _{пр}	11 517 549	8,15	46 562 029	23,38	4,04	42 360 324	17,90	0,91
Налог на имущество организаций	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Транспортный налог	13 292	0,01	3 138	0,00	0,24	12 068	0,01	3,85
Страховые взносы всего	48 579 261	34,40	44 190 407	22,19	0,91	58 911 854	24,90	1,33
в том числе:								
ПФР	37 346 262	26,45	34 070 396	17,11	0,91	45 566 419	19,26	1,34
ФОМС	8 498 760	6,01	7 747 602	3,89	0,91	10 508 756	4,44	1,36
ФСС	2 734 239	1,94	2 372 409	1,19	0,87	2 836 679	1,20	1,20
НДФЛ (налоговый агент)*	21 051 013	14,91	19 149 176	9,61	0,91	25 528 470	10,79	1,33

* Рассчитано по формуле: НДФЛ = Страховые взносы / 30 % × 13 %

Источник: [14]

В структуре налоговых платежей рассматриваемой организации доминируют налог на добавленную стоимость (далее – НДС) и страховые платежи. Их доля в целом составляет более 70 % всех фискальных платежей ООО «Альянс-промышленные технологии», а наименьшую долю составляет транспортный налог – менее 1 %.

Наблюдается снижение динамики уплаты налогов в бюджет РФ – менее чем на 20 % (1,19) в 2019 г. на фоне более 40 % (1,41) роста по итогам хозяйственной деятельности в 2018 г. Такое снижение обусловлено снижением динамики НДС и налога на прибыль при общем росте динамики остальных платежей. Изменения в структуре налоговых обязательств ООО «Альянс – промышленные технологии» в 2018 г. показывают увеличение в три раза доли налога на прибыль и в два раза доли транспортного налога при небольшом снижении доли страховых взносов. Налог на добавленную стоимость на протяжении анализируемого периода имеет тенденцию к росту. Доля данного налога увеличилась на 2,29 п.п. в 2018 г. по сравнению с 2017 г. и на 1,58 в 2019 г. по сравнению с 2018 г. В то же время и динамика, и доля налога на прибыль имеют тенденцию к снижению. В 2019 г. наблюдается падение динамики налога на прибыль более чем в 4 раза, после такого же уровня роста в 2018 г. и составляет 3,13 п.п.

Однако приведенной информации недостаточно для выделения социально-экологического фактора, так как отсутствуют сведения о предоставленных компании фискальных преференциях, а также иных платежах неналогового характера. Сведения подобного рода как правило отражаются в налоговых декларациях и иной отчетности и агрегируются в формах статистической налоговой отчетности в целом по РФ, а также по субъектам Федерации [6].

Для обобщения характеристики системы налогообложения ООО «Альянс – промышленные технологии» произведен расчет налоговой нагрузки организации, результат которой в совокупности с динамикой основных составляющих отражен на рисунке 1.

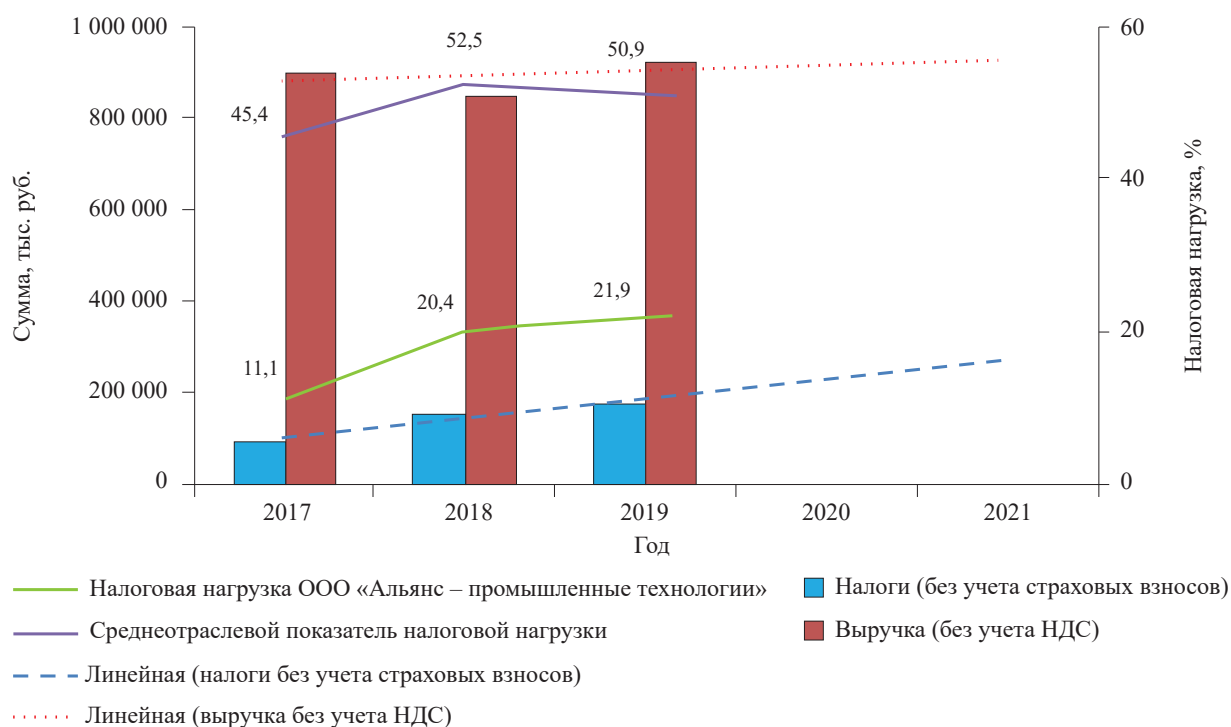
Налоговая нагрузка – один из основных оценочных критериев для инспекций ФНС России с позиции администрирования и контроля налогообложения хозяйствующего субъекта. Результат этого показателя влияет на факт проведения выездной налоговой проверки, определяемый на основании регулярной финансовой и налоговой отчетности [5]. Он отражает сопоставимую эффективность налогообложения на предприятии.

Рассмотрим порядок расчета и допустимый уровень нагрузки на налогоплательщика в сопоставлении с показателем совокупной налоговой нагрузки по отраслям народного хозяйства и стране в целом согласно изменениям, внесенным в Концепцию системы планирования выездных налоговых проверок в мае 2012 г., в частности в приложение 3 этого документа [5]. Сравнительные данные также опубликованы на сайте ФНС России [5]. Для определения налоговой нагрузки воспользуемся общепринятой методикой, разработанной Министерством финансов РФ, поскольку именно эта методика лежит в основе расчета показателей среднеотраслевой нагрузки с целью планирования выездных налоговых проверок:

$$НН_{\text{осно}} = НП / В, \quad (1)$$

где $НН_{\text{осно}}$ – налоговая нагрузка по общей системе налогообложения; НП – вся сумма налоговых платежей организации, включая НДС, но без учета страховых взносов; В – выручка по отчету о прибылях и убытках (без НДС) [1; 5].

Расчет налоговой нагрузки для ООО «Альянс – промышленные технологии» показал, что применяя общую систему налогообложения, почти четверть всех доходов (выручки) в 2019 г. было направлено на выплату налогов и отчислений. В 2018 г. произошло значительное снижение налоговой нагрузки по сравнению с 2017 г. – на 9,3 п. п., а в 2019 г. – еще на 1,5 п. п. (рис. 1).



Источник: [14]

Рис. 1. Показатели налоговой нагрузки ООО «Альянс – промышленные технологии» и среднеотраслевого показателя налоговой нагрузки за 2017–2019 гг.

В ходе проведенных расчетов выявилось, что абсолютная налоговая нагрузка организации в 2018 г. увеличилась на 57 951 тыс. руб., что в относительном выражении составило 41,0 %, Увеличение в 2019 г. на 37 435 тыс. руб. было не столь значительным и составило 18,8 %.

Для сравнения с основным видом деятельности ООО «Альянс – промышленные технологии» (услуги по обслуживанию нефтяного оборудования – ремонт, наладка, установка и т. п.), согласно классификатору ОКВЭД 09 «Предоставление услуг в области добычи полезных ископаемых», был взят отраслевой показатель по позиции «добыча топливно-энергетических полезных ископаемых», что составляет 52,5 % – за 2018 г. и 50,9 % – в 2019 г. [5; 6] При этом у ООО «Альянс – промышленные технологии» налоговая нагрузка в 2018 г. составила 20,4 % и была ниже среднеотраслевых показателей более чем в 2,6 раза, а в 2019 г. – разрыв сократился, но по-прежнему составлял значительное отклонения в 2,3 раза.

Такое отклонение не может не настораживать с точки зрения риска проведения налоговой проверки. Если тенденция снижения налоговой нагрузки сохранится в последующие годы вместе со снижением прибыли, то этот риск может стать для ООО «Альянс – промышленные технологии» еще более актуальным.

Анализ динамики общей налоговой нагрузки ООО «Альянс – промышленные технологии» показал ее снижение. Проанализируем основные показатели налоговой нагрузки организации, в части отдельных видов налогов, сопоставив их с основными показателями деятельности организации, такими как: выручка от реализации, прибыль от продаж и чистая прибыль.

В таблице 2 отражены отдельные показатели налоговой нагрузки по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость ООО «Альянс – промышленные технологии».

Таблица 2

Показатели налоговой нагрузки по налогу на прибыль и по НДС за 2017-2019 гг.

Показатели	Формула расчета	2017 г.	2018 г.	2019 г.
<i>Налог на прибыль</i>				
Доля налога на прибыль к прибыли от продаж	$H_{\text{пр}} / \text{Стр. 2200 КНД 0710099}$	0,09	0,26↑	0,27↑
Доля налога на прибыль к выручке	$H_{\text{пр}} / \text{Стр. 2110 КНД 0710099}$	0,01↑	0,06↑	0,05↓
Доля налога на прибыль к прибыли до налогообложения	$H_{\text{пр}} / \text{Стр. 2300 КНД 0710099}$	0,09	0,27↑	0,33↓
Налог на прибыль к чистой прибыли	$H_{\text{пр}} / \text{Стр. 2400 КНД 0710099}$	0,11	0,34↑	0,41↑
<i>Налог на добавленную стоимость (НДС)</i>				
Доля НДС к прибыли от продаж	$\text{НДС} / \text{Стр. 2200 КНД 0710099}$	0,46	0,51↑	0,71↑
Доля НДС к выручке	$\text{НДС} / \text{Стр. 2110 КНД 0710099}$	0,07	0,11↑	0,12↑
Доля НДС к прибыли до налогообложения	$\text{НДС} / \text{Стр. 2300 КНД 0710099}$	0,45	0,52↑	0,86↑
НДС к чистой прибыли	$\text{НДС} / \text{Стр. 2400 КНД 0710099}$	0,57	0,66↑	1,07↑

Источник: [14]

В результате видим, что нагрузка организации по налогу на прибыль растет ввиду роста прибыли организации. При этом ставка налога на прибыль постоянна и находится на уровне 20 %. Налоговая нагрузка по НДС также растет, так как растет сама сумма налогового обязательства и расширяется деятельность компании.

Для характеристики уровня налогообложения организации по сегментам налоговой нагрузки необходимо рассмотреть показатели, иллюстрирующие эффективность применяемой налоговой политики (табл. 3).

Соотношение показателя чистой прибыли и суммы налоговых платежей (коэффициент эффективности налогообложения) ООО «Альянс – промышленные технологии» в 2018 г. снизился, что говорит о недостаточно эффективном налоговом планировании в этот период. В то же время величина налоговых платежей на один рубль оказываемых услуг (коэффициент налоговой емкости реализуемых услуг) ООО «Альянс-промышленные технологии» незначительно увеличилась на 0,08 и 0,02, а значит организации необходимо пересмотреть договорную политику. Аналогичная тенденция повышения наблюдается и по платежам, входящим в цену услуг (коэффициент налоговой емкости доходов). Повышение и незначительное снижение доли налогов, входящих в себестоимость

продукции (коэффициент налоговой нагрузки) подтверждает ценовую политику организации в отношении затрат. А вот увеличение коэффициента налогообложения прибыли до налогообложения, наоборот, показывает, что налоговая нагрузка от налогов, уплачиваемых за счет прибыли, возросла. Это важно, потому что и общая налоговая нагрузка увеличилась, что позволяет говорить о необходимости анализа системы налогообложения и налоговой политики организации.

Таблица 3

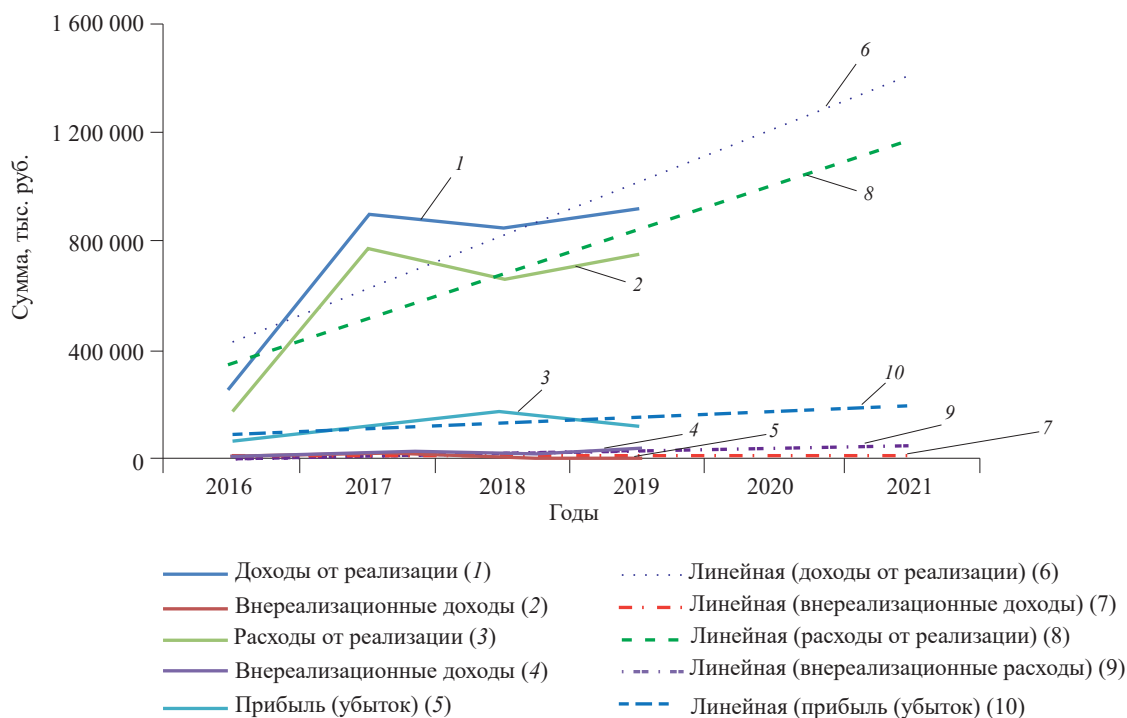
**Показатели эффективности налоговой политики ООО «Альянс-промышленные технологии»
в 2017–2019 гг.**

Показатели	Формула расчета	2017 г.	2018 г.	Изм.	2019 г.	Изм.
Коэффициент эффективности налогообложения	Стр. 2400 КНД 0710099 / (Налоги (всего) – НДС)	0,88	0,76	–0,12	0,49	–0,27
Коэффициент налоговой нагрузки услуг	(Налоги (всего) – НДС) / Стр. 2110 КНД 0710099	0,13	0,21	+0,08	0,23	+0,02
Коэффициент налоговой нагрузки доходов	НДС / Стр. 2400 КНД 0710099	0,07	0,11	+0,04	0,12	+0,01
Коэффициент налоговой нагрузки затрат	СВ / Стр. 2120 КНД 0710099	0,02	0,08	+0,06	0,07	–0,01
Коэффициент налогообложения прибыли до налогообложения	H_{np} / Стр. 2300 КНД 0710099	0,09	0,27	+0,18	0,33	+0,06

Источник: [14]

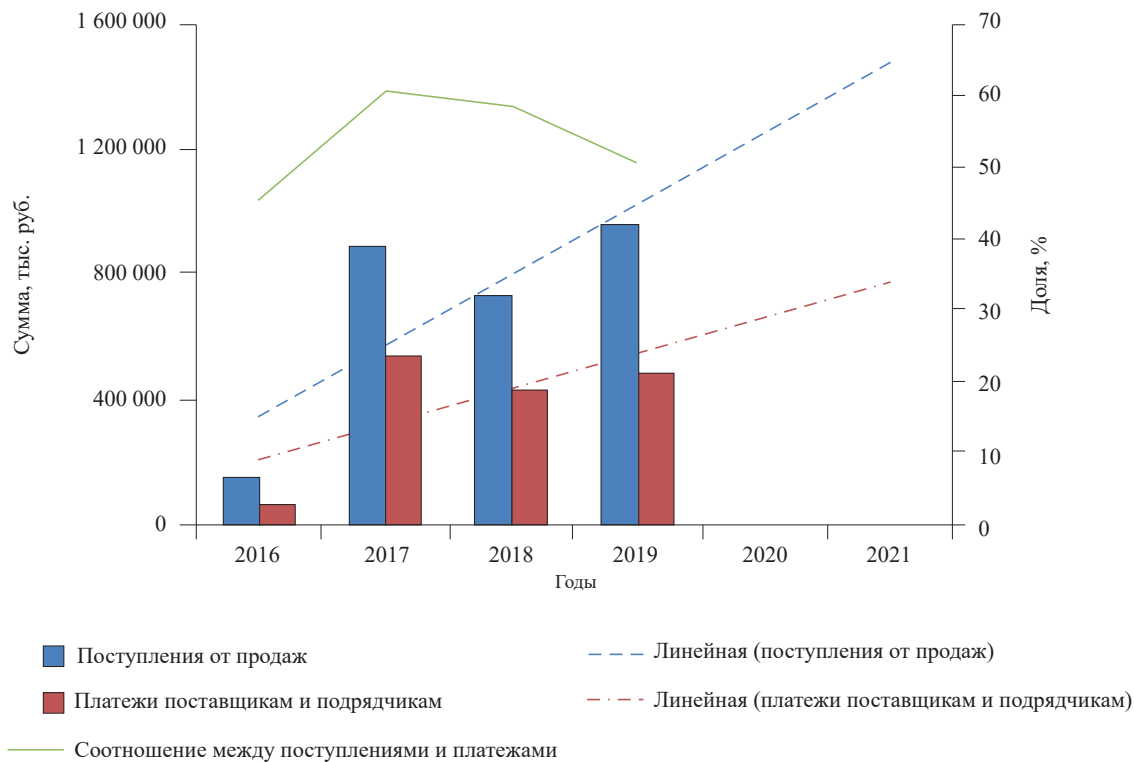
Во многом увеличение налоговой нагрузки вызвано увеличением обязательств по налогу на добавленную стоимость и страховых взносов, при незначительном снижении налога на прибыль. Возникает вопрос, что же послужило причиной снижения динамики платежей по налогу на прибыль при общей стабильности выручки и доходов ООО «Альянс – промышленные технологии».

Для этого необходимо проанализировать структуру показателей базы для исчисления налога на прибыль и показателей налога на добавленную стоимость (рис. 2, рис. 3).



Источник: [14]

Рис. 2. Показатели формирования налоговой базы по налогу на прибыль



Источник: [14]

Рис. 3. Показатели, характеризующие налог на добавленную стоимость

Снижение налога на прибыль компании было вызвано определенной ценовой политикой, что соответственно повлияло на конечный результат деятельности ООО «Альянс – промышленные технологии» и привело к увеличению получаемых доходов. Снижение в 2019 г. налога на прибыль – прямое следствие снижения налоговой базы – прибыли, что было обусловлено увеличением расходов от реализации, за счет управленческих расходов – по сравнению с предшествующими годами почти в 3 раза, и внереализационных расходов в более чем 2 раза по сравнению с 2018 г. (см. рис. 2).

Для характеристики налога на добавленную стоимость ООО «Альянс – промышленные технологии» проанализируем показатели, которые используются при его исчислении (см. рис. 3). Динамика поступления платежей от основной деятельности – неравномерна: в 2017 г. имеет место и повышение, и понижение, с общей тенденцией к повышению. Вместе с ними происходит увеличение сумм платежей контрагентам – более чем в три раза. Такая картина демонстрирует вектор увеличения сумм НДС в бюджет. Соотношение между начисленным НДС и вычетами (поступлениями и платежами) имеет с начала 2017 г. тенденцию к уменьшению, что говорит об уменьшении величины НДС в бюджете, а значит – к определенного рода рискам, то есть можно с большой вероятностью утверждать, что увеличение за 2017–2019 гг. НДС более чем 40 % – следствие увеличения вычетов. Причиной этому могут быть разные факторы: увеличение договорных обязательств перед поставщиками и незначительное изменение ценовой политики, расширение объемов деятельности, а также налоговое планирование в части учета вычетов. В любом случае, анализ показывает жизнеспособность организации и внимание к своим обязательствам в виде кредиторской задолженности бюджету. В то же время следует отметить, что существующие страховые платежи по форме по-прежнему сохраняют налоговый характер, а это означает фактическое увеличение налоговой нагрузки на исследуемую организацию [9].

Выводы

Из анализа применяемой системы налогообложения ООО «Альянс – промышленные технологии», следует, что в целом она соответствует виду деятельности и связанными с ней экономическими показателями и является в целом необременительной. В то же время при принятии управленческих решений

в направлении диверсификации деятельности, договорной политики следует учитывать фактор финансовых и налоговых рисков. При этом были выявлены следующие недостатки:

- отсутствие информации учетного характера (учетная политика организации, учетная политика в целях налогообложения);
- отсутствие информации о применяемых организацией налоговых преференциях.

Отсутствие данной информации не позволяет выявить возможные налоговые риски и более детально проанализировать систему налогообложения конкретной организации, в том числе и с позиции социально-экологического фактора. Однако цифровые услуги Федеральной налоговой службы России позволяют в общем оценить уровень налоговой нагрузки и сопоставить в рамках отраслевой специфики и использовать методику ее оценки в рамках практической и образовательной деятельности.

В целях дальнейшего развития необходимо применять принятую кодификацию льгот с целью отражения ее в рамках публичной информации и добровольного раскрытия данных. Предложенный подход позволит формировать эмпирические данные и оценивать результативность налоговой политики как в целом, так и с учетом отраслевых особенностей.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 17.02.2021) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/#dst0 (дата обращения: 12.02.2021).
2. Федеральный закон от 28.11.2018 г. № 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.07.2019) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_312099/ (дата обращения 10.02.2021).
3. Федеральный закон от 29.12.2015 г. № 408-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191298/ (дата обращения 11.02.2021).
4. Документ Министерства финансов Российской Федерации от 01.10.2020 г. «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов» // Минфин России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bit.ly/3uNAga0> (дата обращения 28.02.2021).
5. Приказ ФНС России от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333 «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (ред. от 10.05.2012) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/ (дата обращения 12.02.2021).
6. Карп, М. В., Захарова, А. В., Самоделко, Л. С. Роль и социально-экологический функционал налогового инструментария в условиях парадигмы «Индустрия 4.0» // Вестник университета. – 2020. – № 12. – С. 103–111.
7. Кирова, Е. А., Захарова, А. В., Самоделко, Л. С., Бахтина, Д. А. Трансформация администрирования налога на добавленную стоимость в цифровой реальности // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 1, № 1. – С. 86–93.
8. Максимова, Т. В. Расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта: теория и практика // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2015. – № 2. – С. 110–116.
9. Чернов, С. Б. Чернова, С. Г. Реформирование пенсионной системы и теневая экономика // Вестник университета. – 2015. – № 8. – С. 249–255.
10. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru> (дата обращения: 25.02.2021).
11. Европейская статистика (Евростат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата обращения: 20.02.2021).
12. Статистика ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru> (дата обращения: 20.02.2021).
13. Статистика ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stats.oecd.org/> (дата обращения: 20.02.2021).
14. Федеральная налоговая служба России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru> (дата обращения: 20.02.2021).

References

1. Tax Code of the Russian Federation (Part Two) No. 117-FZ dated on August 5, 2000 (as amended, dated on February 17, 2021, *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/#dst0 (accessed 12.02.2021).
2. Federal Law No. 444-FZ dated on November 28, 2018 (as amended on July 26, 2019) "On Amendments to the Federal Law "On Accounting", *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_312099/ (accessed 10.02.2021).
3. Federal Law No. 408-FZ dated on December 29, 2015 (as amended, dated on July 3, 2016) "On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation", *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191298/ (accessed 11.02.2021).
4. Document of the Ministry of Finance of the Russian Federation, dated on October 1, 2020, "Main Directions of Budget, Tax, Customs and Tariff Policy for 2021 and for the Planning Period of 2022 and 2023", *Ministry of Finance of the Russian Federation*. Available at: <https://bit.ly/3uHArA0> (accessed 28.02.2021).
5. Order of the Federal Tax Service of Russia No. MM-3-06/333@, dated on May 30, 2007 (as amended, dated on May 10, 2012) "On Approval of the Concept of the System for Planning On-Site Tax Audits", *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/ (accessed 12.02.2021).
6. Karp M. V., Zakharova A. V., Samodelko L. S. The role and socio-ecological functionality of tax tools in the context of the "Industry 4.0 paradigm", *Vestnik universiteta*, 2020, no. 12, pp. 103–111. (In Russian).
7. Kirova E. A., Zakharova A. V., Samodelko L. S., Bakhtina D. A. The transformation of the administration of value added tax in the digital realm, *Economics and management: problems, solutions*, 2021, vol. 1, no. 1, pp. 86–93. (In Russian).
8. Maksimova T. V. Calculation of the tax burden of an economic entity: theory and practice, *Bulletin of the South Ural State University. Series "Economics and Management"*, 2015, no. 2, pp. 110–116. (In Russian).
9. Chernov S. B., Chernova S. G. The reform of the pension system of Russia and the shadow economy, *Vestnik universiteta*, 2015, no. 8, pp. 249–255. (In Russian).
10. *Unified Interdepartmental Information and Statistical System*. Available at: <https://www.fedstat.ru> (accessed 25.02.2021).
11. *European Statistics (Eurostat)*. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat> (accessed 20.02.2021).
12. *Statistics of the EAEU*. Available at: <http://www.eurasiancommission.org/ru> (accessed 20.02.2021).
13. *OECD statistics (OECD.Stat.)*. Available at: <https://stats.oecd.org/> (accessed 20.02.2021).
14. *Federal Tax Service of Russia*. Available at: <https://www.nalog.ru> (accessed 20.02.2021).

Зотиков Николай Зотикович

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО

«Чувашский государственный

университет им. И. Н. Ульянова»,

г. Чебоксары, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-5631-9123**e-mail:** zotikovcontrol@yandex.ru**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Аннотация. Патентная система налогообложения в Российской Федерации и условия ее применения несколько раз менялись, начиная с 2006 г. В связи с отменой с 2021 г. единого налога на вмененный доход возрастает актуальность вопроса применения патентной системы налогообложения. В статье проанализировано развитие патентной системы налогообложения, ее роль в доходах бюджетов, выявлены положительные и отрицательные стороны, проблемные вопросы ее применения в связи с внесенными с 2021 г. изменениями. Проведено сравнительное исследование статистических данных по налогообложению для г. Москвы и Чувашской Республики. Выполнен теоретический расчет потенциальных годовых доходов по отдельным видам экономической деятельности в условиях обновленной системы патентного налогообложения для г. Москвы и отдельных регионов: Республики Татарстан, Чувашской Республики и Республики Марий Эл. По результатам исследования сделан вывод о целесообразности регулирования стоимости патентов для субъектов Федерации.

Ключевые слова: патент, бюджет, страховые взносы, годовой доход, фиксированная величина, налоговый период, временный патент, коэффициент пересчета

Для цитирования: Зотиков Н.З. Актуальные проблемы патентной системы налогообложения // Вестник университета. 2021. № 4. С. 106–115.

Nilolay Z. Zotikov

Cand. Sci. (Econ.), Chuvash State

University named after I. N. Ulyanov,

Cheboksary, Russia

ORCID: 0000-0001-5631-9123**e-mail:** zotikovcontrol@yandex.ru**CURRENT PROBLEMS OF THE PATENT TAX SYSTEM**

Abstract. The patent system of taxation in the Russian Federation and the conditions for its application have changed several times since 2006. In connection with the abolition of the single imputed income tax from 2021, the relevance of the application of the patent tax system increases. The article analyses the development of the patent tax system, its role in budget revenues, identifies positive and negative aspects, and problematic issues of its application in connection with the changes made since 2021. The authors carried out a comparative study of statistical data on taxation for the city of Moscow and the Chuvash Republic. The paper performed the theoretical calculation of the potential annual income for certain types of economic activity in the conditions of the updated patent taxation system for the city of Moscow and certain regions: the Republic of Tatarstan, the Chuvash Republic and the Republic of Mari El. According to the results of the study, it is concluded that it is advisable to regulate the cost of patents for the subjects of the Russian Federation.

Keywords: patent, budget, insurance premiums, annual income, fixed value, tax period, temporary patent, conversion factor

For citation: Zotikov N.Z. (2021) Current problems of the patent tax system. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 106–115. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-106-115

Введение

История применения патентной системы налогообложения (далее – ПСН) в российском законодательстве ведет начало с 2006 г., когда индивидуальные предприниматели (далее – ИП) имели возможность ее применять в соответствии со статьей 346.25.1 «Особенности применения упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями на основе патента» Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) [1; 2]. Стоимость патента определялась как произведение потенциально возможного к получению годового дохода на ставку 6 %, уменьшалась на сумму уплачиваемых страховых взносов, но не более чем на 50 %. С введением с 2013 г. главы 26.5 «Патентная система налогообложения» НК РФ в соответствии с Федеральным законом от 25.06.2012 № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» данная система

© Зотиков Н.З., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Zotikov N.Z., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

стала самостоятельным налоговым режимом [3]. Изменились условия применения ПСН: численность работников не должна превышать 15 человек, размер дохода может быть в пределах от 100 тыс. руб. до 1 млн руб., отменена возможность уменьшать стоимость патента на сумму страховых взносов.

Патентная система налогообложения, установленная главой 26.5 НК РФ, вводится в действие законами субъектов РФ и применяется на тех территориях, где она введена. Сумма патента зачисляется в бюджет субъекта РФ. Патент входит в состав налога на совокупный доход, уплачиваемого в связи с применением специальных налоговых режимов (далее – СНР):

- единый сельскохозяйственный налог (далее – ЕСХН);
- упрощенная система налогообложения (далее – УСН);
- единый налог на вмененный доход (далее – ЕНВД) (до 2021 г.);
- ПСН;
- налог на профессиональный доход.

В 2021 г. Федеральным законом РФ № 373-ФЗ от 23 ноября 2020 г. «О внесении изменений в главы 26.2 и 26.5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации в ПСН внесены очередные изменения – с 2021 г. был отменен ЕНВД, в связи с чем актуальность вопроса применения ПСН увеличилась [4].

Цель статьи – анализ роли и значения ПСН в доходах федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ.

Вклад ПСН в динамику доходов в бюджете от налогов

Динамика налоговых доходов для федерального бюджета РФ и бюджета Чувашской Республики за 2019–2020 гг. и участие ПСН в них отражена в таблице 1.

Таблица 1

Суммы начисленных налогов и сборов за 2019 г. и 2020 г. для федерального бюджета и бюджета Чувашской Республики

Специальные налоговые режимы (СНР)	Российская Федерация			Чувашская Республика		
	Сумма в 2019 г., млн руб.	Сумма в 2020 г., млн руб.	2020/2019,%	Сумма в 2019 г., млн руб.	Сумма в 2020 г., млн руб.	2020/2019,%
Доходы, администрируемые налоговыми органами	21 808 859,0	19 475 532,7	93,6	49 689,0	50 542,1	101,7
Налоговые доходы	21 581 512,7	19 196 355,7	88,9	49 196,3	49 675,6	101,0
УСН	446 734,5	480 140,5	107,5	2 772,3	2 994,8	108,0
– с объектом «доходы»	308 510,1	336 763,2	109,2	1 737,8	1 886,7	108,6
– с объектом «доходы – расходы»	138 155,3	143 346,5	103,7	1 033,6	1 109,1	107,3
ЕНВД	65 228,8	46 141,7	70,7	592,3	417,8	70,5
ЕСХН	15 824,7	15 475,9	97,8	34,5	35,0	101,4
ПСН	13 128,6	8 794,2	67,0	24,9	15,4	61,8
Налог на профессиональный доход	1 331,9	1 584 581,6	119 000	-	1,3	-
Итого СНР	540 916,6	550 552,3	101,8	3 424,0	3 463,0	101,1
Доля СНР в общей сумме налоговых доходов, %	2,5	2,87	114,8	6,9	7,0	101,4
Доля ПСН в СНР, %	2,4	1,6	66,7	0,7	0,4	57,1

Источники: [15–18]

Из данных таблицы 1 следует, что в 2020 г., по сравнению с 2019 г., доходы федерального бюджета, администрируемые налоговыми органами, уменьшились на 6,4 %, в том числе налоговые доходы – на 11,9 %, на что повлияла пандемия нового коронавируса SARS-CoV-2. При этом величина единого налога, уплачиваемого

в связи с применением УСН, увеличилась на 7,5 %, в том числе с объектом «доходы» – на 9,2 %; поступления ЕНВД уменьшились на 30,0 %, ПСН – на 33,0 %, в целом увеличения по всем специальным налоговым режимам составили 1,8 %, значительно возросли поступления налога на профессиональный доход (его величина в 2020 г. составила 8,2 % от всей суммы администрируемых налоговых доходов). Между тем, доля СНР в общей сумме налоговых доходов остается незначительной (2,87 % в 2020 г. при доле малого бизнеса в валовом внутреннем продукте более 20,0 %). Доля ПСН в СНР снизилась с 2,4 % в 2019 г. до 1,6 % в 2020 г.

Доля доходов, администрируемых налоговыми органами, за этот период по Чувашской Республике увеличились на 1,7 %, в том числе налоговые доходы – на 1,0 %, из них налоги, уплачиваемые в связи с применением специальных налоговых режимов, – на 1,1 %. Поступления ЕНВД уменьшились на 30,0 %, ПСН – приблизительно на 40,0 %. В связи с тем, что налоги по СНР поступают в бюджеты субъектов РФ, их доля в региональном бюджете выше, чем в федеральном, однако остается незначительной: 7,0 % в 2020 г. в общей сумме налоговых доходов, а доля ПСН в сумме СНР – лишь 0,4 %.

По данным Сводного налогового паспорта ФНС России, в 2018 г. применяли специальные налоговые режимы 5 737 063 ИП, из них 3 241 687 человек (56,5 %) – УСН, 2 072 711 человек (36,1 %) – ЕНВД, патентную систему налогообложения – 325 630 человек (5,7 %). При этом начислен налог на совокупный доход в связи с применением СНР в сумме 505 508,9 млн руб., в том числе УСН – 425 491,6 млн руб. (84,2 %), ЕНВД – 64 652,8 млн руб. (12,8 %). В расчете на одного человека сумма налога, уплачиваемая «спецрежимниками», составила 88 112,8 руб. в год, в том числе УСН – 131 256,2 руб., ЕНВД – 31 192,4 руб.

Следовательно, «вмененщики», составляя 36,1 % по численности, принесли в бюджет лишь 12,8 % всей суммы налогов, уплачиваемых в связи с применением СНР, налоговая нагрузка на одного человека в год составила 31 192,4 руб., что составляет 24 % от нагрузки при УСН [13].

Одной из причин, из-за которых ПСН не получила наибольшего распространения, является невозможность уменьшения суммы патента на страховые взносы, а также то, что «ПСН после внесения многочисленных изменений и дополнений превратилась в сложную систему, зависимую от многих факторов и, зачастую, одновременно от нескольких факторов сразу» [14].

Особенности применения ПСН в 2021 году

Федеральный закон РФ № 373-ФЗ от 23 ноября 2020 г. призван повысить привлекательность применения ПСН и увеличить количество ИП, применяющих ПСН [4]. В связи с этим рассматриваемая система налогообложения имеет следующие особенности.

1. Плательщики ПСН также, как ранее и плательщики ЕНВД и УСН с объектом «доходы», получили право уменьшить сумму патента, исчисленную за налоговый период, на сумму страховых взносов.
2. Расширен перечень видов деятельности, в отношении которых может применяться ПСН (80 видов). С 2021 г. конкретный перечень видов деятельности устанавливается законами субъектов РФ самостоятельно.
3. В главе 26.5 НК РФ по некоторым видам деятельности появилось дополнение: «по индивидуальным заказам населения», например, по ремонту, пошиву швейных, меховых и кожаных изделий. Однако регионы вправе сами решать, вносить или не вносить в свои региональные законы данную оговорку «по индивидуальным заказам населения», при внесении конкретно указать, на какие виды деятельности эта оговорка распространяется [1].
4. Налоговым периодом признается календарный год, в 2021 г. – календарный месяц, а если патент выдан на срок менее календарного года – срок, на который он выдан. Патент выдается с любого числа месяца, указываемого ИП в заявлении, на любое количество дней, но не менее месяца и в пределах календарного года выдачи, то есть срок действия патента не может начинаться в одном календарном году, а заканчиваться в другом календарном году.
5. ПСН могут применять ИП, средняя численность наемных работников у которых не превышает за налоговый период, по всем видам предпринимательской деятельности, 15 человек.
6. С 2021 г. отменяется ограничение максимального размера потенциального дохода в 1 млн руб.

Плюсы и минусы применения ПСН

Практика применения патентной системы налогообложения выявила как положительные, так и отрицательные стороны.

К положительным можно отнести:

- отсутствие отчетности (декларации), книгу учета доходов следует вести для целей осуществления контроля за соблюдением лимита выручки;
- освобождение от уплаты трех налогов: НДС в части доходов от деятельности, в отношении которой применяется ПСН; налог на имущество физических лиц (за имущество, используемое в деятельности, по которой уплачивается ПСН); НДС (за исключением НДС, подлежащего уплате при осуществлении деятельности, не подпадающей под ПСН, а также НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможенную территорию РФ);
- право не применять контрольно-кассовую технику при осуществлении отдельных видов деятельности (ремонт, пошив швейных изделий; ремонт, чистка, окраска, пошив обуви; стирка, химчистка; ремонт мебели и др.). Если у ИП есть касса и ее он применяет для ведения торговли, облагаемой иным режимом, необходимо в настройках поменять режим налогообложения и сформировать отчет об изменении параметров регистрации: важно, чтобы в чеке отражалась актуальная система налогообложения, в противном случае будет налагаться штраф;
- величина патента является величиной фиксированной, определяется исходя из суммы установленной величины потенциально возможного к получению дохода и ставки в размере 6 %, не пересчитывается в зависимости от фактически полученного дохода, что создает прямую заинтересованность предпринимателя в увеличении доходов;
- возможность совмещения ПСН с иными режимами налогообложения (при условии ведения раздельного учета);
- возможность применения ставки в размере 0 % (применения налоговых каникул по 2023 г. включительно) для ИП, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в производственной, социальной, научной сферах, а также при оказании бытовых услуг населению;
- возможность приобретения нескольких патентов при ведении различных видов деятельности, уменьшения их стоимости на сумму страховых взносов: если взносов уплачено больше, чем стоимость патента, остаток можно использовать для уменьшения других патентов, но в течение календарного года (неиспользованный остаток на следующий год не переходит);
- «сравнительно невысокая стоимость патента; возможность выбрать срок действия патента – от 1 до 12 месяцев» [12];
- «предприниматель сам решает, на какой срок применять патент, что, главным образом, целесообразно и выгодно для предпринимателей, чья деятельность зависит от сезонного спроса» [10].

Отрицательные стороны:

- невозможность применения ПСН в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности); в отношении реализации товаров, не относящейся к розничной торговле (реализация подакцизных товаров), а также реализация подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации лекарственных препаратов, обуви, одежды; при производстве и реализации подакцизных товаров, добыче и реализации полезных ископаемых, при осуществлении оптовой торговли, сделок с ценными бумагами;
- утрата права на применение ПСН при превышении с начала календарного года доходов по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН, 60 млн руб. При применении одновременно ПСН и УСН учитываются доходы от реализации по обоим налоговым режимам;
- при наличии у ИП имущества, налоговая база по которому рассчитывается исходя из кадастровой стоимости объекта, налог на имущество физических лиц за такое имущество подлежит уплате;
- действие патента ограничивается границами региона, в котором он получен. Исключение составляют автоперевозки: если договор перевозки заключен в регионе, в котором получен патент, а в другом субъекте РФ находится только пункт назначения, то получать патент в другом субъекте не следует;
- патент могут приобретать только ИП; ограничение по количеству наемных работников – не более 15 чел.;
- «предприниматели, занимающиеся одним делом в разных регионах, могут платить налоги в рамках патентной системы, отличающиеся по размерам в несколько раз» [11];
- «значительным минусом ПСН является годовой доход, размер которого устанавливается в каждом субъекте РФ» [9].

– ежегодный рост страховых взносов (в 2020 г. 32 448 руб. на обязательное пенсионное страхование и 8 426 руб. в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования).

Временные патенты на 1 квартал 2021 года

В связи с принятием изменений в ПСН в конце ноября 2020 г. регионы не успевали принять соответствующие решения с введением их в действие с 2021 г. В связи с этим на федеральном уровне введено правило: в период до дня вступления в силу регионального закона, устанавливающего размер дохода (необходимость его повышения обусловлена с принятым решением об уменьшении суммы патента на страховые взносы), патенты должны выдаваться в регионах несмотря на отсутствие такого закона. При этом размер дохода принято определять как произведение 12-кратной базовой доходности (по ЕНВД), величины физического показателя, коэффициента – дефлятора на 2020 г. по ЕНВД – 2,005, коэффициента пересчета налоговой ставки 15/6 (15 % – ставка при ЕНВД, 6 % – ставка при ПСН) и уменьшающего коэффициента 0,5, введенного с целью не увеличивать налоговую нагрузку на ИП при применении ПСН. Таким образом, ИП, перешедший на патент на таких условиях, ощутит налоговую нагрузку в 2 раза меньше, чем при ЕНВД. Однако патент на таких условиях ИП мог получить только при обращении за ним до даты вступления в силу регионального закона, устанавливающего особенности применения ПСН. Патент на таких условиях будет выдаваться на срок от 1 до 3 месяцев и будет действовать не позднее 31 марта 2021 г.

Крайний срок действия федерального патента – 31 марта 2021 г. Обновить свои законы о ПСН регионы должны были в силу требований ст. 5 части первой НК РФ не позже 28 февраля 2021 г., иначе бывшие «вмененщики» не смогут приобрести региональный патент на апрель, а федеральный патент станет недействительным.

Вопросы применения ПСН с 1 апреля 2021 года

Как указано выше, с 2021 г. величина потенциального дохода устанавливается регионами самостоятельно. Применение этих положений вызывает множество вопросов и трудностей (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная таблица величин потенциально возможного к получению годового дохода по отдельным видам деятельности в регионах Приволжского федерального округа и г. Москве, тыс. руб.

Виды деятельности	Республика Татарстан	Чувашская Республика	Республика Марий Эл	г. Москва
Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий	1 000	208	123	660
Ремонт, чистка, окраска и пошив обуви	1 000	237	122	660
Парикмахерские и косметические услуги	1 000	228	122	990
Розничная торговля через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы	при площади до 10 кв. м – 866,2 тыс. руб., более 10 кв. м – 86,6 тыс. руб. на 1 кв. м	при площади не более 50 кв. м – 50 тыс. руб. на 1 кв. м., св. 50 кв. м – 76 тыс. руб. на 1 кв. м	при площади до 25 кв. м – 1 000, св. 25 кв. м – 2 000	при площади не более 50 кв. м (в районах, не входящих в Центральный округ) – 1 890
Услуги общепита через объекты организации общепита	при площади до 10 кв. м – 481,0 тыс. руб., более 10 кв. м – 48,1 тыс. руб. на 1 кв. м	40 тыс. руб. на 1 кв. м	До 25 кв. м – 500, св. 25 кв. м – 1 000	при площади не более 50 кв. м (в районах, не входящих в Центральный округ) – 2 100
Услуги по прокату	1 000	192	199	990

Источники: [5–8]

Как следует из приведенных в таблице 2 данных, величины потенциально возможного к получению годового дохода по одним и тем же видам деятельности различаются в значительных размерах:

- по ремонту и пошиву швейных изделий; ремонту, чистке, окраске и пошиву обуви; парикмахерским и косметическим услугам – более 8 раз (максимальное значение имеет Республика Татарстан, минимальное – Республика Марий Эл);
- по розничной торговле через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы (примем условно площадь в 50 кв. м) – в Республике Татарстан доход составит 4 330 тыс. руб. ($86,6 \text{ тыс. руб.} \times 50 \text{ кв. м}$), в Чувашской Республике – 2 500 тыс. руб. ($50 \text{ тыс. руб.} \times 50 \text{ кв. м}$), в республике Марий Эл – 2 000 тыс. руб., в г. Москва – 1 890 тыс. руб.;
- по услугам общественного питания через объекты организации общепита (в расчете примем условно площадь в 50 кв. м): в Республике Татарстан – 2 405 тыс. руб. ($48,1 \text{ тыс. руб.} \times 50 \text{ кв. м}$), Чувашской Республике – 2 000 тыс. руб. ($40 \text{ тыс. руб.} \times 50 \text{ кв. м}$), Республике Марий Эл – 1 000 руб., г. Москва – 2 100 тыс. руб.;
- по услугам проката отклонения составляют более 5 раз (в Республике Татарстан – 1 000 тыс. руб., в Чувашской Республике – 192 тыс. руб.).

Апробация расчета ПСН в 2021 года

Подсчитаем исходя из установленных в регионах величин потенциально возможного к получению дохода стоимость патента, проведем сравнение с ЕНВД.

При исчислении ЕНВД используем следующие показатели:

- коэффициент К1 – 2,005;
- базовая доходность в месяц (п. 3 ст. 346.29 НК РФ):
- ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий – 7 500 руб. на 1 чел.;
- ремонт, чистка, окраска и пошив обуви – 7 500 руб. на 1 чел.;
- парикмахерские и косметические услуги – 7 500 руб. на 1 чел.;
- розничная торговля через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы – 1 800 руб. на 1 кв. м;
- услуги общепита через объекты организации общепита – 1 000 руб. на 1 кв. м;
- услуги по прокату – 7 500 руб. на 1 чел.

В расчете коэффициент К2 примем условно за 1,0, в таком случае сумма ЕНВД за 3 месяца составит:

- по ремонту и пошиву швейных, меховых и кожаных изделий; ремонту, чистке, окраске и пошиву обуви; парикмахерским и косметическим услугам, услугам по прокату составит $6\,767 \text{ руб.} (7\,500 \text{ руб.} \times 1 \text{ чел.} \times 3 \text{ мес.} \times 2,005 \times 1,0 \times 15 \%)$;
- розничной торговле через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы – $(1\,800 \text{ руб.} \times 50 \text{ кв. м} \times 2,005 \times 1,0 \times 3 \text{ мес.} \times 15 \%) = 81\,202 \text{ руб.}$;
- услугам общепита через объекты организации общепита – $(1\,000 \text{ руб.} \times 50 \text{ кв. м} \times 2,005 \times 3 \text{ мес.} \times 1,0 \times 15 \%) = 45\,112 \text{ руб.}$

Для расчета стоимости патента годовой доход, установленный в законах субъектов РФ, делим на 4 (расчитаем за 3 месяца), умножим на ставку патента (6 %). При расчете используем коэффициент – дефлятор по ПСН на 2021 г. в размере 1,637. Полученные результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3

Сравнительная таблица суммы ЕНВД и ПСН, руб.

Виды деятельности	ЕНВД	ПСН			
		Республика Татарстан	Чувашская Республика	Республика Марий Эл	г. Москва
Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий	6 767	$1\,000 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 24\,555$	$208 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 5\,107$	$123 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 3\,020$	$660 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 16\,206$

Виды деятельности	ЕНВД	ПСН			
		Республика Татарстан	Чувашская Республика	Республика Марий Эл	г. Москва
Ремонт, чистка, окраска и пошив обуви	6 767	$1\,000 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 24\,555$	$237 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 5\,819$	$122 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 2\,996$	$660 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 16\,206$
Парикмахерские и косметические услуги	6 767	$1\,000 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 24\,555$	$228 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 5\,598$	$122 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 2\,996$	$990 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 24\,309$
Розничная торговля через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы	81 202	$4\,330 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 106\,323$	$2\,500 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 76\,857$	$2\,000 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 49\,110$	$1\,890 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 28\,350$
Услуги общепита через объекты организации общепита	45 112	$2\,405 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 59\,055$	$2\,000 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 49\,110$	$1\,000 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 24\,555$	$2\,100 : 4 \times 6 \% = 46\,409$
Услуги по прокату	6 767	24 555	$192 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 4\,715$	$199 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 4\,886$	$990 : 4 \times 6 \% \times 1,637 = 24\,309$

Источники: [5–8]

На 2021 г. страховые взносы, уплачиваемые ИП в фиксированном размере, установлены: на пенсионное страхование – 32 448 руб., медицинское страхование – 8 426 руб., итого – 40 874 руб., в том числе на квартал – 10 218,5 руб.

Выводы

1. Предоставление субъектам РФ права устанавливать величины дохода самостоятельно приводит к резкой дифференциации стоимости патента по одним и тем же видам деятельности в разных субъектах РФ. Например, стоимость патента по парикмахерским услугам, ремонту и пошиву обуви, ремонту швейных изделий в Республике Татарстан превышает стоимость патента в Республике Марий Эл более 8 раз. Тем самым нарушается принцип: налоговые ставки должны быть обоснованными, а не произвольными.

2. Как указывалось выше, налоговая нагрузка при ЕНВД составляла 24 % от уровня нагрузки при УСН. Из данных таблицы 3 следует, что по Республике Татарстан и г. Москве (за исключением розничной торговли) стоимость патента по всем видам деятельности выше, чем сумма налога при ЕНВД. В Республике Марий Эл, Чувашской Республике (за исключением услуг общепита) стоимость патента намного ниже суммы налога при ЕНВД, после уменьшения стоимости патента на сумму страхового взноса (10 218,5 руб.) сумма патента к уплате составляет 0 руб.

3. Установление величины потенциального дохода без подтверждения обоснованными расчетами вызывает налоговый риск, связанный с недополучением региональными бюджетами от малого бизнеса необходимых финансовых средств.

4. ПСН больше похожа на бывший ЕНВД. При применении ЕНВД главой 26.3 НК РФ устанавливалась единая по стране величина базовой доходности, на местах нагрузка регулировалась с применением коэффициента К2 в размере от 1 до 0,005, устанавливалась также минимальная (не менее 100 тыс. руб.) и максимальная величина дохода (не более 1 млн руб.).

Самые простые расчеты показывают: в связи с тем, что сумма патента ИП, не имеющего наемных работников, за год уменьшается на сумму страхового взноса (40 874 руб.), и для того чтобы хоть какая-то сумма поступала в бюджет, величина дохода должна быть по всем видам деятельности не менее 700 тыс. руб. в год, патент – 42 000 руб. (700 тыс. руб. $\times$ 6 %).

Перечень видов деятельности, при осуществлении которых возможно применение ПСН, увеличен, регионы не в состоянии установить обоснованные величины доходов по ним в связи с отсутствием необходимых экономических служб.

Считаем, что в целях обеспечения единообразия в практике применения ПСН величины дохода необходимо установить на федеральном уровне, а регионам дать возможность регулировать стоимость патента в зависимости от конкретных условий с помощью коэффициентов.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс, часть 2 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 05.02.2021).
2. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 101-ФЗ «О внесении изменений в главы 26-2 и 26-3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54548/ (дата обращения: 05.02.2021).
3. Федеральный закон от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131589/ (дата обращения: 05.02.2021).
4. Федеральный закон РФ № 373-ФЗ от 23 ноября 2020 г. «О внесении изменений в главы 26.2 и 26.5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_368440/ (дата обращения: 05.02.2021).
5. Закон г. Москвы от 31 октября 2012 г. № 53 «О патентной системе налогообложения» (с изм. от 11 ноября 2020 г.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/5753220/> (дата обращения: 05.02.2021).
6. Закон Республики Марий Эл от 27 октября 2011 г. № 59-ФЗ «О регулировании отношений в области налогов и сборов в Республике Марий Эл» (с изм. от 15 декабря 2020 г.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/453112183> (дата обращения: 05.02.2021).
7. Закон Чувашской Республики от 23 июля 2001 г. № 38 «О вопросах налогового регулирования в Чувашской Республике, отнесенных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах к ведению субъектов Российской Федерации» (с изм. от 26.11.2020 № 103) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn21/about_fts/docs/5478585/ (дата обращения: 05.02.2021).
8. Закон Республики Татарстан от 25 декабря 2020 г. № 90-ЗРТ «О внесении изменений в Закон Республики Татарстан «О введении на территории Республики Татарстан патентной системы налогообложения» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/1600202012260001?index=3&rangeSize=1> (дата обращения: 05.02.2021).
9. Бондаренко, Т. Н., Войнова, Е. Л. Патентная система налогообложения: плюсы и минусы для ИП // Карельский научный журнал. – 2017. – Т. 6, № 2 (19). – С. 64–66.
10. Бурковская, А. Ф., Зельцер, К. В. Особенности применения, преимущества и недостатки патентной системы налогообложения // Научные исследования молодых ученых: сборник статей IV Международной научно-практической конференции: в 2 ч., Пенза, 25 июня 2020 г. – Пенза: Наука и Просвещение, 2020. – С. 51–54.
11. Галустова, А. В., Цельникер, Г. Ф. Особенности применения патентной системы налогообложения // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаем будущее. Сборник статей X междунар. науч.-практ. конф.: в 3-х ч. – 2017. – С. 191–196.
12. Ермакова, Д. В., Турбина, Н. М. Преимущества и недостатки патентной системы налогообложения // Актуальные вопросы совершенствования бухучета, статистики и налогообложения организаций: Материалы VI международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 169–175.
13. Зотиков, Н. З. Налоговые льготы и преференции как элемент поддержки малого и среднего предпринимательства // Экономическая безопасность: современные вызовы и поиск эффективных решений: материалы всероссийской научно-практической конференции, Москва, 19 ноября 2020 г. – Москва: Московский университет им. С. Ю. Витте. – 2020. – С. 750–760.
14. Логинова, Т. А., Семкина, Т. И. Предпосылки необходимости внесения изменений в действующую систему налогообложения в виде ПСН // Налоги и налогообложение. – 2017. – № 10. – С. 45–54.

15. Отчет ф. № 1-НМ по РФ за 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8590694/ (дата обращения: 05.02.2021).
16. Отчет ф. № 1-НМ по РФ за 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/9777509/ (дата обращения: 05.02.2021).
17. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов, СВ и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ по состоянию на 1 января 2020 г. (форма № 1-НМ) по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn21/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8518018/ (дата обращения: 05.02.2021).
18. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов, СВ и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ по состоянию на 1 февраля 2021 г. (форма № 1-НМ) по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn21/related_activities/statistics_and_analytics/forms/9622556/ (дата обращения: 05.02.2021).

References

1. Tax Code, part 2, *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (accessed 05.02.2021).
2. Federal Law No. 101-FZ dated on July 21, 2005 "On Amendments to Chapters 26-2 and 26-3 of Part Two of the Tax Code of the Russian Federation and Some Legislative Acts of the Russian Federation on Taxes and Fees, as well as on the invalidation of certain Provisions of Legislative Acts of the Russian Federation", *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54548/ (accessed 05.02.2021).
3. Federal Law No. 94-FZ dated on June 25, 2012 "On Modification of Parts the First and Second Tax Code of the Russian Federation and Separate Acts of the Russian Federation", *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131589/ (accessed 05.02.2021).
4. Federal Law of the Russian Federation No. 373-FZ dated on November 23, 2020 "On Amendments to Chapters 26.2 and 26.5 of Part Two of the Tax Code of the Russian Federation and Article 2 of the Federal Law "On the use of Cash Registers in the implementation of settlements in the Russian Federation", *Legal reference system ConsultantPlus*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_368440/ (accessed 05.02.2021).
5. Law of Moscow No. 53 dated on October 31, 2012 (as amended on November 11, 2020) "On the Patent System of Taxation", *Legal Reference System "ConsultantPlus"*. Available at: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/5753220/> (accessed 05.02.2021).
6. Law of the Republic of Mari El No. 59-FZ dated on October 27, 2011 (as amended, dated on December 15, 2020) "On the Regulation of Relations in the Field of Taxes and Fees in the Republic of Mari El", *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: <http://docs.cntd.ru/document/453112183> (accessed 05.02.2021).
7. Law of the Chuvash Republic No. 38 dated on July 23, 2001 (as amended, No. 103, dated on November 26, 2020) "On Issues of Tax Regulation in the Chuvash Republic Attributed by the Legislation of the Russian Federation on Taxes and Fees to the Jurisdiction of the Constituent Entities of the Russian Federation", *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: https://www.nalog.ru/rn21/about_fts/docs/5478585/ (accessed 05.02.2021).
8. Law of the Republic of Tatarstan No. 90-ZRT, dated on December 25, 2020 "On Amendments to the Law of the Republic of Tatarstan "On the Introduction of a Patent Taxation System on the Territory of the Republic of Tatarstan", *Legal reference system "Consultant-Plus"*. Available at: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/1600202012260001?index=3&rangeSize=1> (accessed 05.02.2021).
9. Bondarenko T. N., Voinova E. L. Patent taxation system: pros and cons for individual entrepreneurs, *Karelian scientific journal*, 2017, vol. 6, no. 2 (19), pp. 64–66. (In Russian).
10. Burkovskaya A. F., Zeltser K. V. Features of application, advantages and disadvantages of the patent taxation system, *Proceedings of the IV international scientific and practical conference "Scientific Research of Young Scientists"*, in 2 parts, June 25, 2020, Penza, Nauka i prosveshchenie, 2020, pp. 51–54. (In Russian).
11. Galustova A. V., Tselniker G. F. Features of the application of the patent taxation system, *Proceedings of the X international scientific and practical conference "Science and education: by preserving the past we create the future"*, in 3 parts, 2017, pp. 191–196. (In Russian).
12. Ermakova D. V., Turbina N. M. Advantages and disadvantages of the patent system of taxation, *Proceedings of the VI international scientific and practical conference "Issues of improving accounting, statistics and taxation of organizations"*, 2017, pp. 169–175. (In Russian).
13. Zotikov N. Z. Tax incentives and preferences as an element of support for small and medium-sized enterprises, *Proceedings of the All-Russian scientific and practical conference "Economic security: modern challenges and search of effective solutions"*, November 19, 2020, Moscow, Moscow University named after S. Yu. Witte, 2020, pp. 750–760. (In Russian).

14. Loginova T. A., Semkin T. I. Prerequisites of the need to make changes to the current taxation system in the form of a patent taxation system, *Taxes and Taxation*, 2017, no. 10, pp. 45–54. (In Russian).
15. Report f. No. 1-NM in the Russian Federation for 2019. Available at: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8590694/ (accessed 05.02.2021).
16. Report f. No. 1-NM in the Russian Federation for 2020. Available at: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8590694/ (accessed 05.02.2021).
17. Report on the accrual and receipt of taxes, fees, CB and other mandatory payments to the budget system of the Russian Federation as of January 1, 2021 (form No. 1-LM) in the Chuvash Republic. Available at: https://www.nalog.ru/rn21/related_activities/statistics_and_analytics/forms/9622556/ (accessed 05.02.2021).
18. Report on the accrual and receipt of taxes, fees, CB and other mandatory payments to the budget system of the Russian Federation as of January 1, 2021 (form No. 1-LM) in the Chuvash Republic. Available at: https://www.nalog.ru/rn21/related_activities/statistics_and_analytics/forms/9622556/ (accessed 05.02.2021).

Красовский Николай Андреевич

мл. науч. сотрудник, Научно-исследовательский центр профессионального образования и систем квалификаций, Федеральный институт развития образования, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-8199-5641**e-mail:** krasovskiy-na@ranepa.ru**ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Аннотация. В статье представлены исторические и современные аспекты теории предпринимательства, роль предпринимательства в социально-экономической жизни страны. Рассмотрены причины, почему государство должно создавать условия для развития малого и среднего бизнеса. Даны критерии определения малого и среднего бизнеса в России и странах Европейского союза. Изучены и представлены основные показатели, характеризующие степень развития малого и среднего предпринимательства по включенности в экономику. Приведена классификация основных мер поддержки малого и среднего бизнеса в странах с развитым предпринимательским сектором. Рассмотрены основные меры государственной поддержки предпринимательства в России и проведена оценка их результативности.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, средний бизнес, государственная поддержка, институты поддержки, льготное кредитование, налогообложение

Для цитирования: Красовский Н.А. Институты поддержки предпринимательства в России // Вестник университета. 2021. № 4. С. 116–122.

Nikolai A. Krasovskiy

Junior Research, Research Center for Professional Education and Qualification Systems Federal Institute for the Development of Education, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0001-8199-5641**e-mail:** krasovskiy-na@ranepa.ru**ENTREPRENEURSHIP SUPPORT INSTITUTIONS
IN RUSSIA**

Abstract. The article presents historical and modern aspects of the theory of entrepreneurship, the role of entrepreneurship in the socio-economic life of the country. The paper considers the reasons: why the state should create conditions for the development of small and medium-sized businesses. The study gives criteria for defining small and medium-sized businesses in Russia and in the European Union. The author studies and presents the main indicators that characterize the degree of development of small and medium-sized businesses in terms of their involvement in the economy. The article gives the classification of the main measures to support small and medium-sized businesses in countries with a developed business sector. The paper considers the main measures of state support for entrepreneurship in Russia and assesses their effectiveness.

Keywords: entrepreneurship, small business, medium business, government support, support institutions, concessional lending, taxation

For citation: Krasovskiy N.A. (2021) Entrepreneurship support institutions in Russia. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 116–122. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-116-122

Введение

Доля малого и среднего бизнеса в отечественной экономике находится многие годы на очень невысоком уровне по сравнению с развитыми странами. Со стороны государства принимаются различные меры поддержки предпринимательства. На сегодняшний день в условиях реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» идет активная трансформация институтов поддержки предпринимательства. Обилие как институтов, так и мер поддержки создают определенные сложности для анализа и оценки создаваемых для развития предпринимательства условий. В этом свете видится необходимым изучение и классификация возможных мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса и оценка результативности отечественной политики в этой сфере.

© Красовский Н.А., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Krasovskiy N.A., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Теория и методы

Существует большое количество подходов к определению понятия предпринимательства. На ранних этапах развития экономической теории ее родоначальники и классики Р. Кантильон, А. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо и И. Тюнен называли предпринимателем индивида, берущего на себя финансовые риски и ответственность в условиях рыночной неопределенности с целью получения прибыли. Они определяли предпринимателя как человека, обладающего особыми свойствами: индивидуализмом, умением принимать нестандартные решения, создавать новые производственные и коммерческие решения. Известный французский экономист Ж.-Б. Сэй полагал, что функции предпринимателя главным образом связаны с умением комбинировать и соединять основные факторы производства (труд, землю и капитал) с последующим получением предпринимательского дохода. Он отмечал, что «предприниматель – это лицо, которое берется на свой счет и риск, а также в свою пользу, произвести какой-нибудь продукт. Доход предпринимателя является вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции» [10]. В XX в. произошли качественные изменения в понимании и определении предпринимательства, и это связано с работами и исследованиями американского экономиста Й. Шумпетера [12]. Он полагал, что главной характеристикой и задачей предпринимателя является создание новшеств и инноваций: внедрение новых методов организации труда, освоение новых рынков, создание инноваций в производстве, обретение новых источников сырья, что обеспечивает экономический рост, постоянно реформирует и развивает производство [5]. В настоящее время в западных странах под предпринимательством понимается особый, новаторский стиль хозяйствования, в основе которого лежит поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из разнообразных источников. Современную рыночную экономику рассматривают как экономику предпринимательского типа, то есть значимую роль в ее развитии играет именно институт предпринимательства.

Рассмотрим значение предпринимателей в экономике, а также причины, почему развитые страны вкладывают средства в создание условий и развитие предпринимательства в лице малого и среднего бизнеса.

В исследовании применялся метод сопоставительного анализа для выделения всего разнообразия существующих инструментов государственной поддержки предпринимательства в России и за рубежом на основе изучения нормативных правовых актов, аналитических докладов и материалов ведущих экспертов. Далее в результате синтеза были выделены две основные группы инструментов (финансовых и нефинансовых) и предложена внутригрупповая классификация. Разработанная классификация была использована в качестве аналитической рамки при ретроспективном изучении отечественной государственной политики в сфере поддержки предпринимательства.

Основные результаты

Малый и средний бизнес, как правило, классифицируется по двум основным критериям: количеству работников и годовому обороту. В Европейском союзе используется следующая классификация:

- к микробизнесу относят компании количеством работников до 10 человек и годовым оборотом до 2 млн евро;
- к малому бизнесу относят компании с количеством работников до 50 человек и годовым оборотом до 10 млн евро;
- к среднему бизнесу относят компании с количеством работников до 250 человек и годовым оборотом до 50 млн евро [6].

Согласно российскому законодательству к микропредприятиям относят компании с численностью сотрудников до 15 человек и доходами менее 120 млн руб. в год, к малому предпринимательству – компании с числом сотрудников до 100 человек и доходами до 800 млн руб. в год, среднему – компании с числом сотрудников до 250 и доходами до 2 млрд руб. в год [1].

Развитая экономика предполагает гармоничное соотношение малых, средних и крупных предприятий. Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике. Прежде всего это создание рабочих мест и решение проблемы занятости. Развитый малый и средний бизнес, создавая рабочие места, с одной стороны, способствует экономическому развитию регионов, предотвращает отток рабочей силы и тем самым стимулирует

конкуренцию на рынке труда на местах. С другой стороны, развитый малый и средний бизнес повышает мобильность рабочей силы, тем самым расширяя конкурентный рынок рабочей силы в масштабе всей страны. Кроме того, он делает экономику более гибкой, так как в отличие от крупных компаний, малый и средний бизнес быстрее реагирует на изменение спроса и на его структуру.

Есть ряд причин, почему малому и среднему бизнесу необходима поддержка со стороны государства. Во-первых, для ведения и развития бизнеса, особенно на ранних этапах развития, зачастую недостаточно первоначального капитала для осуществления необходимых инвестиций и выполнения обязательств [7]. Как следствие, большую роль играет имеющаяся институциональная система поддержки субъектов малых и средних предприятий (далее – МСП), включающая в себя механизмы льготного финансирования. Это особенно важно в периоды финансово-экономического и социального кризиса, так как малый и средний бизнес менее устойчив к потрясениям, чем крупные компании. Во-вторых, государственная поддержка необходима из-за тенденции к монополизации рынков крупными компаниями, так как они располагают более крупным капиталом, в том числе финансовым. В-третьих, она необходима, чтобы предотвратить возможные посягательства организованной преступности и недобросовестных чиновников на их доход. В Китае, например, в том числе и для этих целей, был создан специализированный Государственный фонд развития малых и средних предприятий.

Мировой опыт показывает, что для создания благоприятных условий для малого и среднего бизнеса создается многоканальная инфраструктура поддержки. В развитых странах применяют следующие комплексные меры:

- финансовая поддержка, включающая разнообразные инструменты, такие как льготное кредитование, субсидирование, предоставление гарантий по кредитам, залоговое обеспечение, стимулирование микрофинансирования малого бизнеса, упрощение процедур получения кредитов, специальные меры субсидирования с учетом территориальной дифференциации, привлечение инвесторов, стимулирование банков к финансированию малого и среднего бизнеса [6];
- содействие в получении государственных заказов;
- предоставление консалтинговых услуг, создание центров информационной поддержки, информирующих предпринимателей об изменениях в законодательстве, мерах поддержки, результатах исследований рынков, включая рынок труда;
- нормативно-правовая поддержка интересов малого и среднего бизнеса, введение института бизнес-омбудсмена;
- формирование эффективной системы налогообложения, включая налоговые льготы, вычеты и специальные налоговые программы, освобождение от взносов в фонды социального обеспечения на определенный срок [9];
- создание центров и специальных программ по обучению и подготовке предпринимателей;
- создание центров содействия экспорту продукции и услуг малых и средних предприятий;
- создание специализированных институтов, занимающихся исследованием проблем предпринимательства, созданием комплексной системы помощи предпринимателям, защитой их интересов, поддержкой инновационной деятельности, стимулированием кооперации с крупными компаниями.

Таким образом, мы можем говорить о предпринимательстве как о сложном и многогранном экономический феномене, который лежит в основе современного социально-экономического развития общества. Оно нуждается в целенаправленной поддержке со стороны государства, которая включает в себя комплексные меры и гибкие механизмы поддержки, а для его успешного функционирования и развития нужны институты поддержки, соответствующая инфраструктура и многоуровневая система поддержки.

В России, по оценкам экспертов, лишь около 20 % трудоспособного населения работает в секторе МСП, его доля в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) страны составляет около 20 % [13]. Доля МСП в ВВП развитых странах составляет 50–60 %. В Великобритании это 51 %, в Германии – 53 %, в Финляндии – 60 %, в Нидерландах — 63 % [5]. В 2017–2018 гг. микропредприятия в России составляли более 95 % из всех предприятий малого бизнеса, удельный вес малых предприятий в ВВП находился на уровне 4–5 %, средних предприятий – 0,3–0,4 %. За 2019 г. в структуре малого и среднего бизнеса наблюдались существенные изменения: доля микропредприятий выросла до 99,22 %, доля малых предприятий сократилась с 4,5 % в 2018 г. до 0,78 % в 2019 г., а доля средних предприятий снизилась с 0,31 % до 0,01 % [6]. На январь 2020 г. численность занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса снизилась на 3,36 % по сравнению с январем 2017 г. и составила

15 321 788 человек [6]. В структуре выручки субъектов МСП картина выглядит примерно следующим образом; доля торговли и услуг ($\approx 47\%$), обрабатывающей промышленности ($\approx 16\%$), строительства ($\approx 13\%$) [4]. Подобная структура наблюдается в странах ОЭСР. Тем не менее, специфика сектора МСП в России сильно отличается от МСП развитых стран: в России, ниже доля инновационных (производительных) фирм, ниже доля фирм-экспортеров. Наблюдается дефицит производственных быстрорастущих фирм [4].

Подобное отставание в развитии малого и среднего бизнеса является, по всей видимости, следствием того, что активное зарождение свободного предпринимательства в России стало возможным лишь в конце 80-х годов XX в. До этого 70 лет страна существовала в формате плановой экономики, в которой главной регулирующей силой было государство, а не рынок. Частная предпринимательская деятельность была вне закона и государство активно боролось с предпринимателями, что несовместимо с понятием рыночной экономики. Еще одной проблемой развития малого и среднего бизнеса является доставшийся в наследство от СССР «вирус гигантофобии», а именно доминирование крупных компаний с большой долей государства в уставном капитале [8, с. 143]. В то время как история непрерывного развития рыночной экономики на Западе насчитывает уже несколько веков, в России только зарождается предпринимательская культура.

На данный момент в России создается инфраструктура поддержки субъектов МСП. Основопологающим является Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (далее – национальный проект). Он включает в себя пять федеральных проектов, направленных на поддержку МСП: улучшение условий ведения предпринимательской деятельности, расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию, акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства, создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации, популяризация предпринимательства. Сейчас именно национальный проект является главным инструментом реализации планов по развитию сектора МСП. Планируемая дата его реализации – по 2024 г., бюджет составляет 481,5 млрд руб. [2].

Рассмотрим меры по регулированию административно-налоговой нагрузки на сектор МСП. Налоговые режимы имеют региональные особенности. Так, например, в г. Москве действует несколько налоговых режимов, которые доступны для малого бизнеса:

- общая налоговая система;
- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения для сельскохозяйственных производителей;
- патентная система налогообложения.

Чтобы попасть под тот или иной льготный налоговый режим, субъект МСП должен соответствовать ряду условий. К таким условиям относят форму собственности, вид деятельности, число работников, наличие филиалов, экономический вес предприятия и т. д.

В 2019 г. был введен новый налоговый режим: налог на профессиональный доход или, как его называют, налог для самозанятых. Введение этого налога обусловлено тем фактом, что в последние годы в России, наблюдается непрерывный рост данного сектора, а исследования показывают, что в 2021 г. их число может превысить семь миллионов человек. В 2020 г. с самозанятых было собрано более 5,1 млрд руб., при том, что на учете в Федеральной налоговой службе на конец 2020 г. в этом качестве состояли всего 1,5 млн человек [14]. Отличительная особенность данного налога в том, что не нужно регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, низкие налоговые ставки 4 % или 6 % и страховые взносы производятся на добровольной основе.

Тем не менее, анализ российской налоговой системы показывает ряд ее существенных недостатков, которые приводят к сокращению сектора МСП: частые изменения налогового законодательства, высокая степень налоговой нагрузки, растущие страховые взносы, повышение ставки налога на добавленную стоимость до 20 %, внедрение онлайн касс [15; 16]. Еще одним отрицательным фактором, является административное давление на субъекты МСП в виде проверок, контролеров. Это привело к тому, что по опросам 2019 г. более половины предпринимателей полагали, что их права защищены недостаточно, в том числе и из-за высокой административной нагрузки в виде частых проверок [17].

Из-за неоднородности социально-экономического и институционального развития субъектов Российской Федерации инфраструктурная поддержка МСП в каждом регионе также является неоднородной. В большинстве крупных субъектов инфраструктура поддержки представлена в следующих формах:

- государственные учреждения: различные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию, фонды поддержки инновационной деятельности и т. п.;
- коммерческие и некоммерческие структуры: инвестиционные фонды, микрофинансовые организации, лизинговые компании и т. п.;
- территориальные комплексы: технопарки, агропромышленные парки и т. д.;
- центры поддержки: бизнес-инкубаторы, учебно-деловые центры, консультационные центры, центры «Мой бизнес» [11].

До конца 2020 г. одним из ключевых звеньев инфраструктуры поддержки МСП были крупные государственные учреждения и организации в виде автономных некоммерческих организаций, фондов, акционерных обществ [3]. Наиболее крупные из них – АНО «Агентство по технологическому развитию», АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего бизнеса» (далее – Корпорация), АО «Фонд развития моногородов», АО «Российская венчурная компания» и т. д. Эти наиболее крупные институты поддержки предпринимательства, в свою очередь занимались финансированием предпринимателей, созданием и финансированием инфраструктуры поддержки МСП. Например, Корпорация, будучи крупнейшим и наиболее успешным институтом поддержки предпринимателей в России, реализовывала программы льготного финансирования и кредитования, формирования национальной гарантийной системы через партнерские банки и микрофинансовые организации, лизинговые компании, региональные гарантийные организации и т. д. Корпорация также занималась организацией и проведением учебных программ для повышения квалификации и компетенций предпринимателей.

Кроме того, существуют различные финансовые меры поддержки МСП. Эти меры могут быть возвратными или безвозвратными. К мерам финансовой поддержки на возвратной основе относятся, например, программы льготного кредитования. Чтобы попасть под такую программу, субъект МСП должен соответствовать ряду требований. Льготный кредит может выдаваться на возобновление деятельности предприятия, инвестирование, либо рефинансирование. В начале 2021 г. Правительство России утвердило снижение ставки по льготным кредитам для малого и среднего бизнеса и самозанятых до 7 % годовых.

Зачастую, особенно начинающим предпринимателям, проблематично получить кредит в банке, так как для банка слишком велики риски, и даже если предприниматель захочет взять кредит под залог имущества, такого имущества просто может не быть. В таком случае, если бизнес подходит под определенные критерии, есть возможность получить кредит под государственную гарантию. Инструментом подобного кредитования является Национальная гарантийная система (далее – НГС), в нее входят Корпорация МСП, МСП Банк, региональные гарантийные организации, банки-партнеры НГС. Существуют и другие программы льготного финансирования: льготный лизинг, займы по сниженной ставке через микрофинансовые организации.

К финансовой поддержке на безвозвратной основе относятся субсидии и гранты. Субсидии выделяются федеральными, региональными или местными властями на конкурсной основе на покупку оборудования, сырья. Кроме того, существуют различные программы субсидирования кредитов для компаний, пострадавших от вируса COVID-19. Можно получить субсидию от центра занятости на открытие собственного дела, и размер субсидии будет зависеть от региона. Чтобы получить грант, субъект МСП должен отвечать критериям выдачи гранта, например сфера деятельности компании. Приоритетными направлениями являются инновации, сельское хозяйство, фермерство, туризм.

Анализируя нынешнее состояние сектора МСП в России, к основным негативным факторам можно отнести падение доходов населения и, как следствие, снижение его платежеспособности. Негативное влияние также оказывает регулярно меняющаяся налоговая система: повышения налогов, частые изменения в налоговом законодательстве, административное давление в виде проверок и высоких штрафов. Даются лишь ситуационные преференции и послабления, но не принимаются системные меры и решения, направленные на трансформацию налоговой и административной системы.

Еще одним важным фактором является низкий уровень предпринимательских компетенций. Негативно сказывается на конкурентную среду и фактор высокой доли госсектора в экономике, с которым практически невозможно конкурировать сектору МСП. Несмотря на принимаемые меры по развитию институциональной среды и инфраструктуры поддержки МСП, их эффективность остается на невысоком уровне. К основным причинам подобного положения можно отнести неоднородность институционального и социально-экономического

положения регионов, а также отсутствие четкой институциональной структуры поддержки и, как следствие, четкой стратегии и системы управления, что только усиливается в ситуации неоднородного развития регионов.

Для комплексного и системного развития МСП необходимо начать подготовку кадров, улучшая и совершенствуя факультативы в системах высшего и среднего профессионального образования и, возможно, даже школьного образования, тем самым развивая культуру предпринимательства и базовые предпринимательские компетенции. Необходимы системные меры по трансформации налоговой и контрольно-административную системы, чтобы сделать их более предсказуемыми, прозрачными и понятными для предпринимателей, создать новые льготные налоговые режимы, снизить административные барьеры. Эти меры могут повысить уровень правовой и финансовой защиты предпринимателей, тем самым продлить жизненный цикл предприятий и увеличить вовлеченность населения в предпринимательскую деятельность.

Выводы

Таким образом, мы имеем противоречивую ситуацию. С одной стороны, прослеживается понимание государством необходимости развития сектора МСП. Об этом свидетельствуют Национальный проект, создание институтов и инфраструктуры развития МСП, разработка механизмов повышения доступности предпринимателей к льготному финансированию и специализированным центрам поддержки. С другой стороны, прослеживается явное желание государства сохранять тотальный контроль над предпринимателями через налоговую и административно-контрольную системы. В результате складывается ситуация «предприниматель для чиновника», что в корне противоречит условиям развития рыночной экономики и, как следствие, развитию предпринимательства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 18.02.2021).
2. Паспорт национального проекта от 24.12.2018 г. «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319208/ (дата обращения: 18.02.2021).
3. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2020 г. № 3710-р // СПС «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400069488/> (дата обращения: 18.02.2021).
4. Антонова, М. П., Барина, В. А., Громов, В. В. [и др.]. Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. – 88 с.
5. Мазилкина, Ж. В. Теории предпринимательства // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – № 2 (7). – С. 171–173.
6. Зубова, О. Г., Жаркова, С. Л. Зарубежный опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства // Вестник Университета Российской академии образования. – 2020. – № 3. – С. 86–93.
7. Яруллин, Р. Р. Финансирование малого бизнеса // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 12. – С. 272–282.
8. Молев, Д. А. Состояние малого и среднего бизнеса в Российской Федерации на современном этапе // Наука, образование и культура. – 2020. – № 3 (47). – С. 24–27.
9. Романова, Н. В., Кахриманова, Д. Г., Ксенофонов, А. А. Причины сдерживания развития российского малого бизнеса // Вестник Университета. – 2015. – № 10. – С. 142–144.
10. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М.: Дело, РАНХиГС, 2006. – 58 с.
11. Хамирзова, С. К., Ушко, А. У. Исследование механизма государственного регулирования малого предпринимательства // Новые технологии. – 2020. – № 3. – С. 107–116.
12. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры); Перевод с нем. В. С. Автономова и др. – М.: Прогресс, 1982. – 281 с.
13. Титов, Б. Ю. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stolypin.institute/novosti/sekto-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/> (дата обращения: 18.02.2021).

14. Злобин, А. Эксперты ВШЭ оценили потенциальный рынок самозанятых почти в пять раз больше официального [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/420213-eksperty-vshe-ocenili-potencialnyy-rynok-samozanyatyh-v-pochti-pyat-raz> (дата обращения: 18.02.2021).
15. Полякова, В. Малый бизнес приблизился к стагнации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/07/11/2019/5dc191aa9a7947de940ab259> (дата обращения: 18.02.2021)
16. Кононова, В. Малый бизнес и налоги: кто кого [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forbes-ru.turbopages.org/s/forbes.ru/biznes/385605-malyu-biznes-i-nalogi-kto-kogo> (дата обращения: 18.02.2021).
17. Титов, Б. Ю. Опрос ФСО выявил недовольство российского малого бизнеса защитой своих прав [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/msp/6477934> (дата обращения: 18.02.2021).

References

1. Federal law “On Development of Small and Medium-Sized Businesses in the Russian Federation” dated on July 24, 2007 № 209-FZ (latest revision), *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (accessed 18.02.2021).
2. Passport of the National Project “Small and Medium Businesses and the Support of Individual Entrepreneurial Initiative” (approved by the Presidium of the Presidential Council for Strategic Development and National Projects, Protocol No. 16, dated on December 24, 2018), *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/57022.html/> (accessed 18.02.2021).
3. Order of the Government of the Russian Federation dated on December 30, 2020, No. 3710-r, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319208 (accessed 18.02.2021).
4. Antonova M. P., Barinova V. A., Gromov V. V., et al. *Development of small and medium-sized businesses in Russia in the context of the project*, Publ. House “Delo” RANEPa, 2020, 88 p.
5. Mazilkina Zh. V. Entrepreneurship theories, *Innovative economy: prospects for development and improvement*, 2015, no. 2 (7), pp. 171–173.
6. Zubova O. G. Foreign experience of state support for small and medium-sized businesses, *Bulletin of the University of the Russian Academy of Education*, 2020, no. 3, pp. 86–93.
7. Yarullin R. R. Small business finance, *International Journal of the Humanities and Natural Sciences*, 2017, no. 12, pp. 272–282.
8. Molev D. A., The state of small and medium-sized businesses in the Russian Federation at the present stage, *Science, Education and Culture*, 2020, no. 3, pp. 24–27.
9. Romanova N. V., Reasons for holding back the development of Russian business, *Vestnik universiteta*, 2015, no. 10, pp. 142–144.
10. Say J.-B. *A treatise on political economy. Economic sophisms. Economic harmonies*, Moscow, Delo, RANEPa, 2006, 58 p. (In Russian).
11. Khamirzova S. K., Ushko A. U. Study of the mechanism of state regulation of small business, *New Technologies*, 2020, no. 3, pp. 107–116.
12. Schumpeter J. A. *Theory of economic development (Research of entrepreneurial profit, capital, credit, interest and the cycle of conjuncture)*; Transl. from German by V. S. Avtonomov et al., Moscow, Progress, 1982, 281 p. (In Russian).
13. Titov B. Yu. Small and medium business sector: Russia and the world, *Stolypins Institute of Growth Economics*, 2018. Available at: <https://stolypin.institute/novosti/sektor-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/> (accessed 18.02.2021). (In Russian).
14. Zlobin A. HSE experts estimate that the potential market for self-employed is almost five times more than the official one, *Forbes*, 2021. Available at: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/420213-eksperty-vshe-ocenili-potencialnyy-rynok-samozanyatyh-v-pochti-pyat-raz> (accessed 18.02.2021). (In Russian).
15. Polyakova V., Small business is approaching stagnation, *RBC economics*, 2019. Available at: <https://www.rbc.ru/economics/07/11/2019/5dc191aa9a7947de940ab259> (accessed 18.02.2021). (In Russian).
16. Kononova V. Small business and taxes: who wins, *Forbes*, 2019. Available at: <https://forbes-ru.turbopages.org/s/forbes.ru/biznes/385605-malyu-biznes-i-nalogi-kto-kogo> (accessed 18.02.2021). (In Russian).
17. Titov B. Yu. FSS poll revealed dissatisfaction of Russian small business with protection of their rights, *TASS*, 2019. Available at <https://tass.ru/msp/6477934> (accessed 18.02.2021). (In Russian).

Трофимова Наталья Николаевна
канд. экон. наук, ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения», г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
ORCID: 0000-0001-6796-9068
e-mail: tnn04@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ МЕТОДОЛОГИИ LEAN SIX SIGMA НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Рассмотрена интегрированная методология Lean Six Sigma. Показано, что сегодня предприятия используют методологию Lean Six Sigma для повышения производственных показателей, оптимизации продуктового портфеля, достижения стратегических целей. Уточнена суть американской (Six Sigma) и японской (Lean) методологий управления предприятиями. Выделены некоторые особенности, системные инструменты и методы непрерывного улучшения в рамках внедрения интегрированной методологии Lean Six Sigma на предприятии. Выделен ряд ключевых факторов успеха внедрения этой методологии. Предложены критерии оценки готовности предприятия к ее внедрению. Научная новизна исследования состоит в том, что выявлены преимущества и обозначены проблемы внедрения методологии Lean Six Sigma на предприятиях. Внесено предложение о необходимости обязательной оценки готовности предприятия к работе по методологии Lean Six Sigma с использованием инструментов нечеткой логики, а также выделены этапы ее внедрения. Практическая значимость проделанной работы заключается в том, что она может послужить основой для дальнейших научных исследований в области методологии Lean Six Sigma.

Ключевые слова: менеджмент, методология, критерии оценки, система управления, бизнес-стратегия, Lean Six Sigma, Lean, Six Sigma

Для цитирования: Трофимова Н.Н. Особенности и перспективы внедрения интегрированной методологии Lean Six Sigma на предприятии // Вестник университета. 2021. № 4. С. 123–129.

Natalya N. Trofimova
Cand. Sci. (Econ.), Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Saint-Petersburg, Russia
ORCID: 0000-0001-6796-9068
e-mail: tnn04@mail.ru

FEATURES AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE INTEGRATED LEAN SIX SIGMA METHODOLOGY AT THE ENTERPRISE

Abstract. The article considers the integrated Lean Six Sigma methodology. The author shows that today enterprises use the Lean Six Sigma methodology to improve production indicators, optimize the product portfolio, achieve strategic goals. The paper clarifies the essence of the American (Six Sigma) and Japanese (Lean) enterprise management methodology. The study highlights some features, system tools and methods of continuous improvement in the framework of the implementation of the integrated Lean Six Sigma methodology at the enterprise. The article highlights a number of key success factors for the implementation of this methodology. The paper proposes the criteria for assessing the readiness of the enterprise to its implementation. The scientific novelty of the study is that the author identified the advantages and problems of implementing the Lean Six Sigma methodology at enterprises. The author made a proposal on the need for mandatory assessment of the company's readiness to work on the Lean Six Sigma methodology using fuzzy logic tools, and also highlighted the stages of its implementation. The practical significance of the work done is that it can serve as a basis for further scientific research in the field of the Lean Six Sigma methodology.

Keywords: management, methodology, evaluation criteria, management system, business strategy, Lean Six Sigma, Lean, Six Sigma

For citation: Trofimova N.N. (2021) Features and prospects of implementation of the integrated Lean Six Sigma methodology at the enterprise. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 123–129. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-123-129



Введение

Даже самые эффективные и проверенные инструменты со временем должны меняться, становиться лучше, адаптируясь к реалиям рынка и деятельности предприятий. Ярким примером в этом направлении является методология Lean Six Sigma – комбинация методологий для достижения лучшего результата деятельности любого предприятия. Это сочетание методов управления бизнес-процессами, основанных на принципах Lean (рус. «бережливое производство») и Six Sigma (рус. «шесть сигм»), с упором на то, что они могут быть с успехом использованы не только в производстве, но и в любой сфере деятельности.

Теория и методы

Lean Six Sigma – это интегрированная методология, в основу которой легли американская (Six Sigma) и японская (Lean) методологии. Методология Lean включает в себя действия, направленные на сокращение потерь (отходов) производства и ускорение процессов выпуска готовой продукции путем стандартизованных решений. Методология Six Sigma включает в себя нестандартизированные действия, назначение которых состоит в повышении качества выпускаемой продукции и, как следствие, повышении лояльности клиентов [6].

К настоящему времени Lean Six Sigma, сочетая в себе технологии Lean и Six Sigma, быстро зарекомендовала себя в качестве методологии улучшения бизнес-процессов, которую выбирают многие предприятия. Большинство компаний используют этот подход при создании портфеля продукции, который помогает достичь стратегических целей предприятия. Методология Lean Six Sigma используется компаниями для повышения производственных показателей.

Среди особенностей Lean Six Sigma можно выделить то, что у данной методологии имеется свой собственный набор инструментов и методов, которые могут улучшить цели компании по увеличению ценности и прибыли, то есть Lean six sigma состоит из множества системных инструментов и методов непрерывного улучшения. Среди них отдельно стоит отметить:

- систему «Канбан» (система организации производства и снабжения, позволяющая реализовать принцип «точно в срок»);
- систему «Кайдзен» (система совершенствования процессов производства, разработки, вспомогательных бизнес-процессов и управления);
- систему организации и рационализации рабочего места «5С» (сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование, самодисциплина);
- отображение потока создания ценности (карта потока создания ценности (VSM) – эффективный инструмент диагностики и проектирования бизнес-процессов);
- метод DMADOV (от англ. define – определение цели; measure – измерение ожидания; analyze – анализ альтернативных решений; design – проведение детального проектирования; optimize – оптимизация решения; verify – проверка с помощью пилотных тестов) [10].

Кроме перечисленных выше инструментов на практике при работе по системе Lean Six Sigma часто используется и метод DMAIC (от англ. define – определение; measure – измерение; analyze – анализ; improve – совершенствование; control – контроль). Это подход к последовательному решению проблем и совершенствованию бизнес-процессов, используемый в управлении производством, представляющий собой пятиэтапный метод устранения существующих проблем бизнес-процесса с неизвестными причинами [3].

С помощью DMAIC можно:

- определять и количественно оценивать проблемы;
- выявлять причины проблем;
- внедрять, контролировать и поддерживать решения [3].

Отметим, что методы DMAIC или DMADOV объединяют в себе практически все инструменты Lean Six Sigma. Некоторые из этих инструментов заимствованы из TQM (от англ. Total Quality Management – всеобщее управление качеством), поскольку концепция Lean Six Sigma сама по себе в широком смысле является производной от движения TQM.

Что касается ключевых факторов успеха Lean Six Sigma, то, на наш взгляд, сюда в первую очередь можно отнести участие и приверженность высшего руководства. Это означает, что поддержка со стороны высшего

руководства является критическим фактором, позволяющим реализовать процесс внедрения Lean Six Sigma на практике. Участие высшего руководства обеспечивает преимущества программы внедрения Lean Six Sigma для предприятия, способствуя доверию и коммуникациям среди всех работников [9]. Высшее руководство мотивирует членов трудового коллектива, позволяет использовать различные процедуры и методы для повышения качества, обеспечивает признание заслуг трудового коллектива.

В результате все это приводит к более быстрому и эффективному переходу к инновациям в области Lean Six Sigma. Однако, в случае изменений, обусловленных внедрением Lean Six Sigma, необходимо:

- усовершенствовать организационную инфраструктуру;
- пересмотреть видение и стратегии предприятия;
- обеспечить поддержку и приверженность высшего руководства;
- наладить коммуникационные и информационные потоки.

При этом самое главное следует согласовать бизнес-стратегию предприятия со стратегией непрерывного совершенствования, поскольку только строгое сочетание с корпоративной стратегией компании является наиболее важным фактором для успешной реализации концепции Lean Six Sigma [11].

Упор на общий успех программы и краткосрочные успехи важны на начальных этапах внедрения Lean Six Sigma, чтобы гарантировать заинтересованность участников в проекте. Помимо этого, также нужны сторонники внедрения Lean Six Sigma (заинтересованные сотрудники коллектива), которые будут руководить командой по реализации, находить ресурсы и составлять планы для проекта. Готовность самого предприятия также имеет решающее значение для внедрения Lean Six Sigma.

Для успешной реализации усилий по внедрению Lean Six Sigma наиболее необходимыми факторами являются: специальное образование и профессиональная подготовка в этом направлении. Обучение системному и процессуальному взгляду на организацию производства по принципам Lean Six Sigma отвечает на вопросы, почему необходимо изменение системы, как это должно измениться и каковы будут преимущества для предприятия. Подобного рода образование поможет подготовить предприятие и его коллектив к изменениям.

Ключевыми элементами для эффективной реализации программ Lean Six Sigma являются:

- удовлетворение потребностей клиентов как основная цель внедрения Lean Six Sigma на предприятии;
- изменения корпоративной культуры и трансформация взглядов сотрудников предприятия;
- эффективная командная работа рабочих групп по внедрению Lean Six Sigma на предприятии;
- выполнение обязанностей и ответственность участников команды по внедрению Lean Six Sigma на предприятии;
- интеграция Lean Six Sigma с процессом управления эффективностью;
- интеграция человеческих и процессных элементов улучшения результатов работы предприятия [7].

Когда перечисленные выше элементы будут достигнуты и объединены с другими аспектами внедрения проекта Lean Six Sigma на предприятии, он будет успешно реализован.

Внедрение Lean Six Sigma – это глобальный производственный процесс, основанный на общих коллективных интересах. Поэтому готовность программы Lean Six Sigma должна быть оценена до ее внедрения в производственных организациях.

Оценка готовности предприятия к работе по методологии Lean Six Sigma может быть проведена с использованием нечеткой логики. Согласно этому, могут быть применены критерии оценки готовности производства к внедрению Lean Six Sigma по следующим направлениям:

- вовлечение сотрудников;
- развитие организационной готовности;
- создание панели инструментов Lean Six Sigma;
- дорожная карта реализации проекта Lean Six Sigma;
- инфраструктура Lean Six Sigma;
- приверженность и участие высшего руководства;
- знание о преимуществах Lean Six Sigma;
- эффективное руководство;
- четкое видение и планы на будущее;

- правильное информирование высшего руководства о будущих выгодах, ожидаемых от проекта Lean Six Sigma;
- опыт развертывания и внедрения Lean Six Sigma;
- обеспечение успешной групповой коммуникации Lean Six Sigma;
- согласование цели проекта и стратегической цели предприятия;
- ориентация на клиентов;
- отбор кандидата на обучение Lean Six Sigma;
- приоритизация проекта Lean Six Sigma [2].

Каждое предприятие уникально, но Lean Six Sigma может быть поэтапно реализована на любом предприятии. Цель успешной реализации методологии Lean Six Sigma на практике заключается в том, чтобы повысить эффективность работы и избежать негибкости в системном плановом управлении сотрудниками, ресурсами и оборудованием.

В системах управления, основанных на принципах методологии Lean Six Sigma, люди занимаются улучшением процессов, выполняя проекты оптимизации, а также постоянно улучшая производительность труда.

Можно выделить ряд этапов, которые должно пройти предприятие на пути к успешному внедрению методологии Lean Six Sigma, и первым шагом является решение руководства использовать эту методологию. Как только руководство предприятия осознает, что оно может извлечь выгоду из использования Lean Six Sigma, оно может начать реализацию следующих этапов.

1. Создание платформы для внедрения методологии Lean Six Sigma.

У предприятия должна быть веская причина для внедрения Lean Six Sigma. Например, если на предприятии выявляются огромные потери в качестве продукции или конкуренты расширяют свою долю на рынке. Руководству компании следует ознакомиться с актуальной информацией и установить, как Lean Six Sigma поможет решить проблемы предприятия.

2. Оптимальное размещение ресурсов, обучение сотрудников и расстановка приоритетов деятельности предприятия по внедрению методологии Lean Six Sigma.

Следует прислушиваться к мнению клиентов, определять критически важные для качества критерии и обеспечивать увязку усилий по внедрению Lean Six Sigma с бизнес-целями предприятия. Здесь важно установить факторы, которые можно проигнорировать, а на какие риски следует обратить повышенное внимание [5]. Действия по внедрению Lean Six Sigma должны быть максимально объективно оценены, чтобы убедиться, что они соответствуют целям предприятия.

3. Установление ответственности.

Должно быть ясно, кому принадлежит инициатива внедрения Lean Six Sigma (например, конкретной группе сотрудников).

4. Создание системы измерения показателей, достигнутых по методологии Lean Six Sigma.

Нельзя улучшить то, что нельзя измерить. Создав систему измерения, специалисты-практики могут определить базовые показатели и использовать данные для объективного принятия решений и анализа. Ключом к измерению является правильная оценка качества. Организации также должны найти способ измерения производительности процессов, чтобы гарантировать быстрое получение актуальных данных. Наличие слишком большого количества элементов в оценочной карте может отвлечь внимание практикующих сотрудников от нескольких критически важных показателей. Поэтому необходимо определить и измерить ключевые опережающие индикаторы вместо измерения множества запаздывающих индикаторов.

5. Управление программой методологии Lean Six Sigma.

Правильная структура управления может помочь программе внедрения Lean Six Sigma сохранить динамику. Плохое управление или слишком сильное авторитарное руководство могут привести к распаду проекта. Надлежащее управление также помогает создать коммуникативную сеть для обмена передовым опытом, который поможет тиражировать проекты внедрения Lean Six Sigma и выявить общие проблемы. Без регулярных запланированных продуктивных встреч или обзорных сессий программа Lean Six Sigma может отклониться от намеченного курса и/или сотрудникам может не хватать руководства.

6. Признание вклада сотрудников.

Награды и признание играют важную роль в обеспечении того, чтобы члены команды оставались довольными своей ролью при внедрении Lean Six Sigma. Они могут помочь развить энтузиазм среди членов

коллектива по поводу программы внедрения Lean Six Sigma. Награды и признание также могут способствовать инновациям во всей организации.

Анализ результатов

К настоящему времени методология Lean Six Sigma стала эталоном для производственных компаний, основавших успешную производственную систему. Однако, предприятия сталкиваются с некоторыми препятствиями на пути непрерывного совершенствования по методологии Lean Six Sigma. Можно выделить факторы, которые делают путь внедрения Lean Six Sigma успешным или неудачным.

Существуют некоторые важные организационные и технические препятствия, такие как отсутствие поддержки и приверженности руководства, недостаточное участие сотрудников и чрезмерное доверие к инструментам и методам бережливого производства.

Стоит также отметить следующие пять основных препятствий (проблем) для внедрения Lean Six Sigma на производстве:

- недостаточно управленческого времени для поддержки Lean Six Sigma;
- непонимание потенциальных преимуществ применения Lean Six Sigma;
- недооценка отношения сотрудников и сопротивления изменениям при внедрении Lean Six Sigma;
- недостаточные навыки персонала для внедрения Lean Six Sigma;
- периодическое возвращение к старым неэффективным методам работы [1; 8].

Однако методология Lean Six Sigma имеет и множество преимуществ. Среди них особо стоит подчеркнуть:

- увеличение прибыли и финансовой экономии;
- повышение удовлетворенности клиентов;
- сниженную стоимость;
- сокращенное время цикла производства;
- улучшенные ключевые показатели производительности;
- уменьшение дефектов и сокращение отходов;
- сокращение времени простоя станков и оборудования;
- сокращенное количество вспомогательного инвентаря;
- повышенное качество;
- увеличенную производственную мощность;
- развитие творческого мышления сотрудников;
- сокращение количества несчастных случаев на рабочем месте [4].

Кроме этого, общие преимущества в производстве по методологии Lean Six Sigma:

- повышение удовлетворенности клиентов;
- улучшение морального фона в коллективе;
- более безопасная рабочая среда.

Несмотря на преимущества, методология Lean Six Sigma имеет и некоторое количество фундаментальных ограничений в производственном секторе, которые необходимо устранять:

- отсутствие четких указаний по Lean Six Sigma на ранних этапах внедрения;
- отсутствие учебных программ Lean Six Sigma;
- непонимание использования инструментов и методов Lean Six Sigma;
- отсутствие дорожной карты Lean Six Sigma, которой нужно следовать;
- отсутствие общепринятых стандартов сертификации для работы по Lean Six Sigma [4; 12].

Таким образом, предприятиям необходимо четкое руководство для определения направления внедрения Lean Six Sigma на ранних этапах, а также следует установить, какая стратегия должна быть принята и какие инструменты методологии следует использовать.

Будущие перспективы Lean Six Sigma зависят от потребностей развития предприятия, которое внедряет данный инструмент. Эти потребности создают новые тенденции в применении Lean Six Sigma, которые включают:

- использование больших данных в Lean Six Sigma;
- интеграцию Lean Six Sigma с экологической устойчивостью;
- влияние Lean Six Sigma на ресурсы предприятия;

- энергосбережение и управление с помощью Lean Six Sigma;
- интеграцию Lean Six Sigma в образовательные системы предприятия;
- оценку готовности проекта Lean Six Sigma с использованием нечеткой логики;
- экологичное управление цепочкой поставок в рамках технологии Lean Six Sigma.

Заключение

Подводя итоги, можно сказать, что сегодня методология Lean Six Sigma, обладающая огромными преимуществами, внедряется во всем мире и во всех типах производственных организаций для достижения совершенства бизнес-процессов. Однако при разворачивании Lean Six Sigma выявляются различные проблемы и препятствия, которые следует своевременно устранять. Оценка готовности производства к внедрению Lean Six Sigma является наиболее важным этапом – об этом должен знать каждый руководитель.

Библиографический список

1. Борисенко, И. Л., Фомин, М. С. Проблема внедрения бережливого производства в России // *Экономинфо*. – 2017. – № 1-2. – С. 5–7.
2. Долженко, Р. А. Сущность и оценка эффективности использования оптимизационных технологий «Лин» и «Шесть Сигм» // *Вестник Омского университета. Серия: Экономика*. – 2014. – № 1. – С. 25–33.
3. Иванова, Т. Н., Иванов, Д. В. Классический и гибкие подходы к управлению проектами // *Бюллетень науки и практики*. – 2019. – Т. 5, № 10. – С. 168–175. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/47/21>
4. Игнатова, Л. В. Lean Six Sigma – интегрированная концепция эффективного управления производством // *Производственный менеджмент: теория, методология, практика*. – 2016. – № 6. – С. 48–51.
5. Иохимович, Е. Д., Трофимова, Н. Н. Модернизация управления производственными процессами как главный фактор экономической трансформации // *Инновационные направления интеграции науки, образования и производства: сборник тезисов докладов участников I Международной научно-практической конференции. Керчь, 14–17 мая 2020 г. / под общ. ред. Е. П. Масюткина*. – Керчь: ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2020. – С. 419–421.
6. Истомина, Е. Е., Куранов, М. Н. Механизмы управления промышленным предприятием: принципы бережливого производства // *Компетентность*. – 2020. – № 6. – С. 38–42.
7. Лозовская, Я. Н., Михайлов, М. В. Современные концепции управления производством: достоинства и недостатки // *Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал)*. – 2018. – № 3. – С. 159–167. <https://doi.org/10.25018/0236-1493-2018-3-0-159-167>
8. Мирзаев, М. А. У., Холматов, Т. И., Маликова, К. М. М. Шесть сигма как движение, которое должно быть внедрено в деятельность компании // *Universum: технические науки*. – 2020. – № 3-1 (72). – С. 13–15.
9. Попов, Д. А., Тинякова, В. И. «Бережливое производство» как драйвер социально-экономического развития региона // *Научный результат. Экономические исследования*. – 2019. – Т. 5, № 1. – С. 52–59. <https://doi.org/10.18413/2409-1634-2019-5-1-0-6>
10. Терентьева, З. С., Хализова, И. А. Гибкие методы управления проектами, анализ и сравнение // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. – 2019. – Т. 8, № 1 (26). – С. 374–376. <https://doi.org/10.26140/anie-2019-0801-0089>
11. Трофимова, Н. Н. Проблемы стратегического управления бизнес-процессами в условиях комплексной цифровизации наукоемких производств // *Вестник университета*. – 2020. – № 8. – С. 33–40. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-8-33-40>
12. Тяглов, С. Г., Такмашева, И. В. Развитие бережливого производства в условиях трансформации региональной экономики // *Journal of Economic Regulation*. – 2019. – Т. 10, № 1. – С. 107–119. <https://doi.org/10.17835/2078-5429.2019.10.1.107-119>

References

1. Borisenko I. L., Fomin M. S. The problem of introducing lean production in Russia, *Ekonominfo*, 2017, no. 1-2, pp. 5–7. (In Russian).
2. Dolzhenko R. A. Essence and assessment of the effectiveness of the use of optimization technologies “Lean” and “Six Sigma”, *Herald of Omsk University. Series “Economics”*, 2014, no. 1, pp. 25–33. (In Russian).
3. Ivanova T. N., Ivanov D. V. Classical and flexible approaches to project management, *Bulletin of Science and Practice*, 2019, vol. 5, no. 10, pp. 168–175. (In Russian). <https://doi.org/10.33619/2414-2948/47/21>

4. Ignatova L. V. Lean Six Sigma – an integrated concept of effective production management, *Proizvodstvennyi menedzhment: teoriya, metodologiya, praktika*, 2016, no. 6, pp. 48–51. (In Russian).
5. Iokhimovich E. D., Trofimova N. N. Modernization of production process management as the main factor of economic transformation, *Innovative Directions of Integration of Science, Education and Production: Collection of Abstracts of the Participants of the I International Scientific and Practical Conference. Kerch, May 14–17, 2020*, Under general editorship by E. P. Masyutkin, Kerch, FGBOU VO “Kerchenskiĭ gosudarstvennyi morskoi tekhnologicheskii universitet”, 2020, pp. 419–421. (In Russian).
6. Istomina E. E., Kuranov M. N. Industrial enterprise management mechanisms: principles of lean production, *Competency*, 2020, no. 6, pp. 38–42. (In Russian).
7. Lozovskaya Ya. N., Mikhailov M. V. Modern concepts of production management: advantages and disadvantages, *Mining Informational and Analytical Bulletin (Scientific and Technical Journal)*, 2018, no. 3, pp. 159–167. (In Russian). <https://doi.org/10.25018/0236-1493-2018-3-0-159-167>
8. Mirzaev M. A. U., Kholmatov T. I., Malikova K. M. M. Six sigma as a movement that should be implemented in the company’s activities, *Universum: tekhnicheskie nauki*, 2020, no. 3-1 (72), pp. 13–15. (In Russian).
9. Popov D. A., Tinyakova V. I. Lean as a driver of socio-economic development of the region, *Research Result. Economic Research*, 2019, vol. 5, no. 1, pp. 52–59. (In Russian). <https://doi.org/10.18413/2409-1634-2019-5-1-0-6>
10. Terent’eva Z. S., Khalizova I. A. Flexible project management methods, analysis and comparison, *Azimuth of scientific research: Economics and Administration*, 2019, vol. 8, no. 1 (26), pp. 374–376. (In Russian). <https://doi.org/10.26140/anie-2019-0801-0089>
11. Trofimova N. N. Problems of strategic management of business processes in the context of complex digitalization of high-tech industries, *Vestnik universiteta*, 2020, no. 8, pp. 33–40. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-8-33-40>
12. Tyaglov S. G., Takmasheva I. V. Development of lean production in the context of the transformation of the regional economy, *Journal of Economic Regulation*, 2019, no. 1, pp. 108–119. (In Russian). <https://doi.org/10.17835/2078-5429.2019.10.1.107-119>

УДК 338.245 JEL M42, M41

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-130-137

Чебышев Илья Ильгизович

аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финуниверситет), г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-4153-6472

e-mail: iliyaposter94@gmail.com

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Проведено исследование перечня вопросов, относящихся к области внутреннего аудита, а именно его роли в достижении эффективности работы системы внутреннего контроля. Логичным образом подчеркнута значимость области исследования, раскрыты цели и порядок проведения внутреннего аудита. Раскрыты вопросы организации и функционирования внутреннего аудита как инструмента для решения проблем компании с целью повышения эффективности ее деятельности и инвестиционной привлекательности. С научной точки зрения исследование приобретает актуальность за счет приведенных проблем и предложенных решений. Среди выявленных проблем присутствуют такие, как неэффективность внутреннего аудита, ошибки подчинения и др.

Ключевые слова: учет, внутренний аудит, внутренний контроль, система внутреннего контроля, контрольные процедуры, эффективность внутреннего аудита, аутсорсинг, косорсинг

Для цитирования: Чебышев И.И. Роль внутреннего аудита в функционировании эффективной системы внутреннего контроля предприятий // Вестник университета. 2021. № 4. С. 130–137.

Ilya I. Chebyshev

Postgraduate Student, Financial University,
Moscow, Russia

ORCID: 0000-0002-4153-6472

e-mail: iliyaposter94@gmail.com

THE ROLE OF INTERNAL AUDIT IN THE FUNCTIONING OF AN EFFECTIVE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL OF ENTERPRISES

Abstract. The author carried out research of the list of issues related to the field of internal audit, namely its role in achieving the effectiveness of the internal control system. The article logically emphasizes the significance of the research area, discloses the objectives and procedure for conducting internal audit. The paper reveals the issues of the organization and functioning of internal audit as a tool for solving the problems of the company in order to increase the efficiency of its activities and investment attractiveness. From a scientific point of view, the study becomes relevant due to the problems presented and the proposed solutions. Among the identified problems there are such as inefficiency of internal audit, errors of subordination, etc.

Keywords: accounting, internal audit, internal control, internal control system, control procedures, effectiveness of internal audit, outsourcing, cosourcing

For citation: Chebyshev I.I. (2021) The role of internal audit in the functioning of an effective system of internal control of enterprises. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 130–137. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-130-137

Введение

Внутренний аудит является важным компонентом корпоративного управления. Функция внутреннего аудита – обеспечивать оценку надежности, качества управления, состояния внутреннего контроля в организации. К классическим факторам, побуждающим компании к организации функции внутреннего аудита во всем мире (ст. 87.1 Федерального закона от 19 июля 2018 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных

Благодарность. Автор выражает особую благодарность исследователям в направлении развития внутреннего контроля докторам экономических наук, профессорам Т. И. Кришталева и И. Д. Деминой, без результатов работы которых данное исследование не могло бы состояться.

Acknowledgement. The author owes special thanks to the researchers in the area of internal control development, Professors T. I. Krishtaleva and I. D. Demina, without whose work this study could not have taken place.

© Чебышев И.И., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Chebyshev I.I., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



обществах»), в российских условиях добавляется желание собственников и менеджмента упорядочить бизнес-процессы, наладить функционирование эффективной системы внутреннего контроля (ст. 19 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете») [1; 2; 3].

Внутренний контроль – это процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;
- соблюдение законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Другими словами, внутренний контроль – это процесс, с помощью которого органы управления компании получают уверенность в разумной степени, что компания достигнет поставленных целей наиболее эффективным образом, соблюдая действующее законодательство, а отчетность достоверна и полностью отражает все факты хозяйственной жизни компании. Внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления компанией, во всех ее подразделениях. В процедурах внутреннего контроля должен участвовать весь персонал.

Постановка проблемы

Ведение достоверного учета – необходимый базовый фактор для эффективной работы службы внутреннего аудита (далее – СВА) по улучшению управления рисками и системы внутреннего контроля компании. Поэтому достоверность и прозрачность финансовой отчетности, на основе которой руководители принимают управленческие решения, – один из ключевых сегментов деятельности компании, подвергаемый регулярной оценке на наличие существенных рисков при формировании ежегодных планов внутренних аудиторских проверок [4].

Результаты работы специалистов службы внутреннего аудита организации учитываются при планировании внешнего аудита, что в итоге влияет на продолжительность и стоимость проверок. Наличие сильной системы внутреннего контроля, чье эффективное функционирование подтверждено рабочими документами и отчетами правильно организованной СВА, позволяет внешним аудиторам сократить объем тестов применяющихся в компании контролей. Следовательно, времени на аудит требуется меньше, стоимость аудиторских услуг снижается, но качество не страдает [6].

Специфика деятельности внутреннего аудита

По сравнению с внешними аудиторами внутренние аудиторы уделяют больше времени контрольным аудиторским процедурам (проверке работоспособности и надежности конкретных средств внутреннего контроля), так называемым тестам средств контроля. Они заключаются в проверке работоспособности и надежности конкретных средств внутреннего контроля.

Внутренняя аудиторская проверка строится в определенной последовательности. После представления руководству проверяемого подразделения программы проверки для ознакомления и согласования содержания объектов и этапов СВА переходит к собственно проверке. Например, внутренний аудит консолидированной финансовой отчетности обычно состоит из:

- обзорной проверки данных отчетности, подготовленной по российским правилам бухгалтерского учета (РСБУ), каждой компании, входящей в группу. Наличие аудиторских заключений, выданных аудиторскими организациями, значительно сокращает время исполнения данного этапа;
- ознакомления с основными положениями учетной политики, применяемыми при подготовке отчетности. Внутренние аудиторы, как правило, определяют для себя основные направления и логику проверки, оценивают применяемые подходы к проверке правильности оценки активов и пассивов;
- проверки правильности отражения в учете и отчетности (соответствие требованиям законодательства, положениям учетной политики) – самого продолжительного этапа аудита. Составители отчетности должны не только представить таблицы и вспомогательные расчеты, обосновать квалификацию конкретных активов и пассивов, но и раскрыть, каким образом та или иная информация, повлиявшая на данные, стала известна, от кого и в какие сроки поступила, какими доказательствами подтверждается;

- аудита правильности консолидации данных группы компаний – второго по продолжительности этапа;
- проверки адекватности, объема, полноты и прозрачности выполненных раскрытий в отчетности.

Обычно этому этапу внутренние аудиторы не уделяют много времени, так как считается, что эту работу хорошо выполняют внешние аудиторы, а сами данные нужны, скорее, внешним пользователям отчетности, чем внутренним, и ни к чему дублировать функции.

Кроме того, внутренние аудиторы могут проверить полноту и обоснованность периметра консолидации, определение отчетной даты.

Внутренние аудиторы уделяют большую часть времени проверке функционирования системы контроля, которая обеспечивает своевременность и качество информации, поступающей в подразделение по подготовке отчетности. Они обязательно дают оценку обоснованности профессиональных суждений, примененных при формировании отчетности, определении объема и содержания раскрытий. Проще говоря, внутренним аудиторам надо знать, какие внутренние процедуры позволяют быть уверенным, что при подготовке отчетности специалисты подразделения учли все нюансы, изменения законодательства по учету и отчетности. Аудитор должен понять, как ответственное за учет и отчетность подразделение выявляет и устраняет бизнес-риски, связанные с обеспечением достоверности финансовой отчетности, и к каким результатам это приводит [5; 7].

СВА проверяет методологию учета, оценивает процесс подготовки отчетности, осуществляет основные аудиторские процедуры. Особое внимание уделяет наличию у подразделений, формирующих отчетность, документированных доказательств действительности и надежности информации, повлиявшей на оценочные значения в отчетности. Задача внутреннего аудитора при этом – не столько поиск ошибок и нарушений, сколько выявление слабых звеньев в расчетах и их контроле, которые препятствуют своевременному обнаружению и устранению этих ошибок.

Распространенные проблемы внутреннего аудита и возможные решения

Довольно часто перед внутренними аудиторами ставится задача проверить в составе документов, представляемых подразделениями компании к аудиторской проверке по типовой процедуре исполнения запросов, наличие документов с информацией, которая противоречит содержащейся в отчетности и прилагаемых пояснениях. Например, рыночную стоимость земельного участка оценивали независимые оценщики в различных целях – для оспаривания его кадастровой стоимости и для ипотечного договора как предмет залога. Не секрет, что российские оценщики обладают повышенной лояльностью к клиенту. В результате в ответ на запрос аудитор получает два разных отчета с рыночной стоимостью земельного участка, которая отличается в разы. Или другой пример связан с объектами недвижимости, которые учитываются в составе инвестиционной собственности. Как известно, в нетипичных случаях вопрос отнесения недвижимости к инвестиционной решается на основании профессионального суждения, критерии которого организация разрабатывает самостоятельно. По определенным причинам (например, в силу положительного влияния на размер прибыли, если цены на недвижимость растут) топ-менеджерам бывает выгодно учитывать недвижимость именно как инвестиционную собственность, при этом в бизнес-плане, предоставляемом на кредитный комитет обслуживающему банку, заявляется о намерении их продать в течение ближайших 12 месяцев. Аудиторы обязательно включают в запросы требование о предоставлении бизнес-планов и получают их обычно от подразделений, которые не в курсе таких противоречий.

Работники СВА могут быть полезны не только в части независимого контроля качества подготовленной отчетности, некой генеральной репетиции перед внешним аудитом. В основе работы внутреннего аудита лежит понимание вопросов управления рисками и процессов внутреннего контроля, внутренние аудиторы должны обладать знанием и пониманием отрасли и бизнеса компании в целом и проверяемых бизнес-процессов в частности. Поэтому они владеют информацией, необходимой для подготовки данных отчетности: знают нюансы риск-менеджмента компании, в курсе краткосрочных и долгосрочных планов по развитию отдельных проектов и бизнеса в целом, регулярно бывают на местах, сами проводят оценку наличия и состояния запасов, незавершенного производства, качества дебиторской и кредиторской задолженности и т. п. [9]

Таким образом, для повышения качества отчетности целесообразно выполнять рекомендации, которые дают специалисты СВА по результатам проверок. С отсутствием выраженного эффекта от работы службы внутреннего аудита в мировой практике сталкиваются уже минимум 20 лет. Не в последнюю очередь проблема

заключается в слабом взаимодействии функции внутреннего аудита и менеджмента компании. Потенциальная недостоверность данных отчетности, несоответствие требованиям законодательства, увольнение сотрудников, рост числа судебных разбирательств, неудачные партнерства и альянсы, риски, которыми никто не управляет, и многое другое, – все это признаки неэффективности внутреннего аудита.

Одна из причин такого положения – то, что функция внутреннего аудита не является независимой и объективной инстанцией, каковой должна быть. Во многих компаниях, несмотря на официально утвержденный порядок подотчетности, руководитель функции внутреннего аудита зачастую вынужден подчиняться одному из исполнительных директоров. В России так происходит потому, что службы внутреннего аудита часто вырастают из подразделений внутреннего контроля, которые традиционно подчиняются финансовому директору. Последний курирует бюджет внутреннего аудита, а также утверждает план аудита, что в итоге сводит к нулю независимость и объективность службы внутреннего аудита.

В идеале функция внутреннего аудита является «глазами» и «ушами» совета директоров и комитета по аудиту компании. Но как руководитель службы внутреннего аудита может конфиденциально и без опаски сообщать уполномоченным лицам о проблемах, если он беспокоится о сохранности своей работы?

Существует негласное правило, согласно которому чем ниже уровень лица, которому подчиняется СВА, тем сложнее им взаимодействовать с руководством на более высоком уровне. А для эффективного управления функцией внутреннего аудита взаимодействие – ключевой компонент. Так что тому, кто будет следить за работой руководителя этой функции, нужна не только ответственность, но и авторитет. Руководитель внутреннего аудита должен подчиняться комитету по аудиту, чтобы быть независимым и представлять интересы акционеров, а не менеджмента.

Еще одной причиной неэффективной работы СВА является то, что в компании отсутствует единое представление о роли функции внутреннего аудита [10]. Комитет по аудиту и совет директоров, как правило, хотят получить гарантии эффективной работы системы внутреннего контроля и сохранить стоимость компании, тогда как менеджмент стремится к повышению стоимости и ищет стратегические направления развития компании. Однако если все будут предъявлять разные требования к функции внутреннего аудита, результат будет отрицательный.

Комитет по аудиту и высшее руководство зачастую заблуждаются относительно степени охвата деятельности внутренним аудитом. Так, они могут полагать, что были проверены 100 % транзакций и определенные области проверяются ежегодно. Скорее всего, это не так.

Во избежание подобных сюрпризов план аудита и рассматриваемые риски должны быть изложены доступно и таким образом, чтобы все участники процесса однозначно понимали, какая работа была проделана, а какая еще предстоит.

Любая объективная оценка текущего состояния системы управления рисками организаций приводит к выводу: научиться работать по-настоящему можно только на примере серьезных ошибок. Только путем предотвращения возможных неудач ничему не научишься. Система управления рисками не всегда оправдывает возложенные на нее надежды. Это происходит потому, что внутренний аудит недостаточно интегрирован в процессы управления рисками. К сожалению, внутренний аудит не так часто проверяет систему управления рисками, несмотря на имеющиеся знания и надежность результата за счет объективности и устоявшейся методологии.

Современный взгляд на роль внутреннего аудита и предложения по достижению эффективности функционирования системы внутреннего контроля

Между тем потенциал внутреннего аудита в этой области огромен. Однако для достижения успеха в оценке рисков службе внутреннего аудита необходимо выйти за рамки традиционной роли. Внутренние аудиторы могут расширить текущие должностные обязанности за счет консультаций менеджмента в отношении прогнозирования и выявления слабых мест в управлении рисками.

По аналогии с детективными сюжетами набор ролей, играемых функцией внутреннего аудита, можно свести к трем основным персонажам: полицейский, детектив и юрист (советник).

В отраслях с высоким уровнем контроля и регулирования, а также в организациях, пытающихся укрепить систему внутреннего контроля, роль полицейского для внутреннего аудитора в порядке вещей. Ее недостаток лишь в том, что она часто приводит к конфликту с менеджментом и другими сотрудниками.

Развитие внутреннего аудита в России отличает то, что он вырос из ревизионных функций, поэтому, как следствие, многие путают понятия «внутренний аудит» и «внутренний контроль». В результате в большинстве российских компаний внутренние аудиторы – это все еще полицейские, а там, где они уже переросли в другие роли, их все еще воспринимают полицейскими. Подобная ситуация характерна для финансового и корпоративного секторов.

В рамках роли детектива внутренние аудиторы концентрируются на выявлении проблем и ознакомлении с ними менеджмента. Недостаток такого подхода в том, что вместо ведения упредительной политики в отношении рисков внутренний аудитор постоянно занят поиском существующих проблем (пытаясь тем самым оправдать свое существование).

Выступая в роли советника, доверенного лица, внутренний аудитор готов более активно делиться с руководством ценной информацией. Он не просто проводит аудит, но и оценивает ключевые бизнес-риски. Функция внутреннего аудита выстраивает прочные деловые взаимоотношения с менеджментом и комитетом по аудиту.

Практика показывает, что наибольшую ценность для организаций представляют внутренние аудиторы, готовые взять на себя в первую очередь роль советника, сохраняя другие роли на случай необходимости. Сценарий, в котором внутренний аудитор действует как полицейский, зачастую приводит в тупик, вызывая, скорее, гнев, чем желание сотрудничать. К счастью, большинство внутренних аудиторов не видят себя в роли полицейских. Следует позаботиться о том, чтобы окружающие не воспринимали их так же. На рынке постоянно появляются новые угрозы и возможности, которые могут ослабить компании, сконцентрированные на прошлом (составление финансовой отчетности) и настоящем (генерация выручки и квартальной прибыли).

Если взглянуть на такие аспекты деятельности любой компании, как корпоративная социальная и экологическая ответственность, обеспечение устойчивого развития, охрана здоровья и труда, соблюдение принципов конфиденциальности и безопасности, можно обнаружить, что все эти вопросы не входили в сферу компетенции внутренних аудиторов еще десять лет назад.

Сейчас все изменилось, и пора обратить на них серьезное внимание, так как функция внутреннего аудита создается именно с целью выявления потенциальных угроз и возможностей и ее сотрудники обладают всеми необходимыми для этого знаниями и навыками.

Расширение области покрытия аудита – уникальный шанс для аудиторов наладить взаимодействие с менеджментом и комитетом по аудиту. Совместная работа над выявлением важнейших потребностей компании и наиболее ценных для нее областей развития, несомненно, укрепит взаимоотношения участников.

Сотрудники службы внутреннего аудита все чаще сталкиваются с просьбой сократить расходы и штат сотрудников. На практике встречаются ситуации, когда руководство не разрешает нанимать внутренних аудиторов даже на существующие в штатном расписании вакансии. В то же время от внутренних аудиторов постоянно требуют увеличения объема выполняемых работ.

Такая ситуация неизбежно порождает новые риски. А ведь задача службы внутреннего аудита – обеспечивать наибольший уровень комфорта и максимально снижать риски. Стремление делать больше с меньшими затратами в лучшем случае приводит к стрессу, а в худшем – к опасному дисбалансу на уровне компании.

Решить эту задачу можно, расширив сферу применения технологий и инструментов непрерывного мониторинга [8]. Разумеется, такой подход может потребовать определенных первоначальных вложений. Однако иногда можно обойтись и без них: некоторые из применяемых инструментов включают в себя средства контроля и управления, которые часто полностью или частично не используются (например, средства контроля в системе SAP (GRC Access Control)).

Можно для решения задачи прибегнуть к помощи комитета по аудиту. В большинстве организаций именно этот орган утверждает бюджет службы внутреннего аудита, и у него есть полномочия запросить у руководства повышение бюджета. К сожалению, этим правом он почти никогда не пользуется.

И наконец, последняя возможность, о которой стоит упомянуть, – обратиться к сторонним провайдерам. Такие компании зачастую могут предложить более экономные способы реализации комплексных, трудоемких или краткосрочных проектов с единовременными затратами.

Структура службы внутреннего аудита часто соответствует структуре организации. Так, компании, широко использующие аутсорсинговые услуги (расчет заработной платы, производство, выполнение заказов и т. п.), чаще используют аутсорсинговые или косорсинговые модели и для внутреннего аудита. Компании,

которые обходятся в упомянутых областях собственными силами, как правило, не нуждаются в помощниках и при проведении внутреннего аудита.

Российская практика показывает, что косорсинг намного активнее применяется для проведения аудитов российских дочерних подразделений западных компаний, чем непосредственно в самих российских компаниях. Это связано, в том числе, с менталитетом российских руководителей в части предоставления доступа сторонних внутренних аудиторов к конфиденциальным данным компании.

Многие руководители службы внутреннего аудита намеренно избегают дискуссий об аутсорсинге или косорсинге, опасаясь, что их использование поставит под угрозу свое существование. Тем не менее, отвергая эти модели, они упускают из виду ряд существенных преимуществ.

Аутсорсинг и косорсинг могут быть экономически оправданы, поскольку избавляют компании от необходимости нанимать и обучать сотрудников, выплачивать им зарплату, отчислять налоги и совершать массу иных обязательных расходов. Аутсорсинг и косорсинг обеспечивают доступ к опыту и навыкам, которых может не оказаться у сотрудников компании. Особенно актуально это сейчас для навыков анализа данных, информационной и экономической безопасности. Количество внутренних аудиторов можно легко регулировать в зависимости от текущей загрузки, бюджета и других определяющих факторов. Сложные или спорные вопросы более эффективно сможет решить внешняя сторона, которой, в отличие от собственных сотрудников компании, не надо беспокоиться о сохранности рабочего места и финансовом благополучии. Прибегнув к аутсорсингу, внутренние аудиторы могут воспользоваться помощью коллег из других стран, разрушить языковые барьеры и выстроить новые перспективы.

Практика проведения оценок функции внутреннего аудита показывает, что комитет по аудиту и менеджмент имели ошибочное или неполное представление о работе внутренних аудиторов. Это означало, что руководитель службы внутреннего аудита неизбежно кого-то разочаровывал. Но, что гораздо хуже, это приводило к упущению выгод и напрасной трате ресурсов.

Первый шаг на пути к восстановлению баланса в этой тройке должен сделать руководитель функции внутреннего аудита. Он должен убедиться, что менеджмент и комитет по аудиту имеют исчерпывающую информацию о деятельности внутреннего аудита и являются его союзниками в вопросах постановки целей, разработки плана аудита и поддержки сопутствующей деятельности. Для того чтобы задать для аудита правильный вектор, руководитель службы внутреннего аудита должен пользоваться авторитетом среди топ-менеджеров и обладать сильными лидерскими навыками.

Он неизбежно столкнется с сопротивлением сотрудников, когда попытается переориентировать службу в стратегическую и консультационную. Это сопротивление можно и нужно преодолеть. Необходимо постоянно убеждаться, что подразделение функционирует в полном соответствии со своими задачами. Меняющаяся конкурентная среда, новые потребности бизнеса, высокая текучесть кадров и другие факторы – все это требует постоянного внимания и свежего взгляда.

Для повышения эффективности взаимодействия между членами комитета по аудиту, внутренними аудиторами и менеджментом необходимо соблюдение основных принципов:

- регулярное открытое общение между функцией внутреннего аудита, менеджментом и комитетом по аудиту;
- независимость функции внутреннего аудита и ее руководителя;
- соизмерение ожиданий от внутреннего аудита и согласованность его стратегического фокуса между всеми участниками процесса;
- внимание на риски, препятствующие росту и повышению прибыльности;
- определение роли внутреннего аудитора: полицейский, детектив или советник;
- расширение границ аудита с учетом новых трендов и проблем;
- управление бюджетом с точки зрения реалистичности выполнения увеличенного объема работ меньшими силами;
- построение оптимальной модели внутреннего аудита в части косорсинга и аутсорсинга;
- значимость и авторитет руководителя функции внутреннего аудита для менеджмента и совета директоров.

Заключение

Итак, нами рассмотрен перечень вопросов, раскрывающих значимость внутреннего аудита, его целей, существующих проблем и предложены решения, которые способны найти свое отражение в отечественной контрольной практике. Статья логично раскрывает тему начиная с определения основных понятий и приведения актуальности темы. В ходе исследования подчеркивается важность достоверности учета и отчетности – регулярных объектов контроля. Проводится сопоставление внутреннего аудита с внутренним контролем и внешним аудитом. А также приводится последовательность осуществления внутреннего аудита. Выявляются и приводятся основные результаты, ожидаемые от работы внутреннего аудита. Научную значимость исследованию придают приведенные проблемы, в числе которых неэффективность работы внутреннего аудита, распространенные ошибки в подчинении внутреннего аудита руководству организации, что приводит к зависимости, неопределенности целей, отсутствию понимания результатов проведенной работы. Также раскрыты основные роли сотрудника службы внутреннего аудита. Представлен новый взгляд на область ответственности службы внутреннего аудита, предложены решения по данному направлению.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020, с изм. от 24.02.2021) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 06.03.2021).
2. Федеральный закон от 19.07.2018 № 209-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_302836/ (дата обращения: 06.03.2021).
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 06.03.2021).
4. Демина, И. Д., Домбровская, Е. Н. Концепция управления рисками как элемент системы внутреннего контроля в государственных (муниципальных) учреждениях // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. – 2019. – № 1. – С. 56–63.
5. Демина, И. Д., Домбровская, Е. Н. Развитие концепции внешнего и внутреннего контроля в компаниях с государственным участием и государственных корпорациях // Аудит. – 2018. – № 2. – С. 9–16.
6. Демина, И. Д., Кришталева, Т. И. Оценка внутреннего контроля в ходе внутреннего финансового аудита государственных (муниципальных) учреждений // Аудит. – 2020. – № 6. – С. 12–17.
7. Кришталева, Т. И., Алферова, Е. Ю. Формирование контрольно-ориентированной системы бухгалтерского учета: монография. – М.: Дашков и К, 2020. – 172 с.
8. Смагина, А. Ю. Развитие системы внутреннего контроля коммерческих организаций // Молодежь и системная модернизация страны: сборник научных статей Международной научной Конференции студентов и молодых ученых: в 2-х томах. Курск, 25–26 мая 2016 г. / отв. ред. А. А. Горохов. – Т. 1. Экономика. Гуманитарные науки. Юриспруденция. Лингвистика и филология. – Курск: Университетская книга, 2016. – С. 170–173.
9. Сонин, А. М. Внутренний аудит: правило трех «В» // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2014. – № 2 (117). – С. 54–60.
10. Сонин, А. М. Внутренний аудит: современный подход: монография. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 64 с.

References

1. Federal Law No. 208-FZ dated on December 26, 1995 (as amended on July 31, 2020, with amended on February 24, 2021) “On Joint-Stock Companies” (with amendments and additions, effective from January 1, 2021), *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (accessed 06.03.2021).
2. Federal Law No. 209-FZ dated on 19.07.2018 “On Amendments to the Federal Law “On Joint-Stock Companies”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_302836/ (accessed 06.03.2021).

3. Federal Law No. 402-FZ dated on December 6, 2011 (as amended on July 26, 2019) “On Accounting” (with amendments and additions, effective from January 1, 2020), *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (accessed 06.03.2021).
4. Demina I. D., Dombrovskaya E. N. The concept of risk management as an element of the internal control system in state (municipal) institutions, *Bukhgalterskii uchët i nalogooblozhenie v byudzhetnykh organizatsiyakh*, 2019, no. 1, pp. 56–63. (In Russian).
5. Demina I. D., Dombrovskaya E. N. Development of the concept of external and internal control in companies with state participation and state corporations, *Audit*, 2018, no. 2, pp. 9–16. (In Russian).
6. Demina I. D., Krishtaleva T. I. Evaluation of internal control during the internal financial audit of state (municipal) institutions, *Audit*, 2020, no. 6, pp. 12–17. (In Russian).
7. Krishtaleva T. I., Alferova E. Yu. *Formation of a control-oriented accounting system: monograph*, Moscow, Dashkov and K, 172 p. (In Russian).
8. Smagina A. Yu. Development of the system of internal control of commercial organizations, *Youth and System Modernization of the Country: Collection of Scientific Articles of the International Scientific Conference of Students and Young Scientists: in 2 volumes, Kursk, May 25–26, 2016*, responsible editor A. A. Gorokhov, Vol. 1. Economy. Humanities. Law. Linguistics and Philology, Kursk, Universitetskaya kniga, 2016, pp. 170–173. (In Russian).
9. Sonin A. M. Internal audit: the rule of three “B”, *Aksionernoe obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya*, 2014, no. 2, pp. 54–60. (In Russian).
10. Sonin A. M. *Internal audit: a modern approach: monograph*, Moscow, Finansy i statistika, 2007, 64 p. (In Russian).

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.76

JEL G11

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-138-145

Булатова Вера Борисовна

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», г. Улан-Удэ, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-0635-258X

e-mail: bulatova_vb@mail.ru

КРАУДФИНАНСЫ: ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. Представлены результаты исследования российского рынка краудфинансирования, в рамках которого раскрыто содержание понятия «краудфинансы», дана характеристика основных сегментов – краудфандинга, краудлендинга и краудинвестинга. Проведен анализ структуры экосистемы краудфинансов в России, выявлены ее специфические особенности. На основе анализа отраслевого законодательства выявлены проблемные моменты, обоснована необходимость введения соответствующих корректировок. По итогам проведенного исследования доказана необходимость дальнейшего развития крауд-технологий на отечественном финансовом рынке в первую очередь за счет усовершенствования внешних условий и механизмов регулирования. В работе использованы следующие научные методы и подходы: наблюдение, сравнение, обобщение, анализ, логический и системно-структурный подходы.

Ключевые слова: краудфинансы, краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг, краудфинансовые площадки, инвестиции, инвестиционные платформы, P2P-кредитование

Для цитирования: Булатова В.Б. Краудфинансы: особенности, тенденции и пути развития в современной России // Вестник университета. 2021. № 4. С. 138–145.

Vera B. Bulatova

Cand. Sci. (Econ.), East Siberia State University of Technology and Management, Ulan-Ude, Russia

ORCID: 0000-0002-0635-258X

e-mail: bulatova_vb@mail.ru

CROWDFUNDING: FEATURES, TRENDS AND WAYS OF DEVELOPMENT IN MODERN RUSSIA

Abstract. The article presents the results of a study of the Russian crowdfunding market, within the framework of which reveals the content of the concept of “crowd finance”, describes the main segments – crowdfunding, crowdlending and crowdinvesting. The paper analyses the structure of the crowdfunding ecosystem in Russia, identifies its specific features. Based on the analysis of the industry legislation, the study reveals the problematic points, justifies the need for introducing appropriate adjustments. According to the results of the study, the author proves the need for further development of crowd technologies in the domestic financial market, primarily due to the improvement of external conditions and regulatory mechanisms. The paper used the following scientific methods and approaches: observation, comparison, generalization, analysis, logical and system-structural approaches.

Keywords: crowd finance, crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting, crowdfunding platforms, investments, investment platforms, P2P lending

For citation: Bulatova V.B. (2021) Crowdfunding: features, trends and ways of development in modern Russia. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 138–145. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-138-145

Введение

Современные вызовы и риски развития российской экономики, обусловленные нехваткой собственных средств, недоступностью внешних источников финансирования для большинства отечественных организаций на фоне сокращения возможностей государственной поддержки актуализируют необходимость

© Булатова В.Б., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Bulatova V.B., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



внедрения новых механизмов продвижения и коммерциализации проектов бизнес-структур (особенно инновационной направленности). Значительный интерес вызывает рынок краудфинансов, набирающий экспоненциальный темп роста, опосредованный развитием информационных технологий на фоне кризисных явлений в мировой экономике.

Теоретический анализ феномена «краудфинансы»

Термин «краудфинансы» встречается в основном в отечественных научных публикациях и используется в качестве собирательного значения различных моделей коллективного привлечения денежных средств через интернет-платформы. Наиболее распространенный термин, используемый для обозначения данного феномена – краудфандинг (от англ. crowd – толпа, funding – финансирование).

Технология краудфинансирования напоминает P2P (от англ. peer-to-peer – равный к равному) «пиринговую, одноранговую компьютерную сеть, основанную на равноправии всех участников», объединяемых на интернет-платформе [5]. Децентрализованный характер сетей P2P повышает ее надежность, «позволяет сохранять работоспособность сети при любом количестве и любом сочетании доступных узлов данной сети» [6].

Отличие краудфинансов от других онлайн-сервисов обусловлено проектностью механизма, наличием временных и финансовых регламентов, возможности вознаграждения (в финансовой или нефинансовой формах в зависимости от крауд-сегмента).

Вступивший в силу с 1 января 2020 г. Федеральный закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон) ввел в оборот новые термины и понятия. Понятие «краудфинансы», включая терминологию структурных элементов данной экосистемы, в принятом законе не содержится, но дается определение инвестиционной платформе. Под ней понимается «информационная система в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», используемая для заключения с помощью информационных технологий и технических средств этой информационной системы договоров инвестирования, доступ к которой предоставляется оператором инвестиционной платформы» (ст. 2) [1].

Аналогом инвестиционных платформ в зарубежных странах являются краудфандинговые площадки. Порядок функционирования таких платформ зависит от законодательных, политических и социально-экономических особенностей страны, в которой организуется эта платформа.

Сравнительный анализ основных сегментов краудфинансирования

Экосистема краудфинансов на современном этапе развития представлена тремя видами: краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг.

В экономической литературе термином «краудфандинг» часто называют совокупность краудфинансовых технологий [3; 18].

Тем не менее, данный подход не является общепринятым. Сущность краудфандинга, как самостоятельного направления экосистемы краудфинансов, заключается в целевом предоставлении денежных средств участниками краудфандинговой площадки другим участникам на безвозмездной основе либо за счет минимального (в том числе нефинансового) вознаграждения. Вознаграждения в этом случае являются символическими и, как правило, не равнозначны сумме пожертвования. В качестве вознаграждения может выступать образец профинансированного продукта, приглашение на мероприятие, публичная благодарность и др.

Вышеуказанную модель краудфинансов называют «условно-возвратным», иногда – «наградным» или «классическим» краудфандингом [4]. Первая в мире краудфандинговая платформа подобного типа ArtistShare, появившаяся в США в 2001 г., специализируется на сборе средств для музыкальных проектов. Впоследствии появились краудфандинговые платформы более широкого профиля. К ним, в частности, относятся: IndieGoGo (2008 г.), Kickstarter (2009 г.), RocketHub (2010 г.).

В России лидерами краудфандинговой модели являются две площадки – Boomstarter.ru (2012 г.) и Planeta.ru (2012 г.). За весь период функционирования платформы Boomstarter собрано более 453 млн руб., реализовано 2 175 успешных проектов, в которых приняло участие более 934 тыс. чел. [14]. Согласно данным официального сайта платформы Planeta.ru, через нее привлечено более 1,4 млрд руб., успешно завершено более 6,3 тыс. проектов, количество пользователей – более 1 млн чел. [13].

В отличие от классического краудфандинга другие модели краудфинансов (краудлендинг и краудинвестинг) ориентированы, прежде всего, на преумножение вложенного капитала.

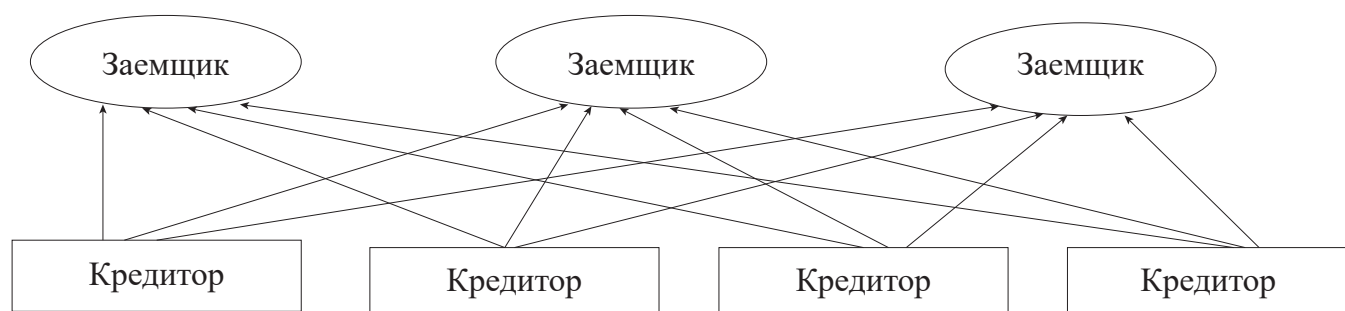
В модели краудлендинга вкладчики (инвесторы, спонсоры) «в качестве вознаграждения получают процент от вложенной суммы в течение определенного времени, а сам вклад возвращается к ним по истечении установленного срока» [4].

В зависимости от правового статуса вкладчиков различают следующие формы краудлендинга:

- p2p (person-to-person) – предоставление займов физическими лицами другим физическим лицам;
- p2b (person-to-business) – предоставление займов физическими лицами для нужд юридических лиц;
- b2b (business-to-business) – предоставление займов от одних представителей бизнеса другим [6].

Тем не менее, классическая модель краудлендинга предполагает предоставление займов одновременно разными кредиторами независимо от их правового статуса. Именно такая модель финансирования обеспечила мировую популярность данного сегмента. По итогам 2019 г. на отечественном краудфинансовом рынке краудлендинг составил более 90 % сделок, а в 2020 г. – свыше 60 % [10].

Типовая модель краудлендинга представлена на рисунке 1.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Типовая модель краудлендинга

В основе краудлендинга лежит возвратное финансирование, обусловленное кредитным характером этого сегмента. Причем в классической модели не предусмотрено наличие каких-либо ограничений на количество кредиторов и сумму займа.

Первой краудлендинговой платформой является известная на мировом финансовом рынке компания Zora, запущенная в 2005 г. В России в настоящее время ведущей краудлендинговой платформой является «Поток», на базе которой с 2016 г. выдано более 11 тыс. займов на сумму более 10 млрд руб. [13].

Займы на российских краудлендинговых платформах, как правило, дороже, чем банковские кредиты (ставка варьирует от 15 % до 30 % годовых), а их средняя сумма составляет около 1 млн руб. Минимальная сумма для инвестирования на таких платформах начинается в среднем от 10 тыс. руб., доходность инвестиций может достигать 20–25 % годовых.

Краудлендинговые займы, как источник финансирования, более применимы для компаний со стабильным денежным потоком. Тем не менее, в качестве заемщиков на отечественных краудлендинговых платформах, как отмечает исполнительный директор Ассоциации операторов инвестиционных платформ К. Косминский, «чаще всего выступают представители малого бизнеса, которым по каким-либо причинам сложно получить кредит в банке» [8]. Причиной для отказа при этом чаще всего является отсутствие залогового обеспечения.

Краудинвестинг, как модель краудфинансирования, предусматривает в качестве вознаграждения участие в акционерном капитале заемщика и получение дивидендов от прибыли его проекта. Причем в качестве способов предоставления заемного финансирования может выступать как непосредственное предоставление займов, так и покупка акций или облигаций.

Схема взаимодействия участников на краудинвестинговой платформе идентична типовой краудлендинговой модели (рис. 1). Главное отличие связано с объектом инвестирования, которым могут быть бизнес-структуры, их проекты, объекты недвижимости, а также «любые источники потенциального дохода, находящиеся в гражданском обороте и способные находиться в долевой собственности» [7].

Краудинвестинг характеризуется наличием большого числа участников при небольшом размере минимального «чека» от одного инвестора (в соответствии с позицией British Business Bank, «не менее 20 инвесторов в рамках одной краудинвестинговой кампании при максимальном «чеке» от одного инвестора до 1 000 фунтов стерлингов»), а также использованием стандартизированных контрактов [16].

Наибольшее распространение краудинвестинг получил в США (площадки EquityNet, AngelList, SeedInvest, Funders Club, CircleUP) и Великобритании (CrowdCube, Seedrs) [2].

В России краудинвестинг является самым молодым сегментом отрасли краудфинансов. Первой отечественной краудинвестинговой платформой стал проект Smartmarket.net (2012–2013 гг.), затем открылась площадка VCStart (2013–2015 гг.) и WeShare (в настоящее время деятельность приостановлена), в 2014 г. была создана компания StartTrack (приостановила работу в апреле 2020 г.), в мае 2015 г. стартовала многофункциональная онлайн-платформа SIMEX.

Сущность инвестиций на платформе SIMEX реализуется в инвестдоле, представляющей собой, «объем прав требования инвестора к проекту, указанному в инвестиционной оферте». По своим инвестиционным долям инвестор получает на площадке опцион на долю в прибыли проекта [15].

Как показывает практика, краудинвестинг чаще всего применяется при разработке нового продукта и финансировании стартапов, когда у предприятия еще нет наработанного капитала, деловых связей, рыночной ниши, кредитной истории и др.

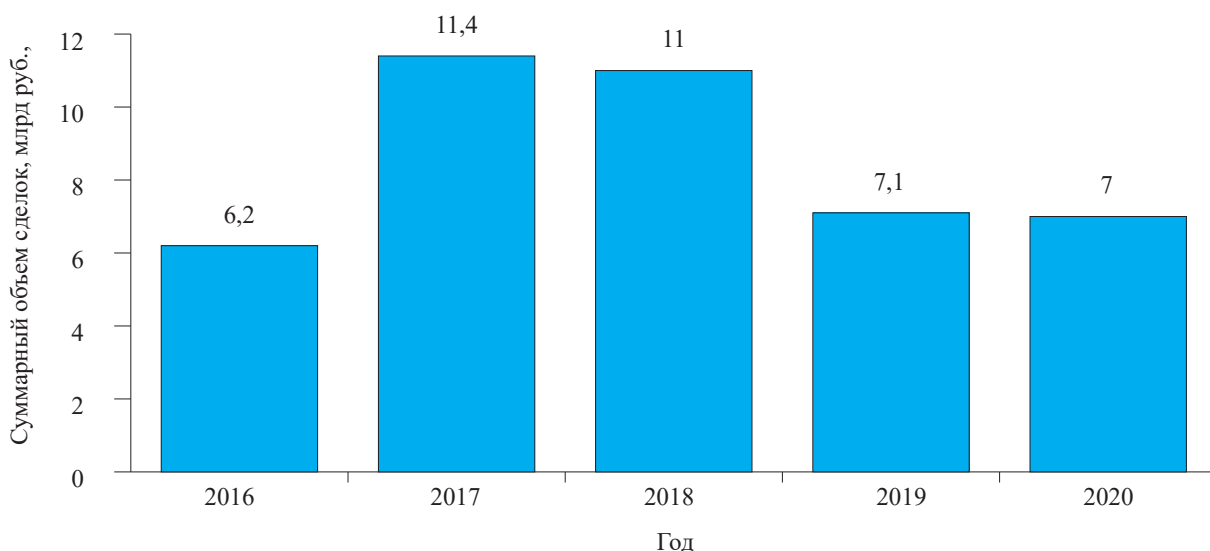
Вообще, считается, что для финансирования инновационных проектов больше всего подходит краудфандинг и краудинвестинг, а для финансирования операционной и инвестиционной деятельности, не связанной с инновациями, – краудлендинг.

Анализ российского рынка краудфинансов

По итогам 2019 г. мировой рынок краудфандинга, как совокупности краудфинансовых технологий, составлял 13,9 млрд долл. США, к концу 2026 г. прогнозируется его увеличение до 39,8 млрд долл. США, а среднегодовой темп роста в течение 2021–2026 гг. – 16,0 % [17].

В мировом объеме краудфинансов доля российского рынка по итогам 2019 г. составила 0,8 %. Общий объем заключенных сделок с использованием инвестиционных платформ в 2018 г. достиг 11 млрд руб. (172 млн долл. США). Причем более 90 % таких сделок на отечественном рынке пришлось на краудлендинг. Объем рынка краудфандинга за 2019 г. составил 7,1 млрд руб. (110 млн долл. США), сократившись по сравнению с 2018 г. на 53 % [10].

Суммарный объем заключенных сделок по всем сегментам краудфинансов представлен на рисунке 2.



Составлено автором по материалам источника [10]

Рис. 2. Объем российского рынка краудфинасирования

Общий объем заключенных краудфинансовых сделок в 2020 г., по сообщению Центрального банка Российской Федерации (далее – Банк России), составил не многим более 7 млрд руб., при этом более половины привлеченных средств (свыше 60 %) составил краудлендинг [9].

В рамках Закона в реестр Банка России по состоянию на 19 марта 2021 г. внесено 34 оператора инвестиционных платформ [12].

Анализ деятельности отечественных крауд-платформ показал, что рынок краудфинансов в стране имеет свои особенности. К ним, в частности, относится позиционирование ряда краудлендинговых платформ как краудинвестиционных (например, ранее функционирующая компания StartTrack). Остальные инвестиционные платформы (за исключением платформы SIMEX) «либо используют «клубную» модель и ориентируются не на массы, а на коллективы обеспеченных инвесторов, либо относятся к категории краудлендинга» [7].

Преобладание краудлендинговых сделок во многом объясняется большей доступностью этого сегмента по сравнению с краудинвестингом (особенно для малых предприятий).

Собственниками или учредителями многих отечественных платформ являются финансово-кредитные организации. К ним, в частности, относятся ключевые краудлендинговые платформы «Поток» (от АО «Альфа-Банк») и «Модуль Деньги» (от АО КБ «Модульбанк»). Вторую группу, составляющую 20 % рынка краудлендинга, представляют площадки «Город Денег» и Lemon.online, учредители которых имеют основной бизнес в сегменте микрофинансовых организаций. Так, оператор площадки «Город Денег» входит в группу компаний АО МФК «Микро Капитал».

Следующая особенность российского рынка краудфинансов связана с отсутствием инструментов государственной поддержки участников рынка (например, таких как программы софинансирования со стороны институтов развития, программы сотрудничества с органами государственной власти и местного самоуправления, налоговые преференции и др.).

Анализ законодательного регулирования отечественных инвестиционных платформ

Закон подвел правовую основу для рынка краудфинансов в стране, установил правила, предъявляемые к инвестиционной платформе. Тем не менее, в новом законодательном акте, как уже было отмечено, отсутствует упоминание базовых терминов, характеризующих структурные элементы экосистемы краудфинансов. Поэтому непонятно, как на законодательном уровне будут разграничены эти совершенно разные по своему содержанию и механизму функционирования сегменты.

Деятельность по организации привлечения инвестиций, согласно ст. 2 Закона, осуществляет оператор инвестиционной платформы, который должен быть зарегистрирован в реестре Банка России, а это означает, что данная деятельность является поднадзорной и подлежит контролю со стороны Банка России.

Согласно ст. 3 Закона, «деятельность по организации привлечения инвестиций осуществляется на основании договоров об оказании услуг по привлечению инвестиций и договоров об оказании услуг по содействию в инвестировании», то есть эта деятельность основана на договорных отношениях [1].

В ст. 5 анализируемого закона перечислены способы инвестирования с использованием инвестиционной платформы. Согласно нововведениям, инвесторы помимо финансовых активов могут приобретать, отчуждать и осуществлять утилитарные цифровые права, включающие право требования передачи вещи (вещей), исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и (или) прав использования результатов интеллектуальной деятельности, а также право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг (ст. 8) [1]. Таким образом, введены новые правила, расширяющие возможности инвестирования на платформе.

Тем не менее, в базовом законе отсутствуют положения и нормы, регулирующие деятельность классических краудфандинговых платформ, в рамках которых предусмотрена безвозмездная поддержка проектов, либо нефинансовая форма вознаграждения.

Для неквалифицированных инвесторов в Законе установлен предел для инвестирования через все крауд-платформы в размере не более 600 тыс. руб. накопленным итогом в течение одного календарного года (ст. 7) [1]. Установленный лимит при незначительном количестве инвесторов существенно ограничивает суммарный объем инвестиций. Поэтому законодателям следует обратить внимание на размер лимита или период его охвата (например, не накопленным итогом за год, а за участие в одном проекте или на одной платформе). Размер лимита при этом можно дифференцировать в зависимости от категории инвестора и степени его платежеспособности.

Следует также отметить, что вложения на инвестиционных платформах не застрахованы, а платформы не отвечают по обязательствам компаний, привлекающих финансовые ресурсы. Учитывая, что на платформах размещаются, как правило, «молодые проекты» (стартапы), вероятность невозврата вложенного капитала крайне высока. Для устранения риска дефолта операторам инвестиционных платформ, кроме юридической проверки проекта, необходимо более тщательно проводить оценку состоятельности его бизнес-модели, а также ввести ограничения на предельные объемы инвестирования проектов, находящихся на ранних стадиях развития.

Для оценки кредитоспособности заемщиков инвестиционным платформам необходимо проводить качественный скоринг, основанный на современных инновационных технологиях быстрого онлайн-анализа без потери качества экспертизы.

В целях снижения рисков инвесторов помимо формирования резервных фондов следует предусмотреть и возможность введения механизма залогового обеспечения. Как предлагает сооснователь краудлендинговой платформы JetLend Роман Хорошев, «было бы полезно подзаконным актом предоставить краудплатформам возможность принимать залог от заемщика, в том числе недвижимость». Далее он отмечает, что если «в таком изначально залоговом продукте, как ипотека, доля невозвратов, по данным ЦБ (Банка России. – Прим. ред.), составляет около 2 %», то «в своей риск-модели мы закладываем долю невозвратов на уровне 12–15 % при самом пессимистичном варианте развития» [11].

Выводы

Несмотря на наличие проблем, которые можно урегулировать на законодательном уровне, механизм альтернативного привлечения капитала посредством инвестиционных платформ при правильном и грамотном его использовании способствует частичному решению ключевых социально-экономических проблем. В первую очередь это объясняется инфраструктурной ролью краудфинансовых платформ, с одной стороны, стимулирующих развитие инновационных проектов, а с другой – повышающих инвестиционную активность хозяйствующих субъектов и населения.

Российская экономика на современном этапе ее развития характеризуется наличием значительного разрыва в соотношении «сбережения – инвестиции». Основная масса сбережений вкладывается в активы, не являющиеся источником финансирования внутреннего накопления, не способствуя, таким образом, ускорению расширенного воспроизводства. Достичь синергии между потребностью бизнес-структур в финансовых ресурсах и желанием выгодного вложения капитала со стороны квалифицированных и неквалифицированных инвесторов во многом способствуют крауд-технологии.

Механизм краудфинансирования основывается на взаимовыгодном сотрудничестве участников. Собственники проектов за счет использования интернет-площадок получают возможность привлечь финансовые ресурсы от большого количества инвесторов. Причем в случае классического краудфандинга они не уплачивают проценты за использование привлеченных ресурсов. Инвесторы в свою очередь имеют возможность вложить небольшие суммы в разные проекты, диверсифицируя тем самым свои вложения.

Заключение

Исследование рынка альтернативных финансов демонстрирует его развитие, несмотря на последствия кризисных явлений (в том числе пандемии COVID-19). Рынок краудфинансов в России уже преодолел порог становления, заложены основы законодательного регулирования данного сегмента.

Тем не менее, для максимального использования потенциала краудфинансов необходимо дальнейшее усовершенствование внешних условий и механизмов регулирования. Учитывая современные вызовы отечественного рынка, необходимо создание адекватной законодательной базы, ориентированной на «мягкое» регулирование, не тормозящее развитие эффективных краудфинансовых моделей. Нормативное регулирование должно быть направлено, прежде всего, на повышение доверия к краудфинансовым технологиям, защиту прав инвесторов, кредиторов, субъектов, привлекающих денежные средства, а также специализированных платформ.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/ (дата обращения: 02.03.2021).
2. Езангина, И. А., Евстратов, А. В. Новые инструменты финансирования малого и среднего предпринимательства в России: краудинвестинг // Финансы: теория и практика. – 2019. – Т. 23, № 3 (111). – С. 122–136. <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2019-23-3-122-136>
3. Игошина, К. Е. Краудфандинг как инновационный инструмент финансирования проектов // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2017. – Т. 4, № 2. – С. 123–131. <https://doi.org/10.18334/grfi.4.2.38031>
4. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России: аналитический доклад // НИУ ВШЭ. – Апрель, 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.csr.ru/upload/iblock/d43/d43abe96c5e5a9cc5dea8c673f5028e1.pdf> (дата обращения: 02.03.2021).
5. Патласов, О. Ю., Грахов, А. А. Краудфандинг и сеть Р2Р: прогноз взаимодействия и альтернативного финансирования в условиях кризиса // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2016. – № 4 (26). – С. 204–218. <https://doi.org/10.17238/issn1998-5320.2016.26.204>
6. Сироткин, А. С. Диджитализация и краудфинансы: особенности и перспектива в сфере финансовых технологий // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Т. 9, № 4. – С. 1661–1676. <https://doi.org/10.18334/vinec.9.4.41453>
7. Соколов, И. Н., Солохин, А. А., Фияксель, Э. А. Сравнительный анализ российских краудинвестинговых платформ // Инновации. – 2017. – № 9 (227). – С. 48–56.
8. Горова, Н. Краудлендинг перерос «песочницу» // Коммерсантъ Деньги № 17. – 2020. 30 июня. – С. 46–48.
9. Зубков, И., Швабауэр, Н. Вложить стало веселей // Российская газета – Федеральный выпуск. – 2021. – 18 февраля. – № 36 (8387) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2021/02/18/obem-rynka-kraudfandinga-v-rossii-v-2020-godu-prevysil-sem-mlrd-rublej.html> (дата обращения: 02.03.2021).
10. Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг: доклад для общественных консультаций // Банк России. – Август, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/content/document/file/112055/consultation_paper_200811.pdf (дата обращения: 02.03.2021).
11. Хорошев, Р. Чего не хватает в законе о краудфинансах // Ведомости. – 2019. – 20 декабря [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/12/20/819236-hvataet-zakone> (дата обращения: 02.03.2021).
12. Реестр операторов инвестиционных платформ // Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/registries/infrastr/> (дата обращения: 02.03.2021).
13. Официальный сайт платформы Поток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business.potok.digital/> (дата обращения: 02.03.2021).
14. Официальный сайт платформы Boomstarter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://boomstarter.ru/> (дата обращения: 02.03.2021).
15. Официальный сайт платформы SIMEX [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://simex.global/ru> (дата обращения: 02.03.2021).
16. Equity Crowdfunding in the UK: Evidence from the Equity Tracker: Research Report // British Business Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2015/03/230315-Equity-crowdfunding-report-final.pdf> (дата обращения: 02.03.2021).
17. Global Crowdfunding Market Size, Status and Forecast 2020–2026 // Absolute Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.absolutereports.com/global-crowdfunding-market-15043142> (дата обращения: 02.03.2021).
18. Kirby, E., Worner, S. Crowd-funding: An infant industry growing fast // Staff Working Paper of the IOSCO Research Department. – February, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf> (дата обращения: 02.03.2021).

References

1. Federal Law No. 259-FZ dated on August 2, 2019 (as amended on July 31, 2020) “On Attracting Investments Using Investment Platforms and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/ (accessed 02.03.2021).

2. Ezangina I. A., Evstratov A. V. New Instruments for financing small and medium enterprises in Russia: crowdfunding, *Finance: Theory and Practice*, 2019, vol. 23, no. 3 (111), pp. 122–136. (In Russian). <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2019-23-3-122-136>
3. Igoshina K. E. Crowdfunding as an innovative tool for project financing, *Global Markets and Financial Engineering*, 2017, vol. 4, no. 2, pp. 123–131. (In Russian). <https://doi.org/10.18334/grfi.4.2.38031>
4. New Tools for Attracting Financing for the Development of Technology Companies: Usage Practices and Development Prospects in Russia: Analytical Report, *National Research University Higher School of Economics*, Moscow, April, 2018. Available at: <https://www.csr.ru/upload/iblock/d43/d43abe96c5e5a9cc5dea8c673f5028e1.pdf> (accessed 02.03.2021). (In Russian).
5. Patlasov O. Yu., Grakhov A. A. Crowdfunding and the P2P network: prediction of interaction and alternative funding in crisis, *The Science of Person: Humanitarian Researches*, 2016, no. 4 (26), pp. 204–218. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-i-set-p2p-prognoz-vzaimodeystviya-i-alternativnogo-finansirovaniya-v-usloviyah-krizisa/viewer> (accessed 22.12.2020). (In Russian). <https://doi.org/10.17238/issn1998-5320.2016.26.204>
6. Sirotkin A. S. Digitalization and crowdfunding: features and prospects in financial engineering, *Russian Journal of Innovation Economics*, 2019, vol. 9, no. 4, pp. 1662–1676. (In Russian). <https://doi.org/10.18334/vinec.9.4.41453>
7. Sokolov I. N., Solokhin A. A., Fiyaksel E. A. Comparative analysis of the Russian equity crowdfunding platforms, *Innovations*, 2017, no. 9 (227), pp. 48–56. (In Russian).
8. Gorova N. Crowdlending has outgrown the “sandbox”, *Kommersant Den'gi* no. 17, 2020, June 30, pp. 46–48. (In Russian).
9. Zubkov I., Shvabauer N. Invest became more fun, *Rossiiskaya gazeta – Federal'nyi vypusk*, 2021, February 18, no. 36 (8387). Available at: <https://rg.ru/2021/02/18/obem-rynka-kraudfandinga-v-rossii-v-2020-godu-prevysil-sem-mlrd-rublej.html> (accessed 02.03.2021). (In Russian).
10. Development of Alternative Investment Mechanisms: Direct Investments and Crowdfunding: Report for Public Consultations, *Bank of Russia*, 2020. Available at: http://www.cbr.ru/content/document/file/112055/consultation_paper_200811.pdf (accessed 02.03.2021). (In Russian).
11. Khoroshev R. What is missing in the Law on Crowdfunding, *Vedomosti*, 2019. Available at: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/12/20/819236-hvataet-zakone> (accessed 02.03.2021). (In Russian).
12. Register of investment platform operators, *Bank of Russia*. Available at: <http://www.cbr.ru/registries/infrastr/> (accessed 02.03.2021). (In Russian).
13. Official website of the Potok platform. Available at: <https://business.potok.digital/> (accessed 02.03.2021).
14. Official website of the Boomstarter platform. Available at: <https://boomstarter.ru/> (accessed 02.03.2021).
15. Official website of the SIMEX platform. Available at: <https://simex.global/ru> (accessed 02.03.2021).
16. Equity Crowdfunding in the UK: Evidence from the Equity Tracker: Research Report, *British Business Bank*. Available at: <https://www.british-business-bank.co.uk/> (accessed 02.03.2021).
17. Global Crowdfunding Market Size, Status and Forecast 2020–2026, *Absolute Reports*. Available at: <https://www.absolutereports.com/global-crowdfunding-market-15043142> (accessed 02.03.2021).
18. Kirby E., Worner S. Crowd-funding: An infant industry growing fast, *Staff Working Paper of the IOSCO Research Department*, 2014. Available at: <https://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf> (accessed 02.03.2021).

**Володина Анастасия
Олеговна**

аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

e-mail: nasska95@mail.ru

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассмотрена сущность рыночной стоимости компании, уточнено понятие капитализации предприятия. Проведен анализ российских и зарубежных исследований, посвященных выявлению количественных факторов, оказывающих влияние на рыночную стоимость компаний. При анализе отечественных исследований особое внимание уделено нефтегазовой и электроэнергетической отраслям экономики. Анализ зарубежных исследований включает компании Италии, Индонезии и Иордании. Проанализирована структура и динамика российского фондового рынка, влияние выручки, чистой прибыли, уровня дивидендных выплат, рентабельности активов, соотношения заемных и собственных средств, а также рентабельности продаж на величину рыночной стоимости электроэнергетических компаний, акции которых обращаются на фондовом рынке России. Выявлены основные количественные факторы, оказывающие воздействие на величину капитализации компаний. Определены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: капитализация компании, фондовый рынок, цена акции, стейкхолдеры, стоимость предприятия, факторы капитализации, дивиденды, рентабельность

Для цитирования: Володина А.О. Факторы, влияющие на капитализацию компании // Вестник университета. 2021. № 4. С. 146–151.

Anastasia O. Volodina

Postgraduate Student, State University of Management, Moscow, Russia

e-mail: nasska95@mail.ru

FACTORS AFFECTING THE COMPANY'S CAPITALIZATION

Abstract. The article considers the essence of the company's market value, clarifies the concept of enterprise capitalization. The author analyses Russian and foreign studies devoted to the identification of quantitative factors that affect the market value of companies. In the analysis of domestic research, the author pays special attention to the oil and gas and electric power industries of the economy. The analysis of foreign studies includes companies from Italy, Indonesia and Jordan. The paper analysed the structure and dynamics of the Russian stock market, the influence of revenue, net profit, the level of dividend payments, return on assets, the ratio of borrowed and own funds, as well as the return on sales by the amount of the market value of electric power companies whose shares are traded on the Russian stock market. The study identifies the main quantitative factors affecting the capitalization of companies. The author determines the directions of further research.

Keywords: company capitalization, stock market, share price, stakeholders, enterprise value, capitalization factors, dividends, profitability

For citation: Volodina A.O. (2021) Factors affecting the company's capitalization. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 146–151. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-146-151

Введение

Ориентация на стоимостное управление предприятием приобретает все большее значение. Более того, успешность и гармоничное развитие компании определяется поставленной целью и путями ее достижения. В современных условиях экономического развития приоритет ставится не только на максимизации благосостояния акционеров имущественного комплекса, а на сбалансированном учете интересов всех заинтересованных сторон предприятия. Необходимо найти оптимум, при котором максимизация выгод одних стейкхолдеров не влечет за собой минимизацию учета интересов других, поскольку стоимость компании – показатель, объединяющий интересы всех заинтересованных сторон – акционеров, менеджеров, сотрудников, клиентов, поставщиков, потенциальных инвесторов. Однако с точки зрения внешних стейкхолдеров компании не всегда представляется возможным адекватно оценить внутренние резервы к росту деятельности организации и, как следствие, динамику ее стоимости в целом как имущественного комплекса на основе инсайдерских данных в силу их недоступности. Несмотря на современную концепцию

© Володина А.О., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Volodina A.O., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



повышения уровня транспарентности информации у потенциальных инвесторов недостаточно данных для определения внутренней стоимости предприятия. Таким образом, возникает необходимость использования доступного для анализа и оценки показателя, отражающего инвестиционную привлекательность компании. Таким показателем может выступать капитализация предприятия, то есть его рыночная стоимость, формирующаяся на рынке под воздействием спроса и предложения ценных бумаг компании. Однако именно в связи с указанным механизмом формирования цены акций рыночная стоимость предприятия подвержена значительным колебаниям в силу различных факторов влияния, которыми необходимо управлять в целях повышения инвестиционной привлекательности компании и максимизации благосостояния ее стейкхолдеров.

Более того развитие фондового рынка, появление новых инструментов способствуют расширению альтернатив инвестиционных вложений. В связи с этим с точки зрения управления компанией возникает необходимость осуществления менеджмента таким образом, чтобы акции конкретного предприятия стали приоритетным объектом инвестирования, обуславливая рост рыночной стоимости компании.

Литературный обзор

Сущность понятия капитализации носит дискуссионный характер. Капитализация предприятия в научной литературе рассматривается как способ распределения и использования прибыли, предполагающий направление ее на цели развития предприятия; процесс увеличения капитала компании, а также как метод оценки стоимости предприятия [2; 3; 5].

В большинстве исследований капитализация рассматривается как совокупная стоимость размещенных обыкновенных акций компаний, рассчитываемая посредством умножения количества акций на их рыночную цену [1].

Однако данные подходы не отражают в достаточной мере сущность рассматриваемого понятия, при этом не противореча, а дополняя друг друга. По мнению автора, рыночная капитализация представляет собой показатель, отражающий совокупность интересов стейкхолдеров компании, изменяющийся под воздействием набора факторов и выражающий цену организации, информация о которой, как правило, находится в открытом доступе.

Таким образом, для достижения основной цели организации – максимизации благосостояния стейкхолдеров предприятия – необходимо выявить, оценить и воздействовать на совокупность факторов, влияющих на капитализацию компании.

Большая часть российских исследований посвящена анализу факторов, влияющих на капитализацию компаний нефтегазового сектора экономики. Исследование, включающее в себя восемь нефтегазовых компаний за период 2006–2017 гг., показало, что положительное влияние на рыночную стоимость предприятия оказывают такие факторы, как рост показателей рентабельности в сегменте добычи и переработки нефти, дивидендных выплат, рентабельности собственного капитала, однако корреляция между уровнем заемного капитала предприятий и их рыночной стоимостью не выявлена [4]. Другой анализ изменения капитализации нефтегазовых компаний показал сильную зависимость данного показателя от отраслевых факторов, таких как цена на нефть и объем добычи нефти. В анализ также были включены макроэкономические факторы, результатом которого стали следующие выводы: при росте величины валового внутреннего продукта и повышении кредитного рейтинга капитализация нефтяных предприятий имеет тенденцию к росту, а при увеличении ставки рефинансирования – к снижению [7].

Исследование рыночной стоимости компаний электроэнергетического сектора российской экономики показало, что изменение капитализации предприятий данной отраслевой специфики не объясняется проводимой дивидендной политикой. При этом значительное влияние на зависимый показатель оказывает отношение капитализации к денежному потоку, а не показатели рентабельности [9]. Анализ 66 энергетических компаний за периоды 2000–2007 гг. (докризисный) и 2008–2011 гг. (посткризисный) показал, что в докризисный период на капитализацию предприятий существенное влияние оказывали такие факторы, как чистая прибыль, уровень запасов, величина дебиторской задолженности, а также уровень краткосрочных активов. Посткризисный период характеризуется влиянием на рыночную стоимость объемов деятельности предприятия, выражающимся величиной выручки от продаж, величины акционерного капитала, а также краткосрочного заемного капитала [8].

Стоит отметить, что без учета вида деятельности компании, в научной литературе выделяются такие факторы, влияющие на рыночную стоимость предприятия, как прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации (EBITDA), уровень инвестированного капитала, величина нематериальных активов, а также уровень экономической добавленной стоимости [5].

Наряду с отечественными исследованиями влияния различных факторов на капитализацию компании, автором было рассмотрено несколько зарубежных.

На рыночную стоимость компаний, акции которых обращаются на Индонезийской фондовой бирже, оказывают влияние такие факторы, как рентабельность собственного капитала, а также уровень дивидендных выплат. При этом гипотезы о положительном влиянии интеллектуального капитала и рентабельности активов компании на капитализацию не подтвердились. Интеллектуальный капитал в настоящем исследовании рассматривается как совокупность знаний, принадлежащих или контролируемых определенной организацией, которые оказывают существенное влияние на механизмы формирования стоимости компании [6].

Исследование рыночной капитализации финансового сектора в Иордании за период 2010–2016 гг. показало, что на рассматриваемые показатели наибольшее влияние оказывают рентабельность собственного капитала компании, а также размер дивиденда, приходящегося на одну акцию. Рентабельность активов и прибыль на акцию не являются объясняющими переменными волатильности рыночной стоимости банков в Иордании [11].

Анализ влияния рентабельности собственного капитала и рентабельности активов на рыночную стоимость листинговых компаний Италии за период 2008–2017 гг. показал, что данные показатели имеют обратную зависимость от капитализации, то есть отрицательный коэффициент корреляции [12].

Подводя итог проведенному анализу исследований факторного влияния на рыночную стоимость компаний, следует отметить, что основными драйверами роста капитализации как отечественных, так и зарубежных компаний являются такие, как увеличение рентабельности собственного капитала, проводимая дивидендная политика, а именно увеличение дивидендных выплат акционерам. С точки зрения инвестиционной привлекательности прибыльность вложений в компанию и повышение дивидендов, а также их стабильная выплата, безусловно, привлекают больший круг инвесторов, увеличивая спрос на ценные бумаги компании и, как следствие, повышая рыночную стоимость акций. Влияние уровня чистой прибыли, показателей рентабельности и уровня заемного капитала является противоречивым. Влияние чистой прибыли может оказывать косвенное воздействие на величину капитализации компании. В частности, от результатов деятельности предприятия зависят как размер дивидендов, который будет выплачен акционерам компании, так и уровень реинвестирования прибыли, поддержание которого необходимо для функционирования и развития предприятия. Уровень заемного капитала оказывает непосредственное влияние на капитализацию предприятия, поскольку влияет не только на финансовый результат предприятия, но и на финансовое положение компании в целом. Более того, возможности привлечения средств организацией, имеющей высокое соотношение заемного и собственного капитала значительно ограничены, что влечет за собой замедление роста деятельности и, как следствие, снижение рыночной стоимости компании.

Анализ эмпирических данных и его результаты

Автором рассмотрена динамика и структура российского фондового рынка, а также проведен анализ влияния таких факторов, как уровень выручки от продаж, величина чистой прибыли, показатели рентабельности активов и продаж, уровень дивидендных выплат, а также соотношение заемного и собственного капиталов на капитализацию электроэнергетических компаний, акции которых обращаются на фондовой бирже Российской Федерации (далее – РФ), за период 2015–2019 гг.

Динамика рыночной капитализации фондового рынка РФ имеет тенденцию к росту. Если на конец четвертого квартала 2013 г. совокупная рыночная капитализация составляла 91 838 449 403 руб., то на конец 2020 г. этот показатель составил 51 427 760 513 936 руб. В среднем ежегодный прирост совокупной рыночной стоимости компаний за период 2014–2020 гг. составил 15 %. Что касается количества компаний, акции которых обращаются на фондовом рынке РФ, то на конец 2013 г. зарегистрировано 275 эмитентов ценных бумаг, а на конец 2020 г. – 245, что говорит о сокращении количества эмитентов, но вкпе с ростом рыночной капитализации предприятий. Наибольший удельный вес в структуре рыночной стоимости отечественного фондового рынка занимают нефтегазовые компании: ПАО «Газпром» – 9,77 %, ПАО «НОВАТЭК» – 7,42 %,

ПАО «НК «Роснефть» – 8,98%, а также компании горно-металлургической промышленности, например, ПАО «ГМК «Норильский никель» – 7,27 %. По количеству эмитентов выделяются электроэнергетические компании, количество которых более 50 [10].

В таблице 1 представлены результаты анализа влияния таких факторов как уровень выручки от продаж X_1 , величина чистой прибыли X_2 , показатели рентабельности активов X_3 и продаж X_4 , уровень дивидендных выплат X_5 , а также соотношение заемного и собственного капитала X_6 на капитализацию 10 электроэнергетических компаний, акции которых обращаются на фондовой бирже РФ, за период 2015–2019 гг. Анализ проводился на основе определения коэффициентов корреляции Cor и детерминации R^2 .

Таблица 1

**Результаты анализа влияния факторов на рыночную стоимость
российских электроэнергетических компаний**

Наименование компании	Показатель	Фактор					
		X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
ПАО «Интер РАО ЕЭС»	Cor	0,45	–0,09	–0,14	–0,12	0,95	0,70
	R^2	0,20	0,01	0,02	0,02	0,90	0,49
ПАО «ТГК № 1»	Cor	0,10	0,94	0,94	0,50	0,55	–0,66
	R^2	0,01	0,89	0,88	0,25	0,30	0,43
ПАО «ФГК – РусГидро»	Cor	0,27	0,22	0,18	–0,12	–0,61	–0,46
	R^2	0,07	0,05	0,03	0,01	0,38	0,21
ПАО «ФСК ЕЭС»	Cor	0,89	0,33	0,25	0,23	0,83	–0,97
	R^2	0,79	0,11	0,06	0,05	0,69	0,93
ПАО «Энел Россия»	Cor	0,72	0,26	0,21	0,26	0,87	–0,54
	R^2	0,52	0,07	0,04	0,07	0,76	0,29
ПАО «Юнипро»	Cor	–0,31	–0,73	–0,69	–0,70	0,08	0,44
	R^2	0,10	0,53	0,47	0,49	0,01	0,19
ПАО «Мосэнерго»	Cor	0,90	0,95	0,91	0,95	0,83	–0,85
	R^2	0,82	0,89	0,83	0,89	0,69	0,72
ПАО «РОССЕТИ»	Cor	0,95	0,32	0,33	0,37	0,41	–0,96
	R^2	0,91	0,10	0,11	0,14	0,17	0,92
ПАО «Красноярскэнергосбыт»	Cor	0,90	–0,79	–0,80	–0,84	–0,88	0,66
	R^2	0,82	0,62	0,64	0,70	0,77	0,44
ПАО «Пермская энергосбытовая компания»	Cor	0,95	0,95	0,95	0,93	0,91	–0,90
	R^2	0,90	0,90	0,90	0,87	0,83	0,82

Составлено автором по материалам исследования

На основе результатов анализа данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод о том, что в большинстве случаев выручка от реализации оказывает влияние на капитализацию компании, что подтверждается величиной коэффициента корреляции, а также объясняющей переменной – коэффициентом детерминации. Уровень чистой прибыли и дивидендных выплат в основном также являются значимыми переменными. Показатели рентабельности оказывают меньшее значение на изменение рыночной стоимости электроэнергетических компаний. Рост соотношения заемных и собственных средств, как правило, оказывает отрицательное влияние на величину капитализации предприятия, осуществляющую деятельность в электроэнергетическом секторе экономики.

Заключение

Таким образом, проведенный анализ влияния факторов на величину рыночной стоимости российских электроэнергетических компаний показал результаты, согласующиеся с проведенными ранее исследованиями. Однако, следует отметить, что нельзя полностью исключать влияния уровня выплачиваемых дивидендов

и рентабельности активов. Более того, в некоторых случаях коэффициент корреляции по фактору дивидендов является отрицательным. Это связано с тем, что необходимо осуществлять сбалансированную дивидендную политику и цели функционирования компании. Рост дивидендных выплат является позитивным фактором для инвесторов, однако это влияние может быть положительным лишь в краткосрочном периоде, если предприятие не реинвестирует часть прибыли в развитие деятельности.

В качестве дальнейших исследований необходимо рассмотреть больший спектр факторов, а также расширить выборку компаний. В качестве рыночных факторов необходимо уделить особое внимание отраслевым, специфичным показателям деятельности, рассмотреть влияние движения фондового рынка в целом, величину предложения ценных бумаг на рынке.

Особого внимания и исследований требуют качественные характеристики, влияющие на капитализацию компании. К таким характеристикам относятся качество корпоративного управления компанией, поведенческие аспекты процесса инвестирования.

Следует также отметить влияние информации на резкое изменение уровня капитализации компании. Этому вопросу посвящено множество научных работ. Однако в условиях информационной эры и цифровизации большинства сфер человеческой жизни влияние этих факторов все сложнее снизить. При этом определенные новостные события оказывают, как правило, краткосрочное влияние на величину рыночной стоимости, и если проводить анализ капитализации по кварталам, полугодиям, годам – влияние этих факторов может быть сглажено.

Библиографический список

1. Алмосов, А. П., Брехова, Ю. В., Шуралев, Д. А. Влияние отраслевых факторов на формирование капитализации нефтяных компаний (на материалах отечественных компаний нефтяного сектора) // Вопросы управления. – 2019. – № 2 (38). – С. 217–223.
2. Белемаева, А. В., Калимуллин, Д. М. Анализ значимости оценки инноваций в процессе увеличения капитализации предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 1-1 (59). – С. 35–38.
3. Лемещенко, П. С. Капитализация предприятия в условиях институциональных изменений: теория, практика, оценка, моделирование // Экономика промышленности. – 2019. – № 2 (86). – С. 160–170.
4. Нуреев, Р. М., Бусыгин, Е. Г. Крупнейшие публичные нефтяные компании: влияние внешних и внутренних факторов на капитализацию // Финансовые рынки и банки. – 2019. – № 23 (5). – С. 87–100.
5. Плотников, А. П., Шишлов, Р. А. К вопросу оценки рыночной стоимости компаний в современных условиях // Известия Саратовского университета. – 2018. – № 1. – С. 68–73.
6. Путри Ш., А., Азварди, С. Влияние интеллектуального капитала, доходности и дивидендов на рыночную капитализацию // Финансы: теория и практика. – 2020. – № 24 (3). – С. 174–182.
7. Рыбаченко, Е. А. Влияние различных факторов на капитализацию нефтегазовых компаний // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2017. – № 1. – С. 222–225.
8. Федорова, Е. А., Антаненкова, И. С. Влияние финансово-экономических показателей электроэнергетических компаний на их капитализацию // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 40 (130). – С. 36–42.
9. Чистяков, А. Е., Савичева, А. Н., Антипова, Н. А., Уланова, А. В. Фундаментальные проблемы оценки стоимости компаний: практическая проверка теоретических подходов в долгосрочной перспективе // Теоретическая экономика. – 2018. – № 3. – С. 181–188.
10. Количественные показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moex.com/s26> (дата обращения: 28.02.2021).
11. Almunani, M. A. Y. An empirical study on effect of profitability ratios & market value ratios on market capitalization of commercial banks in Jordan // International Journal of Business and Social Science. – 2018. – № 9 (4). – Pp. 39–45. <https://doi.org/10.30845/ijbss.v9n4p6>
12. Pavone, P. Market capitalization and financial variables: Evidence from Italian listed companies // International Journal of Academic Research Business and Social Sciences. – 2019. – № 9 (3). – Pp. 1356–1371. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v9-i3/5802>

References

1. Almosov A. P., Brekhova Yu. V., Shuralev D. A. The influence of industry factors on the formation of the capitalization of oil companies (based on the materials of domestic companies in the oil sector), *Management Issues*, 2019, no. 2 (38), pp. 217–223. (In Russian).
2. Belemaeva A. V., Kalimullin D. M. Analysis of the significance of evaluating innovations in the process of increasing the capitalization of an enterprise, *Economy and Business: Theory and Practice*, 2020, no. 1–1 (59), pp. 35–38. (In Russian).
3. Lemeshchenko P. S. Enterprise capitalization in the context of institutional changes: theory, practice, evaluation, modeling, *Economy of Industry*, 2019, no. 2 (86), pp. 160–170. (In Russian).
4. Nureev R. M., Busygin E. G. The largest public oil companies: the impact of external and internal factors on capitalization, *Financial Markets and Banks*, 2019, no. 23 (5), pp. 87–100. (In Russian).
5. Plotnikov A. P., Shishlov R. A. On the issue of assessing the market value of companies in modern conditions, *Izvestiya of Saratov University*, 2018, no. 1, pp. 68–73. (In Russian).
6. Putri Sh.A., Azvardi S. Impact of intellectual capital, returns and dividends on market capitalization, *Finance: Theory and Practice*, 2020, no. 24 (3), pp. 174–182. (In Russian).
7. Rybachenko E. A. Influence of various factors on the capitalization of oil and gas companies, *Interekspo Geo-Sibir'*, 2017, no. 1, pp. 222–225. (In Russian).
8. Fedorova E. A., Antanenkova I. S. Impact of financial and economic indicators of electric power companies on their capitalization, *Financial Analytics: Science and Experience*, 2012, no. 40 (130), pp. 36–42. (In Russian).
9. Chistyakov A. E., Savicheva A. N., Antipova N. A., Ulanova A. V. Fundamental problems of assessing the value of companies: a practical test of theoretical approaches in the long term, *Teoreticheskaya ekonomika*, 2018, no. 3, pp. 181–188. (In Russian).
10. *Quantitative indicators*. Available at: <https://www.moex.com/s26> (accessed: 28.02.2021). (In Russian).
11. Almumani M. A. Y. An empirical study on effect of profitability ratios & market value ratios on market capitalization of commercial banks in Jordan, *International Journal of Business and Social Science*, 2018, no. 9 (4), pp. 39–45. <https://doi.org/10.30845/ijbss.v9n4p6>
12. Pavone P. Market capitalization and financial variables: Evidence from Italian listed companies, *International Journal of Academic Research Business and Social Sciences*, 2019, no. 9 (3), pp. 1356–1371. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v9-i3/5802>

Зыонг Тхи Фыонг Тхюнг
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: 0000-0002-4982-8189
e-mail: thuyduong.guu@gmail.com

ИЗМЕРЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ: ИНДЕКСЫ И МЕТОДЫ

Аннотация. Финансовое развитие страны – широкое понятие, которое может измеряться по-разному. В статье представлены показатели финансового развития, применимые для разработки индекса финансового развития отдельно взятой страны. Индекс финансового развития можно было бы использовать для ранжирования и сравнения уровня финансового развития стран или проверки взаимосвязи между финансовым развитием и экономическим ростом. Указаны преимущества и ограничения разных методов, включая стандартизированный метод, метод анализа основных компонентов, анализа охвата данных. Также предложено использовать анализ охвата данных в качестве обновленного и продвинутого метода построения индекса финансового развития. Ожидается, что этот метод усилит количественный подход в исследованиях финансового развития и экономического роста.

Ключевые слова: индекс финансового развития, национальное финансовое развитие, методы измерения, анализ основных компонентов, PCA, анализ охвата данных, DEA, средневзвешенное значение, финансовая система, финансовый рынок, финансовые институты, экономический рост

Для цитирования: Зыонг Т.Ф.Т. Измерение национального финансового развития: индексы и методы // Вестник университета. 2021. № 4. С. 152–160.

Duong Thi Phuong Thuy
Postgraduate Student, State
University of Management,
Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-4982-8189
e-mail: thuyduong.guu@gmail.com

MEASURING NATIONAL FINANCIAL DEVELOPMENT: INDEXES AND METHODS

Abstract. Financial development of a country is a broad concept and can be measured in different ways. The article presents the indicators of financial development applicable for the development of the Financial Development Index (FDI) of a particular country. Financial development index could be used to rank and compare the level of financial development among countries or to test the relationship between financial development and economic growth. The paper points out the advantages and limitations of several methods including standardized method, Principle Component Analysis (PCA) method, Data Envelopment Analysis (DEA) method. The author also suggests to use Data Envelopment Analysis as an updated and advanced method to construct Financial Development Index. It is expected that this method will strengthen the quantitative approach in the research of financial development and economic growth.

Keywords: Financial Development Index, National financial development, methods measurement, Principle Component Analysis, PCA, Data Envelopment Analysis, DEA, Weighted average, financial system, financial market, financial institutions, economic growth

For citation: Duong T.P.T. (2021) Measuring national financial development: indexes and methods. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 152–160. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-152-160

Введение

Существует множество различных определений финансового развития, тем самым формируются различные подходы при оценке текущего состояния финансового развития. Р. Левин определяет, что финансовое развитие – это совершенствование финансовой системы при выполнении функций, включающих: накопление сбережений; распределение капитала для производственных инвестиций; надзор за инвестициями; распределение рисков и обмен товарами и услугами [8]. Следуя второму подходу, П. Хартманн и соавторы определяют, финансовое развитие как процесс финансовых инноваций и совершенствования институтов и организаций в финансовой системе, сокращения асимметрии информации, совершенствования функций рынков, повышения способности заключать контракты, снижения трансакционных издержек и усиления конкуренции [6]. Согласно третьему подходу, Всемирный экономический форум (далее – ВЭФ) определяет, что финансовое развитие – это факторы, политика и институты, ведущие к эффективному финансовому посредничеству и рынкам,

© Зыонг Т.Ф.Т., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Duong T.P.T., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



а также к глубокому и широкому доступу к капиталу и финансовым услугам [16]. Соответственно, финансовое развитие измеряется такими показателями, как: финансовая глубина, объем, доступность и надежность финансовой системы; или анализ эффективности и результативности финансовых рынков, банковской системы, финансовых посредников и институтов, разнообразие и доступность финансовых услуг.

Измерение финансового развития в странах необходимо для оценки развития финансовой системы, тем самым регулируя сильную или слабую сторону финансовой политики в каждый период, с целью оценить рациональность имеющейся политики [3]. Однако одним из главных приоритетов является выбор показателей и переменных, которые наилучшим образом отражают уровень развития финансовой системы страны, а также измерение эффективности финансовых посредников. Выбор индексов, отражающих финансовое развитие, является сложной задачей, учитывая разнообразие услуг и финансовых рынков в рамках финансовой системы, наряду со многими другими субъектами и элементами, участвующими в деятельности финансовых посредников. Большинство исследований в этой области используют несколько отдельных финансовых показателей для представления финансового развития по отношению к экономическому росту. Однако использование такого единого индекса в регрессионной модели роста имеет много ограничений, таких как явление мультиколлинеарности между переменными финансового развития, поскольку эти переменные часто сильно коррелируют, и до сих пор нет единого мнения относительно наиболее подходящих показателей для измерения национального финансового развития. Кроме того, традиционная мера финансового развития, которая опирается исключительно на финансовую глубину с измерениями совокупных денег и кредита, не может помочь полностью и всесторонне оценить финансовое развитие страны. Это свидетельствует о необходимости разработки сводного индекса – Общего индекса финансового развития (англ. Financial Development Index, далее – FDI), как единого показателя, отражающего общий рост финансового сектора, составленного из соответствующих отдельных показателей. Использование агрегированных индексов, включающих отдельные показатели, помогает дать более полную картину финансового развития страны, способствуя тем самым прояснению взаимосвязи между финансовым развитием и экономическим ростом.

В данной статье рассматриваются несколько показателей национального финансового развития, подчеркивающие, как строится Национальный интегральный индекс финансового развития, с целью обеспечения теоретической базы и направления дальнейших исследований по измерению, оценке и сравнению финансового развития между странами, тем самым исследуя реальную роль финансового развития и экономического роста.

Показатели для измерения финансового развития

Большинство предыдущих исследований часто использовали несколько отдельных финансовых показателей для представления финансового развития во взаимосвязи с ростом, к примеру эмпирическое исследование Р. Кинга и Р. Левина о взаимосвязи между финансовым развитием и экономическим ростом в 80 странах мира [7]. В данном исследовании для оценки финансового развития использовались следующие часто применяемые показатели: $M2 / ВВП$, совокупный кредит региона частный / ВВП и совокупные активы коммерческой банковской системы по отношению к совокупным активам всей банковской системы, включая центральный банк.

Другим исследованием, измеряющим финансовое развитие, является исследование Д. Линча, основанное на подходе и теоретических исследованиях Р. Маккиннона и Э. Шоу [11]. Таким образом, неэффективность финансового сектора будет препятствовать экономическому росту, в то же время финансовая либерализация принесет много преимуществ экономическому росту, особенно в развитых странах. Чрезмерное государственное вмешательство на финансовых рынках, такое как контроль процентных ставок и высокие нормативы обязательных резервов, часто имеет место в развивающихся странах, экономика которых фрагментирована. Ключевым фактором развития финансового сектора в слаборазвитых экономиках является снижение фрагментации финансовых рынков, что, в свою очередь, приводит к установлению более точных цен, отражающих правильный уровень дефицита ресурсов. Основываясь на данном подходе, Д. Линч разработал набор показателей, отражающих финансовое развитие, включая кредитное посредничество, управление ликвидностью и особенности управления рисками финансовой системы. Кроме того, необходимо подробно рассмотреть механизм финансового ценообразования, включая ценообразование и гибкость цен, для оценки развития финансовой системы в условиях ограниченной степени фрагментации финансовых рынков. На этой основе выделяются пять групп показателей финансового развития:

– количественные показатели, основанные на денежно-кредитных агрегатах, являются традиционными показателями финансового развития и углубления, такими как соотношение деньги (узкая денежная масса, широкие деньги) / ВВП, кредит частного сектора, финансовые активы;

– структурные показатели анализируют структуру финансовой системы и определяют важность составляющих факторов, таких как отношение широких денег к узким деньгам, отношение остатков на рынке ценных бумаг к широким деньгам, отношение оборота производных финансовых инструментов к обороту на рынках базовых инструментов;

- финансовые цены, включающие уровни процентных ставок и гибкость процентных ставок;
- ассортимент продукции;
- транзакционные издержки.

До начала XXI в. в ряде исследований предлагалось построить интегральный индекс финансового развития FDI, представляющий собой совокупность отдельных индексов, полностью и всесторонне отражающих финансовое развитие страны. В 2008 г. ВЭФ провел построение FDI для большинства стран мира и очень скрупулезно и полностью синтезировал факторы, формирующие и развивающие ядро страны, как показано в ежегодном докладе о финансовом развитии. ВЭФ измерил уровень финансового развития стран, использующих FDI, на основе семи основных групп факторов:

- институциональная среда;
- деловая среда;
- стабильность финансовой системы;
- банковские и финансовые услуги;
- небанковские финансовые услуги;
- финансовые рынки;
- доступ к финансированию [16].

В рамках каждого из этих элементов существует определенный набор показателей, измеряющих различные аспекты финансового развития.

До этого в 2007 г. Дж. Анг и В. Маккиббин построили FDI для Малайзии, используя индексы: ликвидный долг (МЗ) / номинальный ВВП, совокупные активы коммерческой банковской системы по «совокупным активам всей банковской системы, включая центральный банк», и внутренний кредит частному сектору / номинальный ВВП [3].

К. Мухаммад Аднан Хайе измерил агрегированные индексы финансового развития для 41 страны с 1988 г. по 2009 г., в которых FDI строятся на следующих группах критериев:

- измеряет роль банковской системы, включая отношение совокупных активов коммерческого банка к совокупным активам всей банковской системы, включая центральные банки; кредит частному сектору к совокупным обязательствам ликвидности; внутренний кредит частному сектору / ВВП, МЗ / ВВП; отношение активов трех крупнейших банков по сравнению со всей системой; отношение чистого процентного дохода, совокупные косвенные издержки банка;
- измерение влияния роста фондового рынка и страхования: отношение рыночной капитализации к ВВП; общая стоимость сделок к общей рыночной капитализации; отношение общей стоимости сделок к ВВП, количество зарегистрированных компаний, премии по страхованию жизни и другим видам страхованию в процентах от ВВП [12].

К. Мухаммад Аднан Хайе в своем исследовании по построению индекса FDI для Индии за период 1978–2008 гг. использовал следующие четыре общих показателя: отношение рыночной капитализации листинговых компаний к ВВП; МЗ / ВВП; кредит частному сектору / ВВП; большие деньги (М2) / узкие деньги (М1) [14].

Методы построения национального интегрированного индекса финансового развития FDI

Метод средневзвешенного значения

В 2008 г. ВЭФ разработал Национальный интегрированный индекс финансового развития, измеряющий и оценивающий уровень финансового развития 55 стран мира [16]. Данный индекс публикуется в Ежегодном отчете о финансовом развитии, основанном на семи основных группах факторов, упомянутых выше,

включая институциональную среду; деловую среду; стабильность финансовой системы; банковские и финансовые услуги; небанковские финансовые услуги; финансовые рынки и финансовую доступность. Метод, используемый при построении FDI, является средневзвешенным методом, в котором составляющие факторы одинаково взвешены. В частности, в Отчете о финансовом развитии ВЭФ семи групп факторов, рассматриваемых для расчета FDI, одинаково взвешены при расчете общего индекса, каждая группа составляет 14,29 %. Эти группы факторов, а также каждый показатель в каждой группе преобразуются в шкалу от 1 до 7, в которой 1 – самый низкий балл, а 7 – самый высокий балл, показывающий высший уровень развития. Основной целью разработки общего индекса, состоящего из множества различных показателей, является обеспечение единого показателя национального финансового развития, поэтому ВЭФ выбрал самый простой метод, используя равный вес для компонентов.

В таблице 1 представлены рейтинги финансового развития некоторых азиатских стран за 2008–2012 гг. Из нее видно, что Вьетнам входит в топ-9 стран с самым низким уровнем FDI. Сингапур – страна Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (от англ. Association of South East Asian Nations, ASEAN) с самым высоким рейтингом, также всегда входящая в топ-10 мира – добился большого прогресса с 2009 г. по 2012 г., превзойдя Японию. С 2013 г. по 2019 г. Китай имел большое развитие, причем Япония занимала первые две позиции.

Таблица 1

Рейтинг уровня финансового развития ряда азиатских стран за 2008–2019 гг.

Страна	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг
Япония	5,28	1	4,64	2	4,66	2	4,71	2	4,90	2	5,30	1	5,50	1	5,46	2	5,55	2	5,56	1	5,68	2	5,77	2
Китай	4,09	5	3,87	5	4,04	4	4,12	5	4,00	5	4,10	5	4,46	3	6,10	1	5,90	1	5,23	2	5,79	1	6,01	1
Республика Корея	4,55	3	3,91	4	4,00	5	4,13	4	4,42	3	4,60	2	4,86	2	4,89	3	5,03	3	5,11	3	5,20	3	5,32	3
Таиланд	3,82	6	3,35	6	3,36	6	3,32	6	3,55	6	4,04	6	4,34	5	4,26	4	4,50	4	4,55	4	4,67	4	4,81	4
Сингапур	5,15	2	5,03	1	5,05	1	4,97	1	5,10	1	4,33	3	4,37	4	4,20	5	4,34	5	4,48	5	4,11	5	4,01	6
Малайзия	4,48	4	4,48	3	4,20	3	4,24	3	4,24	4	4,28	4	4,30	6	4,04	6	4,09	6	4,29	6	4,10	6	4,07	5
Вьетнам	3,03	9	3,00	7	3,03	7	2,98	8	2,92	9	2,57	8	2,62	8	2,72	7	2,85	7	2,95	7	2,71	7	2,68	7
Филиппины	3,03	8	2,84	9	2,96	8	3,13	7	3,12	7	2,60	7	2,76	7	2,66	8	2,73	8	2,84	8	2,68	8	2,65	8
Индонезия	3,31	7	2,90	8	2,90	9	2,92	9	2,95	8	2,19	9	2,35	9	2,27	9	2,47	9	2,41	9	2,11	9	2,01	9

Составлено автором по материалам источников [4; 16]

Анализ основных компонент (PCA)

Упомянутые выше исследования Дж. Анга и В. Маккиббина, Н. Аднан используют метод анализа основных компонент (англ. Principal Component Analysis, PCA) для построения FDI [3; 12; 14]. Суть компонентного анализа состоит в том, чтобы уменьшить количество измерений данных с целью дать наиболее полную картину объектов и явлений, которые эти данные описывают. Набор данных отражает явление, при рассмотрении под разными углами которого можно наблюдать различные стороны данного явления. В связи с этим необходимо иметь метод «идентификации» данных сторон в оптимальном виде, и PCA является одним из таких методов [15]. PCA часто применяется в ситуациях, когда необходимо уменьшить количество переменных или обеспечить способы объединения переменных, отражающих явление вместе. Переменные могут быть сгруппированы по-разному. Каждая группа переменных является основным компонентом, и каждый основной компонент дает различные веса переменных. Чем выше вариация основного компонента, тем точнее этот компонент отражает вещи и явления. Преимущество использования PCA для построения индексов финансового развития заключается в определении веса или важности показателей на основе внутренней корреляции между этими индексами [12].

Анализ охвата данных (DEA)

Первая DEA-модель (от англ. Data Envelopment Analysis – анализ развертывания данных) была построена А. Чарнсом, У. Купером и Е. Родсом в 1978 г.) на основе идеи М. Фарелла (1957 г.) о применении границы производственных возможностей для оценки эффективности (относительной) объектов в одной группе, называемой единицей принятия решений (от англ. Decision Making Unit, DMU) [10]. DEA помогает относительно оценить эффективность подразделений принятия решений (DMU), построив наилучшую практическую границу на основе реальных данных. Соответственно, если эффективная точка DMU находится выше предельной линии, то DMU эффективен, а неэффективный DMU будет иметь точку эффективности в пределах предельной линии.

DEA первоначально использовали в основном в микроанализе для сравнения эффективности работы компаний, банков, школ, больниц ... но затем стала применяться в макроанализе, в частности, для оценки макроэкономических показателей одной экономики в сравнении с другими экономиками. Первым исследованием, заложившим основу для этого развития, является работа Н. Ловелла, в которой автор использует модель FDH (от англ. free disposal hull) для оценки макроэкономических показателей экономики Тайваня в период 1970–1988 гг. в соотношении с десятью другими азиатскими странами [10]. В этом исследовании для измерения макроэкономических показателей используются четыре основных результата, а именно: экономический рост, уровень занятости, торговый баланс и стабильность цен.

Применение DEA в исследованиях с использованием макроэкономических переменных для оценки и ранжирования эффективности стран в различных областях в настоящее время является относительно новым подходом. Несколько исследований применяли DEA для ранжирования стран на основе индекса человеческого развития (ИРЧП), ранжирования экономических, экологических и социальных показателей, построения национального интегрированного индекса конкурентоспособности [12; 13; 17]. В частности, был проведен ряд существующих исследований, измеряющих национальное финансовое развитие с использованием метода DEA. Исследования Н. Зрелли Бен Хамидс и Т. Эль Гак применили метод DEA для построения Индекса управления и Общего индекса финансового развития (FDI) для 39 стран в 1996–2009 гг., изучив тем самым взаимосвязь между финансовым развитием, качеством национального управления и неравенством в обществе [18].

В связи с преобладанием метода DEA, его применение при разработке Интегрированных индексов финансового развития стран по сравнению с другими странами региона является новым направлением, которое необходимо внедрить в широкое применение. Некоторые группы макроэкономических показателей стран можно рассматривать как выходы данных на основе фиксированных входных данных. К этим группам показателей относятся банковские индексы ($M2 / M1$, внутренний кредит, совокупные активы коммерческих банков), фондовый рынок (капитализация), рынок облигаций, страхование. На основе этих данных DEA определит показатели эффективности стран и оценит этот показатель эффективности по сравнению с оптимальной кривой эффективности в сравнительных сравнениях стран. На основе полученных результатов можно оценить и ранжировать уровень финансового развития каждой страны и сравнить с макроэкономической ситуацией, а также соответствующей политикой каждой страны в каждый период для проверки, оценки эффективности проводимой политики.

Таблица 2

Резюме исследований по измерению национального финансового развития

Автор	Объем исследований	Метод исследования	Используемые индексы
Р. Кинг и Р. Левин (1993 г.)	80 стран за период 1960–1989 гг.	Используйте индивидуальные индексы	– $M2 / ВВП$; – общий объем кредитов частному сектору / ВВП; – совокупные активы коммерческой банковской системы превышают совокупные активы всей банковской системы, включая центральный банк

Автор	Объем исследований	Метод исследования	Используемые индексы
Д. Линч (1996 г.)	9 стран Азиатско-Тихоокеанского региона в 1980–1991 гг.	Используйте индивидуальные индексы	– Соотношение деньги (узкая денежная масса, широкие деньги) / ВВП, кредит частного сектора; финансовые активы; – отношение широких денег к узким деньгам, отношение остатков на рынке ценных бумаг к широким деньгам, отношение оборота производных финансовых инструментов к обороту на рынках базовых инструментов; – финансовые цены включают уровни процентных ставок и гибкость процентных ставок; – ассортимент продукции; – трансакционные издержки
Всемирный экономический форум (2008 г., 2009 г., 2010 г., 2011 г., 2012 г.)	62 страны (2012 г.)	Расчет FDI по методу средневзвешенного (PCA)	– Институциональная среда; – деловая среда; – стабильность финансовой системы; – банковские и финансовые услуги; – небанковские финансовые услуги; – финансовые рынки; – доступ к финансированию
Дж. Анг и В. Маккиббин (2007 г.)	Малайзия в 1960–2001 гг.	Расчет FDI по методу анализа главных компонент (PCA)	– Ликвидный долг (M3) / номинальный ВВП; – совокупные активы коммерческой банковской системы по «совокупным активам всей банковской системы, включая центральный банк»; – внутренний кредит частному сектору / номинальный ВВП
К. Мухаммад Аднан Хайе (2011)	Индия в 1979–2008 гг.	Расчет FDI по методу анализа главных компонент (PCA)	– Отношение рыночной капитализации листинговых компаний к ВВП; – M3 / ВВП; – кредит частному сектору / ВВП; – большие деньги (M2) / узкие деньги (M1)
Н. Аднан (2011 г.)	41 страна в 1988–2009 гг.	Расчет FDI по методу анализа главных компонент (PCA)	– Отношение совокупных активов коммерческого банка к совокупным активам всей банковской системы, включая центральные банки; кредит частному сектору к совокупным обязательствам ликвидности; внутренний кредит частному сектору / ВВП; M3 / ВВП; отношение активов трех крупнейших банков по сравнению со всей системой; отношение чистого процентного дохода; совокупные косвенные издержки банка; – отношение рыночной капитализации к ВВП; общая стоимость сделок к общей рыночной капитализации; отношение общей стоимости сделок к ВВП; количество зарегистрированных компаний, премии по страхованию жизни и другим видам страхованию в процентах от ВВП

Автор	Объем исследований	Метод исследования	Используемые индексы
Н. Зрелли Бен Ха-мида и Т. Эль Гак (2014)	39 стран в 1996–2009 г.	Расчет ПИИ по методу Анализа охвата данных (DEA)	– Отношение ликвидных обязательств к ВВП; – частное кредитование депозитных денег банками и другими финансовыми институтами к ВВП; – вклады до востребования, срочные и сберегательные вклады в депозитных банках и других финансовых учреждениях в процентах от ВВП; – требования к внутреннему реальному нефинансовому сектору со стороны депозитных банков как доля ВВП; – частное кредитование депозитными денежными банками как доля депозитов до востребования, срочных и сберегательных вкладов в депозитных денежных банках

Составлено автором по материалам источников [3; 7; 10; 12; 14; 16; 18]

Заключение

Методы построения Национального индекса финансового развития прежде всего имеют определенные преимущества и недостатки. Для средневзвешенного метода расчет является наиболее простым, но недостатком данного метода является то, что он не учитывает разную степень влияния факторов на финансовое развитие за счет использования равных весов для всех групп факторов, когда на самом деле разные факторы будут оказывать влияние на финансовое развитие в разной степени.

Метод основного компонентного анализа позволяет определить удельный вес факторов при построении общего индекса. Однако данный метод на самом деле не является объективным для использования веса для всех экономик с течением времени.

Преодолевая недостатки двух вышеприведенных методов, DEA является более оптимальным, не навязывая веса измерениям субъективно и фиксируемым через этапы каждой экономики, а вместо этого будет использовать линейное программирование для определения показателя эффективности каждой страны на основе фактических данных каждой экономики в каждом периоде. Однако это должно быть четко определено: оценка эффективности DEA — это относительная эффективность между DMU, поэтому, если DMU имеет оценку эффективности 100 %, это не означает, что он практически оптимален (он оптимален только по сравнению с другими DMU в области анализа). Благодаря своей гибкости в применении DEA к различным моделям, то DEA все чаще выбирается для измерения эффективности деятельности стран.

Индекс финансового развития (FDI) включает в себя компонентные индексы, которые будут относительно полно отражать характеристики финансовой системы, более комплексную оценку уровня финансового развития стран. Измерение финансового развития с помощью индекса FDI не только дает оценку финансовому развитию в целом, но и позволяет директивным органам оценивать развитие каждой финансовой группы (финансовые посредники – институты и финансовый рынок), а также оценивать каждый конкретный аспект финансовой системы (глубина, эффективность, стабильность). В то же время индекс FDI является подходящим индексом для представления финансового развития при изучении взаимосвязи между финансовым развитием и экономическим ростом. Использование индекса FDI в данном исследовании в этом направлении может дать более точные выводы, поскольку переменная финансового развития измеряется более комплексно.

До сих пор исследований, использующих метод DEA для измерения уровня финансового развития стран по сравнению с другими странами региона, довольно мало. Это направление исследований, которое следует развивать, чтобы увидеть и оценить уровень финансового развития стран с другой точки зрения, определив тем самым роль и взаимосвязь между финансовым развитием и экономическим ростом, то есть взаимосвязь, которую необходимо прояснить в следующем исследовании.

Библиографический список

1. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2018. – 332 с.
2. Игонина, Л. Л. Оценка финансового развития в российской экономике // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 1-2. – С. 222–226.
3. Ang, J. B., McKibbin, W. J. Financial liberalization, financial sector development and growth: evidence from Malaysia // *Journal of Development Economics*. – 2007. – V. 84, No. 1. – Pp. 215–233. <http://doi.org/10.1016/j.jdevco.2006.11.006>
4. Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Levine, R., Cihak, M., Feyen, E. Financial development and structure dataset (updated September 2019) // World Bank. – September 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database> (дата обращения: 01.03.2021).
5. Bowen, H., Moesen, W. Composite competitiveness indicators with endogenous versus predetermined weights: An application to the World Economic Forum's global competitiveness index // *Competitiveness Review*. – 2011. – V. 21, No. 2. – Pp. 129–151. <https://doi.org/10.1108/10595421111117434>
6. Hartmann, P., Heider, F., Papaioannou, E., Lo Duca, M. The role of financial markets and innovation in productivity and growth in Europe: Occasional Paper No. 72. – European Central Bank, 2007.
7. King, R. G., Levine, R. Finance and growth: Schumpeter might be right // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1993. – V. 108, No. 3. – Pp. 717–737. <https://doi.org/10.2307/2118406>
8. Levine, R. Finance and growth: Theory, evidence, and mechanisms: Working Paper No. 10766. – National Bureau of Economic Research, Inc., 2004.
9. Levine, R. Financial development and economic growth: views and agenda // *Journal of Economic Literature*. – 1997. – V. 35, No. 2. – Pp. 688–726.
10. Lovell, C. A. K. Measuring the macroeconomic performance of the economy // *International Journal of Production Economics*. – 1995. – V. 39, No. 1-2. – Pp. 165–178.
11. Lynch, D. Measuring financial sector development: a study of selected Asia-Pacific countries // *The Developing Economies*. – 1996. – V. 34, no. 1. – Pp. 2–33.
12. Noureen, A. Measurement of financial development: a fresh approach // 8th International Conference on Islamic Economics and Finance. Doha, Qatar. December 19–21, 2011.
13. Malul, M., Shoham, A. A global analysis of culture and imperfect competition in banking systems // *International Journal of Financial Services Management*. – 2008. – V. 3, No. 2. – Pp. 124–135. <http://dx.doi.org/10.1504/IJFSM.2008.019666>
14. Muhammad Adnan Hye, Q. Financial development index and economic growth: empirical evidence from India // *The Journal of Risk Finance*. – 2011. – V. 2, No. 2. – Pp. 98–111. <https://doi.org/10.1108/15265941111112820>
15. Shlens, J. A tutorial on principal component analysis // *International Journal of Remote Sensing*. – 2014. – V. 51, No. 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://arxiv.org/pdf/1404.1100.pdf> (дата обращения: 01.03.2021).
16. The Financial Development Reports 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 // World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports?year=2010> (дата обращения: 01.03.2021).
17. Vierstraete, V. Efficiency in human development: a data envelopment analysis // *European Journal of Comparative Economics*. – 2012. – V. 9, No. 3. – Pp. 425–443.
18. Zrelli Ben Hamida, N., El Ghak, T. Finance, governance and inequality: A non parametric approach // *International Strategic Management Review*. – 2014. – V. 2, No. 1. – Pp. 31–38. <https://doi.org/10.1016/j.ism.2014.01.001>

References

1. Zhilkina A. N. *Financial management. Financial analysis of the enterprise: textbook*, Moscow, Infra-M, 2018, 332 p. (In Russian).
2. Igonina L. L. Assessment of financial development in the Russian economy, *International Journal of Applied and Fundamental Research*, 2016, vol. 1-2, pp. 222–226. (In Russian).
3. Ang J. B., McKibbin W. J. Financial liberalization, financial sector development and growth: evidence from Malaysia, *Journal of Development Economics*, 2007, vol. 84, no. 1, pp. 215–233. <http://doi.org/10.1016/j.jdevco.2006.11.006>
4. Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R., Cihak M., Feyen E. Financial development and structure dataset (updated September 2019), *World Bank*, September 2019. Available at: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database> (accessed 01.03.2021).
5. Bowen H., Moesen W. Composite competitiveness indicators with endogenous versus predetermined weights: An application to the World Economic Forum's global competitiveness index, *Competitiveness Review*, 2011, vol. 21, no. 2, pp. 129–151. <https://doi.org/10.1108/10595421111117434>

6. Hartmann P., Heider F., Papaioannou E., Lo Duca M. The role of financial markets and innovation in productivity and growth in Europe: Occasional Paper No. 72, *European Central Bank*, 2007.
7. King R. G., Levine R. Finance and growth: Schumpeter might be right, *The Quarterly Journal of Economics*, 1993, vol. 108, no. 3, pp. 717–737. <https://doi.org/10.2307/2118406>
8. Levine R. Finance and growth: Theory, evidence, and mechanisms: Working Paper no. 10766, *National Bureau of Economic Research, Inc.*, 2004.
9. Levine R. Financial development and economic growth: views and agenda, *Journal of Economic Literature*, 1997, vol. 35, no. 2, pp. 688–726.
10. Lovell C. A. K. Measuring the macroeconomic performance of the economy, *International Journal of Production Economics*, 1995, vol. 39, no. 1-2, pp. 165–178.
11. Lynch D. Measuring financial sector development: a study of selected Asia-Pacific countries, *The Developing Economies*, 1996, vol. 34, no. 1, pp. 2–33.
12. Malul M., Shoham A. A global analysis of culture and imperfect competition in banking, *International Journal of Financial Services Management*, 2008, vol. 4, no. 2, pp. 159–172. <http://dx.doi.org/10.1504/IJFSM.2008.019666>
13. Muhammad Adnan Hye Q. Financial development index and economic growth: empirical evidence from India, *The Journal of Risk Finance*, 2011, vol. 2, no. 2, pp. 98–111. <https://doi.org/10.1108/15265941111112820>
14. Noreen A. Measurement of financial development: a fresh approach, *8th International Conference on Islamic Economics and Finance*, Doha, Qatar, December 19–21, 2011.
15. Shlens J. A tutorial on principal component analysis, *International Journal of Remote Sensing*, 2014, vol. 51, no. 2. Available at: <https://arxiv.org/pdf/1404.1100.pdf> (accessed 01.03.2021).
16. The Financial Development Reports, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, *World Economic Forum*. Available at: <https://www.weforum.org/reports?year=2010> (accessed 01.03.2021).
17. Vierstraete V. Efficiency in human development: a data envelopment analysis, *The European Journal of Comparative Economics*, 2010, vol. 9, no. 3, pp. 425–443.
18. Zrelli Ben Hamida, N., El Ghak T. Finance, governance and inequality: A non parametric approach, *International Strategic Management Review*, 2014, vol. 2, no. 1, pp. 31–38. <https://doi.org/10.1016/j.ism.2014.01.001>

УДК: 336 JEL: E63
Саченко Людмила Ивановна
 канд. экон. наук, ФГАОУ ВО
 «Севастопольский государствен-
 ный университет», г. Севастополь,
 Российская Федерация
ORCID: 0000-0002-2425-7148
e-mail: lyudmila.sachenok@mail.ru

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-161-169

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СЕВАСТОПОЛЯ

Аннотация. Оценка экономической устойчивости и платежеспособности является основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия. Целью проведенного исследования стала оценка экономической устойчивости организации и разработки мероприятий по ее повышению в условиях рыночной экономики. Предметом – исследование финансового состояния организации в аспекте экономической устойчивости. В работе произведена оценка результатов хозяйственной деятельности микропредприятия ООО «Солвекс Групп». Приведена характеристика организации, исследованы показатели отчетности для выявления ошибок в управлении предприятием. Предприятие долгое время было убыточным, однако в последнее время стало получать прибыль. Возникла необходимость определить, является ли эта тенденция действительно положительной, или же за ней скрываются новые проблемы. Проведен анализ ликвидности и платежеспособности организации, в ходе которого выявлен ряд проблем. Сделаны рекомендации по повышению финансовой устойчивости.

Ключевые слова: прибыль, финансовый результат, выручка, ликвидность, коэффициенты ликвидности, платежеспособность, банкротство, отрицательный собственный капитал, экономическая устойчивость

Для цитирования: Саченко Л. И. Оценка финансовой устойчивости результатов деятельности организации Севастополя // Вестник университета. 2021. № 4. С. 161–169.

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE RESULTS OF THE ORGANIZATION OF SEVASTOPOL

Abstract. The assessment of economic stability and solvency is the main element of the analysis of the financial condition necessary for control, allowing to assess the risk of breach of obligations under the calculations of the enterprise. The purpose of the study was to assess the economic stability of the organization and develop measures to improve it in a market economy. The subject was the study of the financial condition of the organization in the aspect of economic stability. The paper evaluates the results of the economic activities of the micro-enterprise LLC "Solveks Group". The author gives the characteristics of the organization, investigates the reporting indicators to identify errors in enterprise management. The enterprise was unprofitable for a long time, but recently began to make a profit. It became necessary to determine whether this trend is really positive, or whether it hides new problems. The study carries out an analysis of the liquidity and solvency of the organization, during which identifies a number of problems. The author makes recommendations for improving financial stability.

Keywords: profit, financial result, revenue, liquidity, liquidity ratios, solvency, bankruptcy, negative equity, economic stability

For citation: Sachenok L.I. (2021) Assessment of the financial stability of the results of the organization of Sevastopol. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 161–169. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-161-169

Введение

На современном этапе развития экономики вопрос финансового анализа предприятия является очень важным и актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности, именно поэтому анализу финансового состояния предприятия нужно уделять особое внимание.

Успешное функционирование предприятий в современных условиях требует повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства.

© Саченко Л.И., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Sachenok L.I., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Постановка проблемы

Прибыль (финансовый результат) является главной движущей силой рыночной экономики, именно она обеспечивает интересы собственников предприятий, их персонала, а также интересы государства. Этим объясняется постановка проблем и разработка главной задачи овладения руководителями и работниками, занятыми в сфере экономики современными методами эффективного управления формированием прибыли и рентабельности в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, как одной из актуальных задач [2].

Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятия. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Литературный обзор

Большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыли внесли такие ученые, как К. Маркс, В. В. Ковалев, И. А. Бланк, П. Э. Самуэльсон, Г. В. Савицкая, Н. Н. Селезнева и другие.

Существует множество подходов к определению понятия «прибыль». Рассмотрим самые популярные из них (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению понятия «прибыль»

Автор/источник	Определение
Финансово-кредитный энциклопедический словарь	Разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности
К. Маркс	Превращенная форма прибавочной стоимости, порожденная всем авансированным капиталом
И. А. Бланк	Выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности
В. Д. Нордхаус П. Э. Самуэльсон	Доход от факторов производства, вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований
Н. Б. Клишевич	Конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом
Д. С. Моляков	Денежное выражение части стоимости прибавочного продукта
Г. В. Савицкая	Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции
Н. Н. Селезнева	Чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе хозяйственной деятельности
Ст. 247 НК РФ	Полученный организацией доход, уменьшенный на величину производственных расходов

Составлено автором по материалам источников [1; 3; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]

Анализ различных источников свидетельствует об отсутствии единого понимания термина «прибыль». Однако можно выделить несколько существенных характеристик прибыли:

- как разность между доходами и затратами (прибыль представляет собой остаточный показатель);
- как денежное выражение стоимости прибавочного продукта;
- как чистый доход от капитала (категория прибыли тесно взаимосвязана с категорией капитала);
- как конечный финансовый результат предприятия;

– как «плата за риск» (ввиду объективных причин внешнего и внутреннего характера, предприниматель в процессе своей деятельности может потерять не только ожидаемую прибыль, но и вложенный капитал) [5].
Объединив основные сущностные характеристики прибыли, получим комплексное понятие.

Теория и методы

Эффективное управление формированием прибыли и рентабельности невозможно без наличия на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знания основных механизмов формирования прибыли и рентабельности, использования современных методов их анализа и планирования. Актуальность данного вопроса обусловила развитие методики анализа финансового состояния предприятия [2].

Методики анализа финансового состояния предприятия направлены на экспресс-оценку финансового состояния предприятия, подготовку информации для принятия финансового состояния предприятия, подготовку информации для принятия управленческих решений, разработку стратегии управления финансовым состоянием. Так как существующие методы и модели финансового состояния предприятия являются базовыми и на практике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном применении. Базовые методы в составе комбинированных взаимодополняют друг друга.

Анализ результатов

ООО «Солвекс Групп» – недавно открывшееся и активно развивающееся микропредприятие. В этой связи разработка системы управления прибылью и системы контроллинга в данном случае имеет большую актуальность.

Основной вид деятельности организации – производство мыла и моющих, чистящих, полирующих веществ. Организация получает прибыль от оптовой и розничной торговли моющими, чистящими, полирующими средствами и предметами личной гигиены. Это стоит учитывать при формировании системы управления прибылью.

Одна из особенностей позиционирования организации на крымском рынке – использование качественных натуральных ингредиентов для изготовления своей продукции. Также большую роль играет то, что это именно крымская организация. Это важно для продвижения продукции на крымском рынке, потому что, во-первых, крымская продукция может заинтересовать и крымчан, и курортников, а во-вторых, такая организация не будет слишком зависеть от связей с материком. Однако есть и слабые места в продвижении организации: так как она новая, о ней мало кто знает, к тому же потребители предпочитают покупать продукцию уже известных и проверенных фирм.

Система управления прибылью в данной организации не отличается особой сложностью, так как продукция в основном однородная, а штат у организации маленький, что обусловлено ее статусом микропредприятия. Однако организация нацелена на расширение рынка в ближайшем будущем, и для нее важно выйти на высокие показатели по прибыльности [4].

Долгое время организация несла убытки, будучи в основном производственным предприятием, а не торговым, и в свете того, что она существует недавно, это обоснованно, однако ситуация должна измениться в скором будущем. В последнее время ООО «Солвекс Групп» получает прибыль, однако в связи со спецификой предприятия следует разобраться, носит ли это явление долгосрочный характер. Так что создание эффективной системы управления прибылью на данном этапе для ООО «Солвекс Групп» очень актуально.

Следует сначала провести анализ прибыли ООО «Солвекс Групп».

По данным отчета о финансовых результатах организации было проведено исследование (табл. 2).

Таблица 2

Исследование ОФР ООО «Солвекс Групп»

Показатели	2019 г.	2020 г.	Динамика	Темп роста, %	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	979	2 518	1 539,00	257,20	157,20
Себестоимость, тыс. руб.	1 107	2 331	1 224,00	210,57	110,57

Окончание табл. 2

Показатели	2019 г.	2020 г.	Динамика	Темп роста, %	Темп прироста, %
Прочие расходы, тыс. руб	55	0	-55,00	0,00	-100,00
Прибыль/убыток, тыс. руб	-183	187	370,00	202,19	102,19

Составлено автором по материалам исследования

Выручка предприятия в 2020 г. составила 2 518 тыс. руб. и возросла на 1 539 тыс. руб. в сравнении с 2019 г., когда она составляла 979 тыс. руб., иными словами, увеличилась в 2,57 раза (темп роста составил 257,2 %).

Себестоимость продукции в 2019 г. составляла 1 107 тыс. руб., а в 2020 г. возросла на 1 225 тыс. руб. или в 2,11 раза, составив впоследствии 2 331 тыс. руб.

Прочие расходы в 2019 г. составляли 55 тыс. руб., однако в 2020 г. у ООО «Солвекс Групп» расходов, которые могли быть причислены к прочим, не возникало.

В 2019 г. организация несла убытки, составлявшие 183 тыс. руб. В 2020 г. ситуация изменилась, и чистая прибыль организации на конец года составила 187 тыс. руб., то есть увеличилась на 370 тыс. руб. или в 2,02 раза.

Чтобы выяснить вероятные причины выхода предприятия из состояния убыточности, необходимо проанализировать бухгалтерский баланс организации. В результате изучения состава бухгалтерского баланса ООО «Солвекс Групп», динамики и темпа роста показателей баланса было выявлено следующее (табл. 3).

Таблица 3

Исследование показателей баланса ООО «Солвекс Групп»

Показатели, тыс. руб	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Динамика 2018-2019 гг., тыс. руб	Динамика 2019-2020 гг., тыс. руб	Темп роста 2018-2019 гг., %	Темп роста 2019-2020 гг., %
Активы							
ОС	0	0	0	0	0	0,00	0,00
Запасы	2 950	1 965	1 812	-985	-153	66,61	92,21
Д/с	76	22	19	-54	-3	28,95	86,36
Финансовые вложения	114	262	692	148	430	229,82	264,12
Баланс	3 140	2 249	2 523	-891	274	71,62	112,18
Пассивы							
Капитал	-60	-1 612	-2 373	-1 552	-761	2 686,67	147,21
Долгосрочные обязательства	0	0	4 675	0	4675	0,00	0,00
Краткосрочные обязательства	3 200	3 835	0	635	-3 835	119,84	0,00
Кредиторская задолженность	0	26	221	26	195	0,00	850,00
Баланс	3 140	2 249	2 523	-891	274	71,62	112,18

Составлено автором по материалам исследования

У организации не имеется объектов основных средств на балансе. Следовательно, оборудование стоит меньше 40 тыс. руб. либо учитывается лишь на забалансовом счете 001, так как является арендованным.

Объем запасов в ООО «Солвекс Групп» постепенно снижается. Он сократился на 33,39 % в 2019 г. по сравнению с 2018 г., а в 2020 г. сократился еще на 7,79 % по сравнению с 2019 г.

Объем денежных средств и эквивалентов на предприятии ООО «Солвекс Групп» сокращается еще более быстрыми темпами, так, в 2019 г. по сравнению с 2018 г. он сократился на 71,05 % и составил всего 22 тыс. руб., хотя до этого равнялся 76 тыс. руб., а в 2020 г. сократился на 13,64 % по сравнению с 2019 г. и составил 19 тыс. руб.

Зато более чем вдвое увеличивается объем финансовых вложений на конец 2019 г. и конец 2020 г. по сравнению с предыдущим периодом. Так, в 2018 г. финансовые вложения составляли 114 тыс. руб., на конец 2019 г. темп роста их объема составил 229,82 %, и финансовые вложения уже равнялись 262 тыс. руб. На конец 2020 г. они пришли к значению 692 тыс. руб.

Валюта баланса в 2019 г. сократилась на 28,38 % по сравнению со значением предыдущего года, однако в 2020 г. возросла на 12,18 %.

Что касается пассивов, следует отметить, что объем собственного капитала организации отрицательный на протяжении всего рассматриваемого периода деятельности и продолжает уменьшаться (-60 тыс. рублей в 2018 г., -1 612 тыс. руб. на конец 2019 г. и -2 373 тыс. руб. на конец 2020 г.). Это свидетельствует о том, что у предприятия имеются долги, которые перевешивают по размерам активы.

В 2020 г. у организации впервые появились долгосрочные обязательства в размере 4 675 тыс. руб. Зато в 2020 г. у организации уже нет краткосрочных обязательств, которые составляли 3 200 тыс. руб. в 2018 г. и 3 835 тыс. руб. в 2019 г.

Кредиторская задолженность организации равнялась нулю в 2018 г., однако в 2019 г. составила 26 тыс. руб., а в 2020 г. уже 221 тыс. руб.

Таким образом, у организации ООО «Солвекс Групп» наблюдается значительный рост финансовых вложений, следовательно, организация предоставляет займы либо имеет акции, которые положительно влияют на состояние активов предприятия. Опасения вызывает сокращение объема запасов и денежных средств при условиях, что у организации отрицательный собственный капитал.

Важно отметить, что, если у организации отрицательный собственный капитал, она считается нежелательным выбором для инвесторов, потому что в таком случае у организации долгов больше, чем их могут удовлетворить текущие активы, а значит, существует риск банкротства. Возможно, что организация не сможет принести пользу инвесторам. Необходимо принять меры для сокращения обязательств и достижения положительного значения собственного капитала.

Из анализа пассивов видно, что ООО «Солвекс Групп» рассчиталась с краткосрочными обязательствами, однако с трудом справляется с выплатой долгосрочных. Значительный объем кредиторской задолженности также свидетельствует об отрицательных тенденциях.

Показатели ликвидности и платежеспособности для более полной демонстрации финансового состояния предприятия и резервов управления прибылью показано в таблице 4.

Таблица 4

Показатели ликвидности ООО «Солвекс Групп»

Активы	Сумма, тыс.руб.		
	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	на 31 декабря 2020 г.
Группа			
Абсолютно ликвидные (Л1)	76	22	19
Быстрореализуемые (Л2)	0	0	0
Медленно реализуемые (Л3)	3 064	2 227	2 504
Труднореализуемые (Л4)	0	0	0
Баланс	3 140	2 249	2 523
Пассивы			
Наиболее срочные обязательства (П1)	0	26	221
Краткосрочные пассивы (П2)	3 200	3 835	0
Долгосрочные (П3)	0	0	4 675
Постоянные пассивы (П4)	-60	-1 612	-2 373
Баланс	3 140	2 249	2 523
Показатели			
Условие 1	ИСТИНА	ЛОЖЬ	ЛОЖЬ

Активы	Сумма, тыс.руб.		
	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	на 31 декабря 2020 г.
Условие 2	ЛОЖЬ	ЛОЖЬ	ЛОЖЬ
Условие 3	ИСТИНА	ИСТИНА	ЛОЖЬ
Условие 4	ЛОЖЬ	ЛОЖЬ	ЛОЖЬ

Составлено автором по материалам исследования

При группировке активов по степени ликвидности следует отметить, что под финансовыми вложениями в составе активов в данном случае подразумеваются именно долгосрочные финансовые вложения, которые должны быть отнесены к медленно реализуемым активам. В балансе организации нет четкого указания на то, являются данные финансовые вложения долгосрочными или же краткосрочными, однако они не были использованы для погашения кредиторской задолженности, так что они отнесены к медленно реализуемым.

К абсолютно ликвидным активам в контексте ООО «Солвекс Групп» относятся денежные средства, к быстро реализуемым – дебиторская задолженность, к медленно реализуемым – финансовые вложения и запасы. Дебиторской задолженности у ООО «Солвекс Групп» не наблюдается, как и трудно реализуемых активов.

К наиболее срочным обязательствам относится кредиторская задолженность. Постоянные пассивы представляют из себя отрицательную величину.

Из первичного анализа ликвидности видно, что для ООО «Солвекс Групп» на конец 2020 г. не выполняется ни одно из условий ликвидности. Объем абсолютно ликвидных активов недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств. Краткосрочных пассивов не имеется, как и быстрореализуемых активов, так что невыполнение второго условия ликвидности не критично. Объем медленно реализуемых активов меньше размера долгосрочных пассивов, следовательно, долгосрочные обязательства также не могут быть покрыты вовремя. Наконец, собственный капитал имеет отрицательное значение по вышеописанным причинам.

При этом стоит отметить, что в 2019 г. выполнялось условие превышения медленно реализуемых активов над долгосрочными пассивами, так что организация могла по крайней мере покрыть долгосрочные кредиты. В 2020 г. она также могла покрывать наиболее срочные обязательства.

Ухудшение ситуации со способностью ООО «Солвекс Групп» покрывать обязательства связано с тем, что у организации сильно сократился объем денежных средств: с 76 тыс. руб. до 19 тыс. руб. на конец 2018 г. и конец 2020 г. соответственно. Это связано с проведением закупок сырья для изготовления продукции. Сокращение объема запасов могло бы быть не критичным, если бы не был взят слишком большой долгосрочный кредит, превышающий стоимость запасов.

Так как запасы были приобретены на денежные средства организации, а денежных средств было потрачено много, можно предположить, что изначально величина запасов могла превышать величину долгосрочного кредита. Однако стоимость сырья была велика, что подтверждается ростом себестоимости продукции вдвое. В итоге продукции было произведено много, а запасов осталось слишком мало, чтобы их стоимости хватило на покрытие кредита.

Что касается ситуации с быстрореализуемыми активами и краткосрочными пассивами, то ни тех, ни других у организации нет. Однако, если организация так и не будет иметь дебиторской задолженности на конец года, ей следует не брать краткосрочные кредиты, так как погашать их будет нечем, с учетом того, что абсолютно ликвидных активов слишком мало. Четвертое условие не выполняется из-за отрицательной величины собственного капитала, но эту ситуацию можно исправить, если грамотно относиться к дальнейшему кредитованию и не тратить слишком много средств. Лучше выйти на приемлемый уровень выручки.

Для более глубокого исследования ситуации были рассчитаны и изучены коэффициенты ликвидности (табл. 5).

Таблица 5

Коэффициенты ликвидности ООО «Солвекс Групп»

Показатели	31 декабря 2018 г.	31 декабря 2019 г.	31 декабря 2020 г.	Абсолютные изменения	
				2019 г.	2020 г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,981	0,582	11,416	-0,40	10,83
Коэффициент быстрой (промежуточной ликвидности)	0,024	0,006	0,086	-0,02	0,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,024	0,006	0,086	-0,02	0,08
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,019	-0,418	-10,738	-0,40	-10,32

Составлено автором по материалам исследования

Коэффициент текущей ликвидности в 2018–2019 гг. был меньше 1 и составлял 0,981 и 0,582 соответственно, что демонстрировало неспособность организации погасить за отчетный период все обязательства в том случае, если все имеющиеся у предприятия оборотные активы будут обращены в наличность. Но уже в 2020 г. он превышает 1 и равен 11,416.

Казалось бы, теперь организация может погасить за отчетный период все обязательства при условии обращения всех оборотных активов в наличность. Но наблюдаемое все равно нельзя назвать положительной тенденцией. Слишком быстрый рост данного коэффициента настораживает.

Рассмотрим, чем обусловлен этот быстрый рост. Несмотря на снижение объема абсолютно ликвидных и медленно реализуемых активов наблюдается снижение краткосрочных обязательств, которые все были погашены. Вероятно, что именно быстрое погашение краткосрочных обязательств сыграло значимую роль в том, что на данное время активы организации ООО «Солвекс Групп» с трудом покрывают обязательства.

Можно сделать вывод, что чрезмерно быстрое погашение краткосрочных обязательств не является позитивным, тем более если сразу же были взяты долгосрочные обязательства в большом объеме. Долгосрочные обязательства не требуют немедленного погашения, однако организация может не успеть получить достаточно денежных средств к моменту, когда погашение будет необходимо. Также недостаток активов влияет на отношение к организации инвесторов.

Коэффициент быстрой ликвидности в каждом из трех рассматриваемых отчетных периодов меньше 1, что свидетельствует о низкой степени покрытия краткосрочных обязательств ликвидными активами. Он составляет всего 0,024 в 2018 г., в 2019 г. уменьшается до 0,006 и увеличивается в 2018 г. до показателя, равного 0,086. Такие низкие значения данного коэффициента указывают на низкую платежеспособность организации, это также служит негативным сигналом для инвесторов.

По этой причине в будущем банки могут отказаться предоставлять организации денежные средства, что может негативным образом повлиять на прибыль организации. За неимением такого объема денежных средств, который мог бы покрыть все имеющиеся обязательства, организации тем более не достает денежных средств на приобретение товаров для осуществления основного вида деятельности: торговли. Таким образом, организация вынуждена прибегать к взятию кредитов, и подтверждение этому можно увидеть в балансе, так как объем долгосрочных обязательств организации возрос в разы, а собственный капитал отрицателен.

С учетом роста коэффициента быстрой ликвидности, свидетельствующего о возможности для организации погашать краткосрочные кредиты в срок, банки могут выдать кредиты, однако могут и отказаться из-за того, что коэффициент текущей ликвидности имеет тенденцию к снижению из-за сокращения абсолютно ликвидных активов. Так что банки могут отказаться выдавать кредиты, что приведет к еще более значительным убыткам для организации, ведь не на что будет приобретать сырье для изготовления продукции.

Коэффициент абсолютной ликвидности у организации также стабильно низок и составляет за 2018–2020 гг. соответственно 0,024, 0,006, 0,086, что показывает невозможность для организации в кратчайший срок погасить наиболее ликвидные обязательства.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами в ООО «Солвекс Групп» стабильно ниже нуля из-за отрицательного значения собственного капитала. Таким образом, собственных оборотных средств

организации явно недостаточно для осуществления текущей деятельности, что может привести к убыточности предприятия в дальнейшем.

Выводы

Финансовое состояние изучаемой организации ООО «Солвекс Групп», несмотря на рост прибыльности, является негативным и продолжает ухудшаться. Организация близка к банкротству и может в скором времени потерять возможность получения кредитов банков для поддержания своей основной деятельности, а следовательно, дальнейший рост убытков неизбежен, если не будут предприняты меры по стабилизации деятельности предприятия.

В целях стабилизации деятельности организации следует определить резервы эффективности системы управления ООО «Солвекс Групп» по местам ответственности.

Целесообразно уделить внимание следующим местам ответственности: центр затрат, центр прибыли, центр инвестиций. Так как в организации небольшой штат сотрудников и сравнительно небольшой объем работы, функции глав различных центров ответственности могут взять на себя руководитель организации и заместитель руководителя организации.

При работе с центром затрат необходимо тщательно контролировать затраты на покупку сырья, не допускать перерасхода денежных средств, грамотно выбирать поставщиков. Так как используется натуральное сырье, следует ожидать, что его стоимость будет высокой. Экономить на качестве сырья не стоит, но, вероятно, следует сократить его закупки. Ведь несмотря на рост себестоимости продукции, сумма запасов не сильно снижается, а значит, не вся готовая продукция распродается. Целесообразно будет сократить расходы на приобретение сырья.

Из-за политики предприятия на данном этапе невозможно полноценное проведение рекламы, так как дальнейший рост расходов будет негативно сказываться на благосостоянии организации. Однако можно проводить рекламу в сети «Интернет», в собственной группе, там, где затраты на нее будут минимальными, зато о продукции узнает больше потенциальных потребителей [3].

Одним из важнейших резервов является объем денежных средств. Задача центра прибыли – найти наиболее перспективных клиентов, определиться с целевой аудиторией предлагаемого товара, создать систему оценки клиентов с учетом всех рисков.

Кроме того, у организации имеются финансовые вложения, которые благоприятно влияют на состояние активов организации. Задача центра инвестиций – поддерживать их в должном объеме и искать новые перспективные пути вложения средств.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 26.02.2021).
2. Бланк, И. А. Управление прибылью. – 2-е изд., расш. и доп. – Киев: Ника-центр: Эльга, 2015. – 752 с.
3. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л, 2011. – 768 с.
4. Глазунов, В. Н. Учет благосостояния владельцев при анализе финансового состояния фирмы // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 1. – С. 61–75.
5. Иванов, И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2014. – 348 с.
6. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: Кнорус, 2016. – 245 с.
7. Мареев, С. Н. Экономическая теория Маркса и ее критики: монография. – М.: Изд-во СГУ, 2013. – 322 с.
8. Моляков, Д. С., Шохин, Е. И. Теория финансов предприятий: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 110 с.
9. Нордхаус, В., Самуэльсон, П., Экономика / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2011. – 1360 с.
10. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. – М.: Инфра-М, 2013. – 647 с.
11. Селезнева, Н. Н., Ионова, А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие. – М.: Юнити, 2012. – 639 с.
12. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1165 с.

References

1. Tax Code of the Russian Federation (part two) dated on 05.08.2000 No. 117-FZ (as amended on 03.07.2016), *Legal reference system "ConsultantPlus"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (accessed 26.02.2021).
2. Blank I. A. Profit management, 2nd ed., expanded and additional, Kiev, Nika-center, Elga, 2015, 752 p.
3. Blank I. A. Financial resources management, Moscow, Omega-L, 2011, 768 p.
4. Glazunov V. N. Accounting for owners' wealth in analyzing a firm's financial condition, *Audit and Financial Analysis*, 2000, no. 1, pp. 61–75.
5. Ivanov I. N. Economic analysis of enterprise activity: textbook, Moscow, Infra-M, 2014, 348 p.
6. Klishevich N. B. Finance of organizations: management and analysis, Moscow, Knorus, 2016, 245 p.
7. Mareev S. N. The economic theory of Marx and its critics: monograph, Moscow, SSU Publishing House, 2013, 322 p.
8. Molyakov D. S., Shokhin E. I. The theory of enterprise finance, textbook, Moscow, Finance and Statistics, 2004, 110 p.
9. Nordhaus V., Samuelson P. *Ekonomika*, Trans. from Eng. Moscow, Williams, 2011, 1360 p.
10. Savitskaya G. V. Economic analysis: a textbook for students of higher educational institutions, Moscow, Infra-M, 2013, 647 p.
11. Selezneva N. N., Ionova A. F. Financial analysis. Financial management: a textbook, Moscow, Unity, 2012, 639 p.
12. Financial and credit encyclopedic dictionary, under general editorship of A. G. Gryaznova, Moscow, Finance and Statistics, 2004, 1165 p.

УДК 336.63 JEL G32

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-170-173

Фам Тхи Хоа

аспирант, ФГБОУ ВО

«Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-8561-8069

e-mail: hoapham2594@gmail.com

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ПЕРЕРАБОТКИ РЫБ И МОРЕПРОДУКТОВ ВО ВЬЕТНАМЕ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. В статье проанализировано влияние пандемии COVID-19 на финансовое состояние предприятий отрасли переработки рыб и морепродуктов во Вьетнаме. Важнейшим условием поддержания стабильного развития является эффективное управление финансами предприятия. В период пандемии, когда спрос снизился, это привело к сокращению предложения. Состояние импорта и экспорта было сложным в связи с нехваткой человеческих ресурсов из-за ситуации со здоровьем, закрытия границ страны. Это серьезно повлияло на производство, а следовательно и на финансовое положение предприятий по переработке рыбы и морепродуктов. Сделан вывод, что система управления финансами этих предприятий должна быть направлена на их эффективное использование в условиях возникающих проблем. Предложены решения для повышения финансовых ресурсов предприятий.

Ключевые слова: управление финансами, финансовые ресурсы, пандемия COVID-19, отрасли переработки рыб и морепродуктов, состояние экспорта, состояние импорта, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность

Для цитирования: Фам Тхи Хоа. Управление финансами предприятий отрасли переработки рыб и морепродуктов во Вьетнаме во время пандемии COVID-19 // Вестник университета. 2021. № 4. С. 170–173.

Pham Thi Hoa

Postgraduate Student, State University of Management, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0001-8561-8069

e-mail: hoapham2594@gmail.com

FINANCIAL MANAGEMENT OF FISH AND SEAFOOD PROCESSING ENTERPRISES IN VIETNAM DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Abstract. The article analyses the impact of the COVID-19 pandemic on the financial state of enterprises in the fish and seafood processing industry in Vietnam. The most important condition for maintaining stable development is effective financial management of the enterprise. During the pandemic, when demand decreased, this led to a reduction in supply. The state of imports and exports was difficult due to the lack of human resources due to the health situation, the closure of the country's borders. This circumstance has seriously affected production, and, consequently, the financial situation of fish and seafood processing enterprises. The paper concludes that the financial management system of these enterprises should be aimed at their effective use in the face of emerging problems. The author proposes solutions for increasing the financial resources of enterprises.

Keywords: financial management, financial resources, COVID-19 pandemic, fish and seafood processing industries, state of exports, state of imports, financial state, financial stability, solvency

For citation: Pham Thi Hoa (2021) Financial management of fish and seafood processing enterprises in Vietnam during the COVID-19 pandemic. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 170–173. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-170-173

Введение

Управление финансами – эффективное использование финансовых ресурсов и деятельность по их привлечению для поддержания и развития каждого предприятия. Хорошая система управления финансами играет важную роль в процессе поддержания и удержания экономики государства. Условия внешней среды оказывают прямое влияние на экономику государства, а затем на каждое предприятие.

В 2020 г. мир столкнулся с пандемией COVID-19. Пандемия сильно повлияла не только на здоровье человека, но и на экономику всех стран, в том числе экономику Вьетнама. Отрасль переработки рыб и морепродуктов является одной из сильных сторон во вьетнамской экономике, поэтому пандемия задела и ее. Каким образом должны управляться финансы в этой ситуации – это вопросы, которые требуют решения не только от каждого предприятия, но и от отрасли переработки рыб и морепродуктов в целом.

© Фам Тхи Хоа, 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Pham Thi Hoa, 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Вьетнам расположен на западном берегу Южно-Китайского моря, представляющего собой большое море Тихого океана площадью около 3,5 млн кв. км и береговую линию длиной 3 260 км. Внутренние и территориальные воды составляют 226 000 кв. км, а исключительная экономическая зона – более 1 млн кв. км с более чем 4 000 островов, образуя 12 заливов и лагун общей площадью 1 160 кв. км., хорошо экранированных и удобных для парковки лодок. Южно-Китайское море имеет довольно высокое биоразнообразие, а также является местом рождения и расселения многих групп морской жизни в тропиках Индо-Тихоокеанского региона, где обнаружено около 11 000 видов существ [2].

Густая речная сеть и длинный морской путь очень удобны для развития рыболовства и аквакультуры. Производство морепродуктов во Вьетнаме сохраняло непрерывный рост в течение последних 17 лет, в среднем на 9,07 % в год. Благодаря государственной политике содействия развитию, аквакультура сделала серьезные шаги, объем производства постоянно увеличивался на протяжении многих лет, составляя в среднем 12,77 % в год, что вносило значительный вклад в рост общего производства морепродуктов в стране.

Морепродукты во Вьетнаме – это целый уникальный мир с богатым источником полезных веществ. Здесь много видов морепродуктов: креветок, кальмаров, лобстеров, морских гребешков, устриц, мидий, крабов, осьминогов, морских угрей и других видов рыбы – морского окуня, кобии, тунца, акулы, мурены.

Переработка и экспорт рыб и морепродуктов происходит практически непрерывно, поэтому объем экспорта переработки рыб и морепродуктов показывает состояние данной отрасли. Вьетнамские морепродукты экспортируются в более чем 170 стран и территорий, в том числе на три крупнейших рынка – США, Европейский союз (далее – ЕС) и Японию. Оборот морепродуктов за 10 месяцев 2020 г. достиг 6,9 млрд долл. США, что на 1,5 % меньше, чем в 2019 г. [6]. Основные статистические данные отражены в таблице 1.

Таблица 1

Состояние импорта морепродуктов 2019–2020 гг.

Рынок	10/2020 г.	По сравнению с 09/2020 г., %	По сравнению с 09/2019 г., %	10/2020 г., долл. США	По сравнению с 2019 г., %	Плотность, %
Сумма общего экспорта	918 861 637	11,2	10,27	6 947 470 557	–1,5	100,0
США	172 838 558	12,22	21,66	1 347 487 912	10,04	19,4
Япония	137 709 925	16,56	–3,74	1 168 968 713	–3,25	16,83
ЕС	144 952 072	11,52	25,89	1 068 861 041	0,63	15,38
Китай	157 611 119	14,04	9,93	991 283 719	1,16	14,27
Корея	72 966 927	8,85	–2,17	631 142 909	–1,38	9,08
Юго-Восточная Азия	50 212 468	–4,12	–21,37	466 749 265	–16,71	6,72

Составлено автором по материалам исследования

Самый большой рынок для экспорта вьетнамских морепродуктов – США, который достигнув 1,34 млрд долл. США, составляет 19,4 % от общего экспортного оборота страны по товарным группам в 2020 г. и на 10,04 % больше, чем в 2019 г. Экспорт морепродуктов на рынок Японии достиг 1,16 млрд долл. США, занимает 16,83 % и снизился на 3,25 % по сравнению с 2019 г. Экспорт в ЕС достиг 1,06 млрд долл. США, занимает 15,38 % и увеличился на 0,63 % по сравнению с 2019 г. Экспорт морепродуктов в Китай в 2020 г. достиг 0,9 млрд долл. США, в Южной Корее достигал 631,42 млн долл. США и снизился на 1,38 % меньше. Экспорт морепродуктов в ЕС снизился, в том числе: тунца – на 11 %, кальмаров и осьминогов – на 20 % из-за получения желтой карты ННН-промысла. В настоящее время ЕС является вторым рынком импорта тунца после США и занимает 19 %. Кроме этого, ЕС представляет собой третий рынок импорта кальмаров и осьминогов из Вьетнама – на него в 2019 г. Вьетнам импортировал 12 % после Кореи и Японии. Экспорт кальмаров и осьминогов в 2020 г. снизился на 13 % достиг 585 млн долл. США не только на рынке ЕС, но и на всех рынках из-за нехватки сырья и сложности конкуренции с другими источниками на импортных рынках.

США – крупнейший рынок импорта тунца Вьетнама, на который приходится 44,5 % от общей стоимости экспорта тунца Вьетнама. За первые 10 месяцев 2020 г. экспорт тунца в США увеличился на 42,6 % до 297,6 млн долл. США. На ЕС приходится 19,2 %. На трех крупнейших рынках импорта в ЕС (Испания, Италия и Нидерланды) экспорт тунца в Италию увеличился, а экспорт на два других рынка уменьшился.

В общей структуре экспорта Вьетнама осьминоги составили 51,1 %, кальмары – 48,9 %. Все предприятия во Вьетнаме стремятся экспортировать сырые, свежие и замороженные кальмары и осьминога (что составляет 71 %), а объем продуктов переработки ограничен (29 %). Южная Корея является крупнейшим рынком импорта кальмаров и осьминогов из Вьетнама, составляя 39,9 % от общего объема экспорта Вьетнама. За первые 10 месяцев 2020 г. экспорт кальмаров и осьминогов в Южную Корею достиг 211,8 млн долл. США, что на 11,6 % меньше, чем за тот же период 2019 г. Япония является вторым рынком импорта кальмаров и осьминогов из Вьетнама. За первые 10 месяцев 2020 г. стоимость экспорта в Южной Корее достигла 130,7 млн долл. США, что на 5,9 % меньше, чем за тот же период 2019 г.

Анализ финансового состояния предприятий переработки рыб и морепродуктов во Вьетнаме во время пандемии в 2020 г.

С февраля 2020 г. по настоящее время пандемия COVID-19 распространилась по всему миру. Хотя COVID-19 не заражает водные виды, как оказал влияние на промысел, аквакультуру и отрасли переработки морепродуктов таким образом, как раньше никогда не было.

Говоря о финансовом состоянии, руководитель каждого предприятия всегда ориентируется и анализирует 4 критерия: финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность и коэффициент деловой активности. Впервые пандемия COVID-19 сильно ударила по рентабельности и коэффициенту деловой активности предприятий. Рыболовство и морепродукты являются одними из наиболее продаваемых продуктов питания в мире, при этом 38 % от общего объема производства морепродуктов поступает на международный торговый рынок. Это важный источник средств к существованию для многих сообществ, живущих в основном за счет рыболовства и аквакультуры. Во время пандемии объем рыболовства снизился. По данным Global Fishing Watch, мировой рыбный промысел сократился примерно на 6,5 % в конце апреля 2020 г. по сравнению с тем же периодом прошлого года из-за ограничений и мер, связанных с пандемией. Поставка сырья, такого как лед, топливо, рыболовные снасти, рыболовные приманки, стала ограниченной, потому что поставщики закрыты или не могут позволить себе взять кредит на закупку. Предприятия не имеют сырья для переработки, экспорт морепродуктов серьезно пострадал из-за длительных задержек в международных перевозках. Поскольку существует зависимость «падение предложения – падение производства – падение доходов», то рентабельность предприятий и коэффициент деловой активности снижаются.

Отрасль переработки морепродуктов сталкивается с такими экономическими проблемами, как финансовая устойчивость и платежеспособность. Кризис не только значительно снижает доходы, но и увеличивает затраты на содержание и сохранение свежих морепродуктов на производственных объектах. На отрасль переработки морепродуктов влияют проблемы со здоровьем рабочих и нехватка рабочей силы. Имеется принцип: «все расходы должны быть покрыты собственными доходами», но когда у предприятия нет доходов, ему надо использовать собственные или заемные источники денежных средств для поддержания своей деятельности [1]. Когда у предприятия нет доходов, оно не может своевременно рассчитываться с банками и поставщиками, то возникают штрафы, пени, неустойки.

Решения государства и предприятий

Сегодня пандемия еще не уменьшилась. Она с каждым днем имеет тенденцию к широкому распространению, поэтому ее влияние на отрасль переработки рыб и морепродуктов в целом, а также на предприятия в частности существует. Не только предприятия, но и государство принимают меры по максимальному управлению финансовыми ресурсами для преодоления этого кризиса. По прогнозам Вьетнамской ассоциации экспортеров и переработки рыб и морепродуктов (VASEP), отрасли переработки и экспорта рыб и морепродуктов во Вьетнаме вырастут на 9,4 млрд долл. США (примерно на 10 % по сравнению к 2020 г.) [5].

Со стороны государства, чтобы помочь предприятиям в управлении своими финансовыми ресурсами, Центральному банку необходимо продолжать и расширять «пакеты кредитной поддержки», откладывать

сроки уплаты налогов. Государство дает предприятиям «пакеты кредитной поддержки» в размере 250 000 млрд вьетнамских донгов с сниженными льготными ставками с 0,5 % до 1,5 % в год [4]. Вместе с тем предприятиям можно приостанавливать выплату взносов по социальному, медицинскому страхованию и страхованию за безработицу до конца года. Государство Вьетнама ведет активные переговоры с европейскими странами о снижении экспортной пошлины на морепродукты, чтобы привлекать иностранные инвестиции.

Со стороны предприятий, кроме получения пакетов кредитной поддержки от государства, предприятиям необходимо самим найти способы улучшения своей финансовой устойчивости, рентабельности и платежеспособности. Все связано с изменением формы деятельности предприятия. Предприятия переориентируют продажи с внешнего рынка на внутренние особенно на супермаркеты и розничную торговлю внутри страны. Кроме этого, предприятия развивают производство и продажу розничных продуктов питания с длительным сроком хранения, таких как замороженная рыба, консервы, замороженные и копченые продукты. Чтобы достичь цели – сбалансировать денежный поток между доходами и расходами – предприятиям необходимо расставить приоритеты в решении проблем с ликвидностью, начиная с переоценки эффективности их текущего прогноза денежных потоков. Предприятиям также необходимо ужесточить финансовый контроль, когда принципы «нормальный бизнес» больше не актуальны, например, обеспечение своевременных платежей от клиентов или установление приоритетов платежей поставщикам [3].

Заключение

Таким образом, предприятиям и государству необходимо осуществлять четкую координацию в процессе управления финансовыми ресурсами, чтобы получить наиболее оптимальные решения. Известно, что трудности и испытания создают новые возможности.

Библиографический список

1. Жилкина, А. Н. Управление финансами: современность и перспективы // Вестник университета. – 2016. – № 6. – С. 116–118.
2. Chi Kien. Nghien cu giai phap ho tro cac doanh nghiep che bien ca va thuy san // Chinh Phu Reviews. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://baochinhphu.vn/Chi-dao-quyet-dinh-cua-Chinh-phu-Thu-tuong-Chinh-phu/Nghien-cuu-giai-phap-ho-tro-DN-xuat-khau-tom/413660.vgp> (дата обращения: 01.02.2021).
3. Duc Minh. Quan ly tai chinh de vuot qua dai dich // PwC Reviews. – 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/vn/en/media/media-articles/200415-johnathan-cafef.pdf> (дата обращения: 01.02.2021). [Заместитель генерального директора PwC Вьетнам: Как обеспечить денежный поток для бизнеса, чтобы пережить пандемию Covid-19?]
4. Minh Anh. Ho tro von cho xuat khau thuy san // Hai Quan Reviews. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://thuysanvietnam.com.vn/ho-tro-von-cho-xuat-khau-thuy-san> (дата обращения: 01.02.2021).
5. Thanh Tra, Le Hau. Keo dai chuoi che bien nang cao gia tri thuy san // Nhan Dan Reviews. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nhandan.com.vn/nhan-dinh/keo-dai-chuoi-che-bien-nang-cao-gia-tri-san-pham-thuy-san-631146/> (дата обращения: 01.02.2021).
6. Tong quan nganh ca Viet Nam 2020 // Vasep Reviews. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vasep.com.vn/gioi-thieu/tong-quan-nganh> (дата обращения: 01.02.2021).

References

1. Zhilkina A. N. Financial management: modernity and prospects, *Vestnik universiteta*, 2016, no. 6, pp. 116–118. (In Russian).
2. Kien Chi. Nghien cu giai phap ho tro cac doanh nghiep che bien ca va thuy san, *Chinh Phu Reviews*, 2020. Available at: <http://baochinhphu.vn/Chi-dao-quyet-dinh-cua-Chinh-phu-Thu-tuong-Chinh-phu/Nghien-cuu-giai-phap-ho-tro-DN-xuat-khau-tom/413660.vgp> (accessed 01.02.2020). (In Vietnamese).
3. Minh Duc. Quan ly tai chinh de vuot qua dai dich, *Vestnik PwC*, 2020. Available at: <https://www.pwc.com/vn/en/media/media-articles/200415-johnathan-cafef.pdf> (accessed 01.02.2020). (In Vietnamese).
4. Minh Anh. Ho tro von cho xuat khau thuy san, *Hai Quan Reviews*, 2020. Available at: <https://thuysanvietnam.com.vn/ho-tro-von-cho-xuat-khau-thuy-san> (accessed 01.02.2020). (In Vietnamese).
5. Thanh Tra, Le Hau. Keo dai chuoi che bien nang cao gia tri thuy san, *Nhan Dan Reviews*, 2020. Available at: <https://nhandan.com.vn/nhan-dinh/keo-dai-chuoi-che-bien-nang-cao-gia-tri-san-pham-thuy-san-631146/> (accessed 01.02.2020). (In Vietnamese).
6. Tong Quan, Nganh Ca. Viet Nam 2020, *Vasep Reviews*, 2020. Available at: <http://vasep.com.vn/gioi-thieu/tong-quan-nganh> (accessed 01.02.2020). (In Vietnamese).

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 364

DOI 10.26425/1816-4277-2021-4-174-180

**Домашова Елена
Викторовна**

ст. преп., ФГБОУ ВО
«Горно-Алтайский госу-
дарственный университет»,
г. Горно-Алтайск, Россий-
ская Федерация

ORCID: 0000-0002-1402-9272

e-mail: lenus9habarova@mail.ru

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТОЙ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ

Аннотация. В статье актуализирован вопрос изучения опыта формирования эффективной системы управления социальной защитой населения региона. Рассмотрены основные социально-географические, природно-климатические особенности региона, этнокультурные особенности, обуславливающие формирование эффективной системы управления социальной защитой республики. Отмечено что, недооценка этих особенностей формирования системы управления социальной защитой населения в Республике Алтай в значительной степени снижает ее эффективность. Рассмотрены структурные подразделения Министерства труда, социального развития и занятости населения Республики Алтай и подведомственные учреждения. В результате проведенного анализа интернет-ресурсов, а также теоретического анализа отчетов Министерства труда, социального развития и занятости населения Республики Алтай были выявлены проблемные направления функционирования системы управления социальной защитой республики.

Ключевые слова: стратегия, система, межведомственное взаимодействие, уровень жизни населения, эффективность, система, управление социальной защитой, ресурсное обеспечение

Для цитирования: Домашова Е.В. Система управления социальной защитой населения в Республике Алтай// Вестник университета. 2021. № 4. С. 174–180.

Elena V. Domashova
Senior Lecturer, Gorno-Altai State University, Gorno-Altai, Russia

ORCID: 0000-0002-1402-9272

e-mail: lenus9habarova@mail.ru

SOCIAL PROTECTION MANAGEMENT SYSTEM IN THE ALTAI REPUBLIC

Abstract. The article actualizes the issue of studying the experience of forming an effective management system of social protection of the population of the region. The paper considers the main socio-geographical, natural and climatic features of the region, ethno-cultural features that determine the formation of an effective social protection management system of the republic. The author notes that the underestimation of these features of the formation of the social protection management system in the Altai Republic significantly reduces its effectiveness. The study considers the structural divisions of the Ministry of Labor, Social Development and Employment of the Population of the Altai Republic and subordinate institutions. As a result of the analysis of Internet resources as well as theoretical analysis of the reports of the Ministry of Labor, Social Development and Employment of the Altai Republic, problematic areas of the functioning of the social protection management system of the republic were identified.

Keywords: strategy, system, interdepartmental interaction, standard of living of the population, efficiency, system, management of social protection, resource provision.

For citation: Domashova E.V. (2021) Social protection management system in the Altai Republic. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 174–180. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-174-180

Введение

«Система управления социальной защитой населения является одним из основных элементов стабильного и прогрессивного развития общества. В то же время очевидно, что в системе социальной защиты Российской Федерации в настоящее время существует ряд серьезных проблем, которые отрицательно отражаются на уровне социальной защищенности населения» [7]. Об этом можно судить не только по социологическим исследованиям и статистическим данным, но также и по сообщениям средств массовой информации. Это обстоятельство обусловлено несколькими факторами.

© Домашова Е.В., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Domashova E. V., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Во-первых, в настоящее время увеличивается количество социальных услуг, предоставляемых гражданам, нуждающимся в социальной защите и поддержке, что обуславливает потребность оптимизации моделей и технологий управления социальной защитой населения.

Во-вторых, выделяются новые категории населения, нуждающиеся, в свою очередь, в новых формах социальной защиты и поддержки, например, семьи с недоношенными детьми, дети с редкими заболеваниями и др.

В связи с этим возникает необходимость исследования формирования системы управления социальной защитой населения, ее эффективности.

Литературный обзор

Анализируя отечественную и зарубежную литературу такие ученые, как В. А. Абчук, А. Ф. Борисов, А. В. Воронцов, под эффективностью управления понимают результаты деятельности конкретной управляющей системы, отражающейся в разных показателях собственно управленческой деятельности, – субъекта управления, как и объекта управления, то есть эффективность деятельности должна быть выражена, через показатели эффективности управляющей системы – объекта управления, ее конечный результат. Ученые отмечают что, эти показатели могут быть как качественными, так и количественными [2].

В. А. Костин, полагает, что эффективность – это единый (целостный) критерий оценки деятельности и ее количественный показатель также должен быть единым, а не множественным [8].

Анализируя эффективность системы социальной защиты населения, К. Н. Новикова представляет ее как совокупность оценочных категорий, согласно которым можно дать оценку продуктивности, результативности, эффективности деятельности соответствующих органов [10].

Большинство ученых предлагают использовать комплекс критериев, поскольку найти единый критерий или показатель эффективности формирования системы управления социальной защитой невозможно.

Теория и методы

Учитывая вышесказанное, актуализируется вопрос изучения регионального опыта формирования системы управления социальной защитой населения, изучения проблем эффективности управленческой деятельности в системе управления социальной защитой, механизмов ее формирования, функционирования, приоритетных направлений, системы целевых показателей, оценки ее ресурсных возможностей в рамках социологических исследований, позволяющий расширить представление не только об общих направлениях и местных характеристиках жизни российского общества, но и поможет глубже вникнуть в процесс формирования и реализации многих явлений на региональном уровне. Данные исследования способствуют разработке научно обоснованных основ формирования системы социальной защиты, разработке целевых мероприятий и программ, квалифицированной подготовке кадров, мониторинга изменений внешней и внутренней среды, проведению текущего и стратегического контроля.

Анализ результатов

Основным условием эффективного формирования системы управления социальной защитой населения Республики Алтай является объединение усилий деятельности органов государственной власти, предпринимательского сообщества региона, органов местного самоуправления муниципальных образований в Республике Алтай, институтов гражданского общества.

Зависимость Республики Алтай, в частности финансовая, от федерального центра свидетельствует о низком уровне развития экономики и неспособности системы управления в решении жизненно важных социальных проблем региона. По итогам 2019 г. Министерство финансов Российской Федерации определило место Республики Алтай в пятерке наиболее дотационных регионов (45 % доходов консолидированного бюджета региона составляют федеральные трансферты), опережая лишь Республику Тыва (54 %), Республику Дагестан (52 %), Чеченскую Республику (50 %), Республику Ингушетию (49 %) [10].

Следует отметить, что на формирование эффективной системы управления социальной защитой оказывают влияние и характерные особенности Республики Алтай.

1. Высокая доля населения, проживающего в сельской местности. Численность населения на 1 января 2018 г. – 218 063 тыс. чел. Население единственного города в Республике Алтай – Горно-Алтайска на 1 ян-

варя 2017 г. составляет 63 214 тыс. чел., то есть высока доля населения, проживающего в сельской местности – 154 849 тыс. чел. [9].

2. В Единый перечень коренных малочисленных народов Российской Федерации включены пять народностей, проживающих в Республике Алтай – теленгиты, кумандинцы, челканцы, тубалары и шорцы [1].

3. Республика Алтай имеет внешнюю границу, а также внутренние границы с соседними регионами. Внешняя граница с Республикой Казахстан (505 км), на юге – с Китайской Народной Республикой (55 км), на юго-востоке – с Монголией (290 км), а также внутренние границы с соседними регионами – республиками Тыва и Хакасия, Алтайским краем и Кемеровской областью [2]. Площадь Республики Алтай составляет 92,9 тыс. км² – 0,5 % от территории Российской Федерации [12].

4. Территории Кош-Агачского и Улаганского районов Республики Алтай приравнены к районам Крайнего Севера.

5. По критерию «гористость» территория Республики Алтай соответствует 100 %. Низкая плотность населения (2,2 чел./ км²) [12].

Недооценка этих особенностей формирования системы управления социальной защитой населения в Республике Алтай в значительной степени снижает ее эффективность.

Несмотря на трудности, в рамках реализации Стратегии социально-экономического развития Республики Алтай на период до 2035 г. и подпрограмм программы «Обеспечение социальной защищенности и занятости населения» Министерству труда, социального развития и занятости населения (далее – Минтруд) Республики Алтай совместно с Правительством Республики Алтай удалось реализовать ряд мероприятий по реализации государственной социальной политики населения региона, где социальная защита представляет собой комплексную систему имеющую определенную структуру [2; 3]. Основными элементами системы социальной защиты являются: социальные гарантии, социальное обеспечение, социальная поддержка и социальное страхование.

За январь – сентябрь 2020 г. социально-экономическое развитие республики характеризовалось ростом объемов производства продукции сельского хозяйства, промышленного производства, увеличением среднедушевых денежных доходов населения, среднемесячной заработной платы. Вместе с тем отмечено снижение объемов строительных работ, жилищного строительства, розничной торговли, платных услуг населению, повышение уровня безработицы на фоне действия ограничительных мер, связанных с распространением коронавирусной инфекции [11].

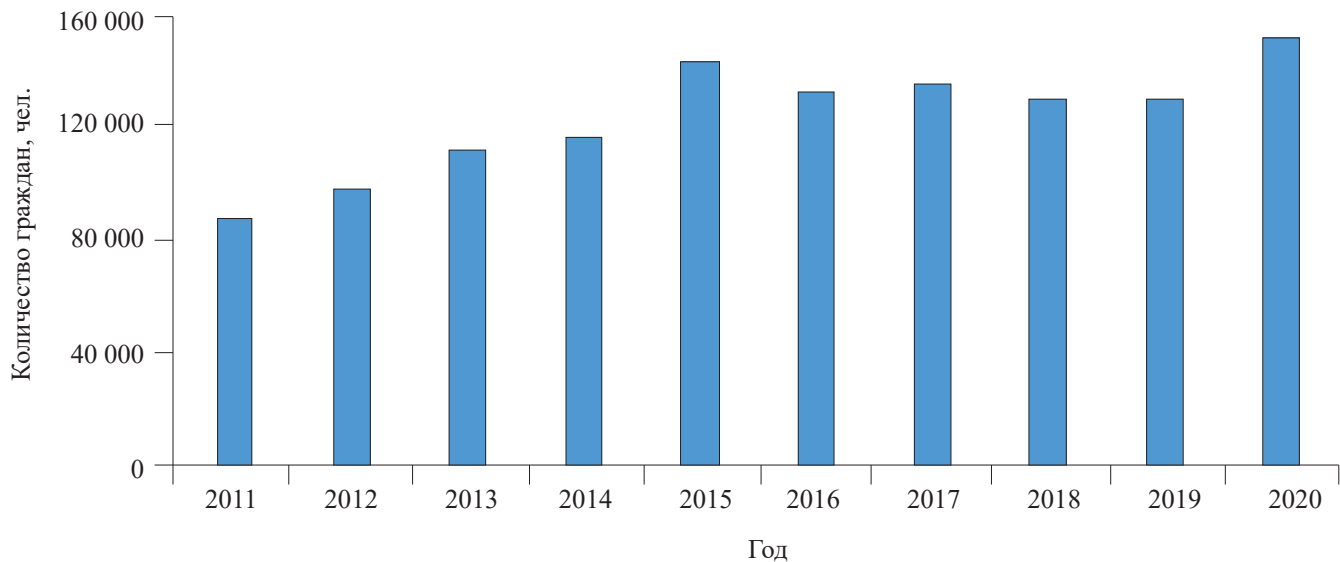
Минтруд Республики Алтай является исполнительным органом государственной власти Республики Алтай [9]. Структурными подразделениями Минтруда Республики Алтай являются: отдел занятости населения; отдел семейной политики, опеки и попечительства; административно-правовой отдел; отдел социального развития; отдел бюджетного планирования и отчетности; отдел трудовых отношений [9].

В настоящее время система управления социальной защитой населения Республики Алтай может быть охарактеризована как качественно новая, многопрофильная, самостоятельная и разветвленная отрасль. В целях обеспечения удовлетворения потребностей граждан в социальной защите в республике функционирует 12 казенных учреждений, 10 филиалов казенных учреждений Республики Алтай, 2 бюджетных учреждения, 5 автономных учреждений [9].

По состоянию на 1 января 2021 г. 152,5 тыс. жителей Республики Алтай получили социальную поддержку, то есть практически 69 % от общей численности населения (см. рис. 1) [9].

Согласно постановлению Правительства Республики Алтай от 17 августа 2018 г. № 268 «Об утверждении государственной программы Республики Алтай «Обеспечение социальной защищенности и занятости населения», вступившей в силу с 1 января 2020 г., программа реализуется в рамках 6 подпрограмм.

1. Охрана семьи и детей.
2. Модернизация системы социальной поддержки населения.
3. Старшее поколение.
4. Доступная среда.
5. Развитие социально ориентированных некоммерческих организаций.
6. Занятость населения. Сопровождение инвалидов молодого возраста при трудоустройстве. Охрана труда [3].



Составлено автором по материалам источника [9]

Рис. 1. Количество граждан, воспользовавшихся мерами социальной защиты с 2011–2020 г.

Согласно постановлению Правительства Республики Алтай от 27 декабря 2019 г. № 392, в государственную программу Республики Алтай «Обеспечение социальной защищенности и занятости населения» внесены изменения. В позиции «Подпрограммы» появляются следующие.

1. Оказание содействия добровольному переселению в Республику Алтай соотечественников, проживающих за рубежом.
2. Создание условий для реализации государственной программы Республики Алтай «Обеспечение социальной защищенности и занятости населения» [4].

Каждая из подпрограмм имеет свою цель, направленную на решение конкретной масштабной задачи.

Несмотря на весьма неплохие результаты в целом, региональная экономика еще не переведена на инновационный путь развития, наблюдается отставание от среднероссийского уровня.

В результате проведенного анализа интернет-ресурсов, теоретического анализа отчетов Минтруда Республики Алтай был выявлен ряд проблемных направлений функционирования системы управления социальной защиты республики, а именно: подготовка квалифицированных кадров; доступ к информационным ресурсам, информирование; материально-техническая база для функционирования учреждений социальной защиты; межведомственное взаимодействие; социальное партнерство; нормативное и методическое обеспечение; применение инноваций. В совокупности проблемы по данным параметрам мешают инновационному развитию системы управления социальной защитой населения. Без развития инноваций нельзя перевести систему управления социальной защитой региона от инерционного сценария к инновационному пути развития и, как результат, формированию эффективной системы управления социальной защитой региона. Но тем не менее, работа по этим направлениям ведется.

Организацию и координацию межведомственного взаимодействия в рамках реализации полномочий Республики Алтай в сфере социальной защиты осуществляет Минтруд Республики Алтай. При Минтруде Республики Алтай создан Общественный совет, выполняющий функции:

- отработки механизмов взаимодействия общественных организаций с министерством;
- повышения эффективности деятельности администраций муниципальных образований, ведомств и Минтруда Республики Алтай путем представления соответствующих предложений;
- участия в рассмотрении и обсуждении вопросов деятельности администраций муниципальных образований, ведомств и Минтруда Республики Алтай;
- обеспечения открытости информации о качестве работы государственных учреждений социальной защиты, оказывающих услуги, включая результаты мониторинга и рейтингов их деятельности, в том числе на официальных сайтах о государственных, муниципальных учреждениях;

- проведения независимой оценки качества работы организаций и формирование публичных рейтингов их деятельности с участием общественных организаций;
- подготовки предложений для разработки методических рекомендаций по проведению независимой оценки качества работы организаций [5].

Минтруд Республики Алтай ведет реестр поставщиков социальных услуг, размещенного на официальной интернет-странице министерства, где получатели социальных услуг могут ознакомиться с возможностями каждого поставщика, например опыт работы, наличие лицензий на отдельные виды услуг, сравнить перечень предоставляемых услуг, условия доступности для маломобильных граждан, условия предоставления социальных услуг, наличие свободных мест, кадровый состав и его подготовка и др. [9].

Проводятся тематические рабочие совещания и семинары для специалистов отрасли по вопросам реализации законодательства, в том числе по вопросам разграничения полномочий, составления и оценки реализации индивидуальных программ предоставления социальных услуг, оформления договоров и др.

На интернет-странице Минтруда Республики Алтай создан раздел «Нормативные правовые акты Республики Алтай», в котором размещены все нормативно-правовые акты принятые в целях реализации федерального законодательства [9].

Проводится информационная кампания в средствах массовой информации, в том числе с использованием сети «Интернет», выступления в средствах массовой информации по вопросам социального обслуживания граждан [9].

В учреждениях социальной защиты республики ведется работа по проведению информационно-разъяснительной работы по трем основным направлениям:

- проведение информационно-разъяснительной работы с гражданами – получателями социальных услуг по вопросам перечня, порядка и условий предоставления социальных услуг, социального сопровождения и т. д. Разъяснительная работа осуществляется посредством личных приемов, встреч, дней открытых дверей, выступлений и публикаций в средствах массовой информации. Также проводится анкетирование получателей социальных услуг по вопросам доступности информации о федеральном законе, удовлетворенности предоставленными социальными услугами. Благодаря анкетированию делается анализ проблем при получении социальных услуг и разрабатываются «памятки» для их получателей;
- просветительская работа со специалистами отрасли через организацию курсов повышения квалификации, проведение рабочих совещаний и семинаров по вопросам реализации федерального закона, оформления индивидуальных программ, межведомственного взаимодействия при предоставлении социальных услуг, анализа реализации индивидуальных программ и др.;
- своевременное размещение информационных материалов на интернет-сайтах учреждений социальной защиты населения республики [6].

Как мы видим, работа по данным направлениям ведется, и по многим проблемам ситуация значительно улучшилась. По другим же проблемам работа ведется формально, неэффективно – по этим направлениям необходимо усилить работу и контроль за их исполнением.

Заключение

Таким образом, формирование эффективной системы управления социальной защитой населения в Республике Алтай в условиях дефицита бюджета не представляется возможным в полном объеме. В настоящее время необходимо использовать новые подходы к организации социальной защищенности отдельных категорий граждан на всех уровнях системы управления социальной защитой: федеральном, региональном и муниципальном. Особую актуальность приобретает объединение усилий государства, предпринимательских структур и некоммерческих организаций в реализации социально-значимых мероприятий. Значительным препятствием в разработке данной базы является отсутствие целостной системы управления социальной защитой. Разработка долгосрочной стратегии социального развития региона должна основываться на научно обоснованном подходе, учете неоднородности развития социально-экономического пространства региона, создании прочной законодательной базы, обеспечивающей условия для долгосрочного развития региона, способные оказать значительное влияние на функционирование, структуру и эффективность развития системы управления социальной защитой населения.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 24.03.2000 № 255 (ред. от 26.05.2020) «О Едином перечне коренных малочисленных народов Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_26631/ (дата обращения: 04.02.2021).
2. Постановление Правительства Республики Алтай от 13.03.2018 № 60 «О Стратегии социально-экономического развития Республики Алтай на период до 2035 года» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW916&n=33457#03977154269665186> (дата обращения: 04.02.2021).
3. Постановление Правительства Республики Алтай от 17.08.2018 № 268 «Об утверждении государственной программы Республики Алтай «Обеспечение социальной защищенности и занятости населения» // Правительство Республики Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://altai-republic.ru/upload/iblock/411/268_2018.pdf (дата обращения: 04.02.2021).
4. Постановление Правительства Республики Алтай от 27.12.2019 № 392 «О внесении изменений в государственную программу Республики Алтай «Обеспечение социальной защищенности и занятости населения» // Правительство Республики Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://altai-republic.ru/upload/iblock/c5b/392-2019.pdf> (дата обращения: 04.02.2021).
5. О реализации плана мероприятий («дорожная карта») «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013–2018 годы)» в Республике Алтай // Правительство Республики Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gov.altai-republic.com (дата обращения: 04.02.2021).
6. Абчук, В. А., Борисов А. Ф., Воронцов А. В. Система управления организацией: учебное пособие. – СПб: Перспектива, 2010. – 335 с.
7. Домашова, Е. В., Борисов, А. Ф. Эффективность управления системой социальной защитой на региональном уровне // Миссия Конфессий. – 2019. – Т. 8, № 5 (40). – С. 565–570.
8. Кох, И. А. Проблемы оценки эффективности социального управления // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2005. – № 12. – С. 6–15.
9. Министерство труда, социального развития и занятости населения Республики Алтай: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrud-altay.ru/> (дата обращения: 04.02.2021).
10. Мониторинг финансового положения и качества управления финансами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований // Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/monitoring_finance/ (дата обращения: 04.02.2021).
11. Основные показатели социально-экономического развития Республики Алтай за январь – сентябрь 2020 года // Правительство Республики Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://altai-republic.ru/economy_finances/social-economic-situation/social_economic_development_january_september_2020.pdf (дата обращения: 04.02.2021).
12. Официальное опубликование нормативных правовых актов Республики Алтай // Правительство Республики Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://altai-republic.ru/legal-acts/official-publication-of-npa/> (дата обращения: 04.02.2021).

References

1. Resolution of the Government of the Russian Federation No. 255 dated on March 24, 2000 “On the Unified List of Indigenous Small-Numbered Peoples of the Russian Federation” (as amended on May 26, 2020), *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_26631/ (accessed 04.02.2021).
2. Resolution of the Government of the Altai Republic No. 60 dated on March 13, 2018 “On the Strategy of Social and Economic Development of the Altai Republic for the period up to 2035”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW916&n=33457#03977154269665186> (accessed 04.02.2021).
3. Resolution of the Government of the Altai Republic No. 268 dated on August 17, 2018 “Ensuring Social Security and Employment of the Population”, *Government of the Altai Republic*. Available at: https://altai-republic.ru/upload/iblock/411/268_2018.pdf (accessed 04.02.2021).
4. Resolution of the Government of the Altai Republic No. 392 dated on December 27, 2019 “On Amendments to the State Program of the Altai Republic “Ensuring Social Security and Employment of the Population”, *Government of the Altai Republic*. Available at: <https://altai-republic.ru/upload/iblock/c5b/392-2019.pdf> (accessed 04.02.2021).
5. On the Implementation of the Action Plan (Road Map) “Improving the Efficiency and Quality of Social Services (2013–2018)” in the Altai Republic, *Government of the Altai Republic*. Available at: gov.altai-republic.com (accessed 04.02.2021).
6. Abchuk V. A., Borisov A. F., Vorontsov A. V. *Organization management system: tutorial*, St. Petersburg, Perspektiva, 2010, pp. 264–266. (In Russian).

7. Domashova E. V., Borisov A. F. Efficiency of social protection system management at the regional level, *Mission Confessions*, 2019, vol. 8, no. 5 (40), pp. 565–570. (In Russian).
8. Kokh I. A. Problems of assessing the effectiveness of social management, *Journal of the Ural State University of Economics*, 2005, no. 12, pp. 6–15. (In Russian).
9. *Ministry of Labor, Social Development and Employment of the Altai Republic: official website*. Available at: <http://www.min-trud-altay.ru/> (accessed 04.02.2021). (In Russian).
10. Monitoring of the financial situation and the quality of financial management of the subjects of the Russian Federation and municipalities, *Ministry of Finance of the Russian Federation*. Available at: https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/monitoring_finance/ (accessed 04.02.2020). (In Russian).
11. Main indicators of socio-economic development of the Altai Republic for January – September 2020, *Government of the Altai Republic*. Available at: https://altai-republic.ru/economy_finances/social-economic-situation/social_economic_development_january_september_2020.pdf (accessed 04.02.2021). (In Russian).
12. Official publication of regulatory legal acts of the Altai Republic, *Government of the Altai Republic*. Available at: <https://altai-republic.ru/legal-acts/official-publication-of-npa/> (accessed 04.02.2021). (In Russian).

Очирова Галина Николаевна
мл. науч. сотрудник, Институт демографических исследований Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН,
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: 0000-0002-2154-9604
e-mail: galinaochirova93@gmail.com

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ ИЗ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ: ФАКТОРЫ, МАСШТАБЫ И НАПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена проблема образовательной миграции населения из Республики Бурятия. Представлены предварительные результаты авторского социологического исследования, в рамках которого проведены анонимный опрос старшеклассников Бурятии и экспертный опрос директоров общеобразовательных учреждений Бурятии. Результаты исследования свидетельствуют о высоком образовательном миграционном потенциале у бурятских выпускников, для которых при выборе учебного заведения важную роль играют наличие интересующей специальности/направления подготовки, качество образования и наличие бюджетных мест по интересующей специальности/направлению подготовки. В рамках исследования также проанализированы вторичные данные Министерства образования и науки Республики Бурятия, полученные по официальному запросу, и статистические данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия, которые позволили определить масштабы и направления образовательной миграции из Республики.

Ключевые слова: миграция, образовательная миграция, учебная миграция, Республика Бурятия, молодежь, высшее образование, миграционный потенциал, миграционные установки молодежи

Для цитирования: Очирова Г.Н. Образовательная миграция из Республики Бурятия: факторы, масштабы и направления // Вестник университета. 2021. № 4. С. 181–188.

Galina N. Ochirova
Junior Researcher, Institute for Demographic Research of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the RAS,
Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-2154-9604
e-mail: galinaochirova93@gmail.com

EDUCATIONAL MIGRATION FROM THE REPUBLIC OF BURYATIA: FACTORS, SCALE AND DIRECTIONS

Abstract. The article considers the problem of educational migration of the population from the Republic of Buryatia. The paper presents the preliminary results of the author's sociological research, within the framework of which an anonymous survey of high school students in Buryatia and an expert survey of directors of general education institutions in Buryatia were conducted. The results of the study indicate a high educational migration potential among Buryat school graduates, for whom the presence of the specialty / field of study, the quality of education and the availability of budget places are significant choosing an educational institution. The study also analysed secondary data from the Ministry of Education and Science of the Republic of Buryatia, obtained at an official request, and statistical data from the Territorial Body of the Federal State Statistics Service for the Republic of Buryatia, which made it possible to determine the scale and direction of educational migration from the Republic.

Keywords: migration, educational migration, student migration, youth, the Republic of Buryatia, higher education, migration potential, migration attitudes of the youth

For citation: Ochirova G.N. (2021) Educational migration from the Republic of Buryatia: factors, scale and directions. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 181–188. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-181-188

Введение

Зачастую об образовательной миграции говорят в контексте привлечения иностранных студентов для борьбы с последствиями депопуляции России. Однако не менее важную роль в экономическом, социальном и демографическом развитии страны и ее субъектов играет межрегиональная миграция молодежи с целью получения образования. Концентрация сильных образовательных кластеров в крупных городах России стимулирует миграцию молодежи с периферии, а региональный дисбаланс в социально-экономическом развитии,

© Очирова Г.Н., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Ochirova G.N., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



в свою очередь, придает этой миграции невозвратный и некомпенсируемый характер. По мнению Н. К. Габдрахманова, «более половины территории Российской Федерации составляет образовательную (университетскую) пустыню» [3, с. 7].

Подобный межрегиональный диспаритет негативно сказывается на субъектах со слабыми высшими учебными заведениями, низким уровнем жизни и неразвитой инфраструктурой, в связи с чем эти регионы не могут ни удержать местную молодежь, ни компенсировать потери приезжими студентами. Кроме того, результаты исследования Санниковой показывают, что студенты, обучающиеся в региональных вузах, рассматривают их как транзитный для дальнейшего поступления в более престижные университеты или университеты в более крупных городах [11].

К тому же, помимо межрегиональной миграции, в связи с необходимостью получения высшего образования (далее – ВО), происходит миграция молодежи из сел в города, где в основном расположены учебные заведения ВО и среднего профессионального образования (далее – СПО), что в свою очередь усиливает процесс урбанизации и опустынивание сельской местности. Все это характерно и для Республики Бурятия (далее – РБ).

В настоящей статье рассматривается проблема образовательной миграции населения из Республики Бурятия. На основе официальных статистических данных Министерства образования и науки Республики Бурятия (далее – Минобрнауки РБ), полученных по официальному запросу, а также Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия (далее – Бурятстат) определены масштабы и направления образовательной миграции из Бурятии. В рамках исследования проведен экспертный опрос 44 руководителей общеобразовательных учреждений Бурятии, а также социологический опрос 6 392 обучающихся 10-х и 11-х классов общеобразовательных учреждений РБ с целью определения их миграционных установок. Полученные данные и анализ вторичных данных позволили определить факторы образовательной миграции из Республики и ее социально-экономические и демографические последствия для региона.

Факторы образовательной миграции

Образовательная миграция, как любой вид миграции, обусловлена совокупностью разнообразных факторов. Согласно результатам исследования Кашницкого с соавторами, детерминирующими факторами образовательной миграции выпускников школ являются качество и престижность образовательного учреждения [7]. Система ВО в Бурятии представлена четырьмя государственными вузами и одним филиалом, но ни одно учебное заведение Бурятии не входит в топ-200 лучших вузов России, однако стоимость обучения по программам бакалавриата или специалитета не уступает, а иногда даже превышает стоимость обучения в более рейтинговых университетах соседних регионов. При этом не менее важную роль играет именно субъективное представление о более высоком качестве образования в столичных регионах.

Среди других возможных факторов образовательной миграции можно выделить наличие, нехватку или отсутствие бюджетных мест в местных университетах. Например, проблему доступности бесплатного ВО в регионах из-за нехватки бюджетных мест в региональных вузах отметил В. В. Путин в послании Федеральному Собранию и предложил ежегодно увеличивать количество бюджетных мест в учебных заведениях, находящихся за пределами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и прилегающих Московской и Ленинградской областей [17]. Ввиду прогнозируемого роста численности молодежи в ряде регионов России вопрос бюджетных мест стоит крайне остро как для регионов-экспортеров, так и регионов-реципиентов [4]. В настоящий момент, по данным Минобрнауки РБ, основным фактором, определяющим направления потоков образовательной миграции из Бурятии, является большее количество бюджетных мест в университетах других субъектов, чем в Бурятии. Кроме того, выпускники с высокими баллами единого государственного экзамена (далее – ЕГЭ) и победители всероссийских олимпиад имеют более высокие шансы на получение бюджетного места в лидирующих университетах страны. Так, например, в 2017–2018 гг. 80 % выпускников-медалистов и более 95 % стобалльников Бурятии поступили в вузы в других регионах.

Часть абитуриентов из Бурятии уезжает на учебу в рамках целевого обучения. Например, по каналу Минздрава Бурятия в 2020 г. для жителей Бурятии было выделено 139 целевых квот на обучение в медицинских вузах г. Москвы, г. Санкт-Петербурга, г. Иркутска, г. Чита, г. Новосибирска, г. Красноярска, г. Томска, г. Барнаула, г. Владивостока, г. Благовещенска и г. Хабаровска.

Помимо этого, элементарное отсутствие выбора учебного заведения в регионе или отсутствие интересующей специальности в местных вузах может выступать вытесняющим фактором. К примеру, в 2020/2021 учебном году существенно были снижены контрольные цифры приема по техническим, сельскохозяйственным и культурным направлениям подготовки в университетах Бурятии [16]. Согласно исследованию Гунтыповой, значимым в принятии решения об образовательной миграции среди выпускников школ Бурятии является отсутствие специальности/направления в вузах Бурятии, на котором они хотели бы учиться, а также неудовлетворенность качеством образования в Бурятии [6].

Результаты авторского социологического опроса также свидетельствуют о важности наличия интересующей специальности/направления подготовки (80,2 %), качества образования (75 %) и наличия бюджетных мест (72,4 %) при выборе учебного заведения (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на выбор университета или колледжа

При выборе университета или колледжа Вам важно?	Отн. кол-во ответивших, %
Наличие интересующей специальности/направления подготовки	80,2
Качество образования	75,0
Наличие бюджетных мест по интересующей специальности/направлению подготовки	72,4
Перспективы дальнейшего трудоустройства в местности, где находится учебное заведение	54,3
Рейтинг учебного заведения	46,0
Развитая инфраструктура местности, где находится учебное заведение	38,5
Территориальное расположение в крупном городе	35,9
Территориальная близость к родителям, родному городу	17,2
Наличие родственников и знакомых в местности, где находится учебное заведение	17,2

Составлено автором по материалам исследования

Учеными также отмечается территориальная доступность образования [5]. Близость или удаленность от дома, а также наличие доступной транспортной инфраструктуры являются не менее значимыми факторами при принятии решения об образовательной миграции. Согласно результатам авторского опроса, 67,9 % респондентов, планирующих продолжить обучение в Бурятии, отметили, что их решение продолжить обучение в республике обусловлено близостью к семье/месту жительства.

Важным фактором остается социально-экономическое развитие региона или города, где находится университет, так как образовательная миграция выпускников школы нередко выступает первым этапом миграции всей семьи [9]. Согласно результатам опроса «Левада-центр», образовательная миграция рассматривается частью россиян как «шанс на новую жизнь» [14]. Таким образом, заранее изучается не только социальная инфраструктура, но и возможность трудоустройства членов семьи и самого будущего специалиста. Учеными Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (далее – НИУ ВШЭ) отмечается значимая связь между востребованностью вуза и уровнем безработицы в этом субъекте, то есть студенты стремятся в регионы с низким уровнем безработицы [8].

Кроме того, эксперты отмечают, что после окончания регионального вуза возрастает межрегиональная постобразовательная миграция молодых специалистов, нежели внутрирегиональная, то есть выпускники вузов зачастую вынуждены мигрировать в другой регион России в поисках работы [10]. Исследование Чудиновских и Денисенко также показало, что подавляющее большинство выпускников в крупных городах намереваются остаться на постоянное жительство в городе, где они обучались. При этом студенты из провинциальных городов более склонны к миграции после окончания обучения, чем студенты из крупных [13].

Масштабы образовательной миграции из Бурятии

Миграция с целью учебы в другие регионы России является одним из основных миграционных потоков из Бурятии. Основной движущей силой образовательной миграции является спрос на образование. По данным Минобрнауки РБ, в среднем около 90 % выпускников бурятских школ продолжают свое обучение в учебных заведениях ВО и СПО. Результаты авторского социологического опроса также свидетельствуют о высоком спросе ВО и СПО среди старшеклассников бурятских школ – более 96 % респондентов планируют продолжить обучение по окончании общеобразовательной школы. Наиболее высокие показатели миграционной подвижности приходятся именно на население возрастной группы 15–19 лет в связи с продолжением обучения в учебных заведениях ВО и СПО [1].

По данным аналитического доклада НИУ ВШЭ, Бурятия входит в группу регионов-экспортеров с коэффициентом востребованности вузов выпускниками школ – 0,58 в 2017 г., что на 0,16 меньше, чем в 2015 г. Кроме того, отмечена постобразовательная миграция выпускников бурятских вузов – четверть которых уезжает из республики по окончании обучения [4].

По данным Минобрнауки РБ, увеличивается доля выпускников общеобразовательных учреждений Бурятии, которые уезжают учиться в университеты и учреждения среднего профессионального образования других регионов России. С 2011 г. по 2020 г. из Бурятии было свыше 21 тыс. выпускников. Если в 2011 г. доля поступивших в учебные заведения других субъектов составила 24 %, то к 2020 г. показатель вырос до 41 %. Постепенно, соответственно, сокращается доля выпускников, выбирающих учебу в учебных заведениях Бурятии – с 54 % в 2011 г. до 39 % в 2020 г. При этом с 2011 г. численность студентов в вузах Бурятии сократилась более чем на 25 тыс. [15]. Это возможно объяснить общим сокращением доли молодого населения в Республике. Например, доля населения в возрасте 18–19 лет сократилась с 29,2 тыс. в 2011 г. чел. до 21,1 тыс. чел. в 2019 г., а доля в возрасте 20–24 лет – с 96,1 тыс. до 54,3 тыс. [19]. Вследствие этого происходит и уменьшение численности выпускников: по сравнению с 2011 г., в 2020 г. выпускников было на 2 тыс. меньше, с 2005 г. – на 5 тыс. меньше.

В связи с развитием программ студенческого обмена и взаимодействия бурятских и зарубежных вузов по программам двойных дипломов увеличилось количество выпускников, поступивших в зарубежные вузы. За последние пять лет практически в три раза выросло количество выпускников, поступивших в зарубежные университеты – с 49 чел. в 2016 г. (0,9 % от общего количества выпускников) до 134 чел. в 2020 г. (2,5 % от общего количества выпускников).

По данным Бурятстата, доля выбывшего населения с целью учебы варьируется от 9 % до 20 % с 2000 г. по 2018 г. За последние двадцать лет Бурятия потеряла более 70 тыс. чел. с целью выбытия – учеба [18]. Однако статистика Росстата лишь частично отражает картину образовательной миграции, так как часть образовательных мигрантов зачастую указывают причину переселения как причины личного и семейного характера. Например, за 2019 г. было совершено более 250 тыс. миграционных актов в пределах России в связи с учебой, в то время как по причинам личного и семейного характера – более 1 млн [20].

При рассмотрении контингента выпускников заметно преобладание выпускников школ г. Улан-Удэ в образовательной миграции из Бурятии. По данным Минобрнауки РБ, последние несколько лет около 40 % выпускников Бурятии, выбывших за пределы республики, являются выпускниками улан-удэнских школ. По данным авторского опроса, лишь 11 % выпускников 2021–2022 гг. улан-удэнских школ планируют остаться в Бурятии для продолжения обучения, в то время как более 20 % старшеклассников районных школ планируют продолжить обучение в бурятских учреждениях ВО и СПО.

Относительно высокий процент выбытия выпускников демонстрируют школы административных центров районов Бурятии. Например, в Тарбагатайском районе большинство директоров сельских школ отмечают отсутствие межрегиональной образовательной миграции выпускников, в то время как директор МБОУ «Тарбагатайской СОШ», которая находится в районном центре – с. Тарбагатай, указала, что около 70 % выпускников уезжают из Бурятии для получения дальнейшего образования. В Закаменском районе лишь пара школ имеет образовательную миграцию выпускников, которая не превышает 10 % от всех выпускников. При этом из школ райцентра (г. Закаменск) от 20 % до 50 % выпускников выбывают в другие регионы в связи с учебой. Подобную разницу можно объяснить, с одной стороны, относительно

высоким уровнем общего образования в данных школах, а с другой стороны, большим количеством учеников – во многих сельских школах просто нет выпускных 11 классов.

Направления образовательной миграции из Бурятии

Образовательные миграционные потоки из Бурятии несильно разнятся от общих миграционных потоков и характеризуются преобладанием внутренних перемещений, нежели внешних, которые имеют выраженный центростремительный характер, то есть население, как правило, стремится в более экономически и социально развитый центр региона или страны. Основным направлением миграции молодежи внутри Бурятии является ее столица – г. Улан-Удэ, где в основном расположены учебные заведения, реализующие программы ВО по очной форме обучения. Как правило, лишь небольшая часть новых специалистов (около 10–12 %, по данным Минобрнауки РБ) возвращается в свой родной населенный пункт и район, что в свою очередь усиливает процессы урбанизации и опустынивания сельской местности Бурятии.

Помимо внутрирегиональной миграции, значительную роль играет и межрегиональные перемещения. Долгие годы основным направлением миграционного оттока населения был Сибирский федеральный округ (далее – СФО). Однако с вхождением РБ в состав Дальневосточного федерального округа (далее – ДФО) заметен резкий спад численности населения, выбывшего в СФО, и увеличение численности выбывших в регионы Дальнего Востока.

Для регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока остается актуальным так называемый «западный дрейф» – направление населения на запад России. Население Бурятии стремится в центральные регионы России – Центральный и Северо-Западный федеральные округа (далее – ЦФО и СЗФО, соответственно) [2]. Если в Центральный федеральный округ выбывало ежегодно свыше одной тысячи человек последние десятилетия, то в Северо-Западный округ поток выбывших превысил одну тысячу человек лишь в 2010-е гг. Незначительные масштабы миграции можно отметить в регионы Южного, Приволжского, Уральского и Северо-Кавказского округов.

По данным Минобрнауки РБ, основной отток молодого населения с целью учебы последние годы наблюдается в столицы регионов СФО, в частности в г. Иркутск, г. Томск, г. Красноярск, г. Новосибирск и г. Чита (до 2018 г. в составе СФО). Развитие федеральных университетов в г. Красноярске и г. Владивостоке также привлекло абитуриентов из Бурятии. По данным министерства, ежегодно около 100 выпускников бурятских школ поступают именно в эти университеты.

Кроме того, после вхождения республики и Забайкальского края в состав ДФО возросла миграция выпускников в регионы Дальнего Востока – в основном в Хабаровский край, Приморский край и Амурскую область.

Привлекательными направлениями для бурятских абитуриентов остаются ЦФО (г. Москва, Московская область и ряд других субъектов этого федерального округа, в которых расположены учебные заведения государственных силовых структур) и СЗФО (г. Санкт-Петербург).

Относительно международной образовательной миграции, в основном выпускники Бурятии едут в страны Азии в связи с геополитическим расположением республики. В частности, едут в университеты Китая и Монголии, что обусловлено развитием программ студенческого обмена и международного взаимодействия бурятских вузов по программам двойных дипломов с университетами этих стран. Популярными направлениями являются также Великобритания, Чехия, Германия, США, Канада, Южная Корея, и др.

Выводы

Исходя из изложенного выше, можно отметить, что через канал образовательной миграции происходит прямой отток наиболее талантливой и одаренной молодежи, которая с высокой долей вероятности не вернется в домашний регион [9]. Например, согласно результатам исследования Цыренова и Мадиевой, из 200 опрошенных студентов и молодых специалистов (до 29 лет), уехавших за пределы Республики Бурятия, 42 % отметили, что не считают возможным вернуться в Бурятию в ближайшее время [12]. Результаты социологического опроса старшеклассников показывают высокий процент потенциальной невозвратности в случае их образовательной миграции – лишь 7 % респондентов, планирующих продолжить обучение за пределами республики, отметили, что собираются вернуться в домашний регион после окончания обучения, при этом 54 % не собираются возвращаться и 39 % затруднились ответить.

Таким образом, проблематичность данного процесса заключается в том, что, с одной стороны, образовательная миграция зачастую вызвана причинами социально-экономического характера (неразвитость системы ВО и рынка труда), а с другой стороны, приобретая невозвратный и некомпенсируемый характер, она оказывает негативное влияние на качество профессионально-квалификационной и демографической структуры общества, тем самым лишь усугубляя социально-экономическое положение региона.

Образовательная миграция наиболее характерна для самой мобильной части населения – молодежи, то есть происходит отток населения репродуктивного возраста, что непосредственно сказывается на демографической ситуации в регионе. Кроме того, это потеря части своих трудовых ресурсов, своего человеческого и интеллектуального капитала, поскольку уезжает именно одаренная молодежь – стобалльники ЕГЭ и победители олимпиад. По сути, это та же «утечка умов», только внутренняя. По расчетам Е. А. Питухина и А. А. Семенова, процент недополученного валового регионального продукта для субъектов-экспортеров образовательных мигрантов в среднем составляет 0,3 % [10]. Более того, образовательная миграция характерна для регионов с отрицательным миграционным сальдо, что лишь усугубляет процесс депопуляции.

Заключение

Для решения проблемы образовательной миграции из Республики Бурятия недостаточно наличия университета с высоким качеством образования и привлечения «богатых» иностранных студентов. Помимо этого, должен быть развит конкурентоспособный рынок труда, а набор студентов по специальностям должен коррелировать с прогнозируемыми потребностями рынка труда. Немаловажным остается развитие социальной инфраструктуры для повышения общего уровня жизни, что также выступает притягивающим фактором. Таким образом, проблема образовательной миграции носит структурный характер и требует соответствующих мер регулирования как на региональном, так и федеральном уровнях.

Библиографический список

1. Бюраева, Ю. Г. Молодежная миграция в Республике Бурятия: направленность потоков и причины // Социологические исследования. – 2020. – № 10. – С. 52–62. DOI: 10.31857/S013216250010001-4.
2. Вишневский, А. Г. Глобальные демографические процессы в свете теории демографического перехода // Демографическое развитие: вызовы глобализации: материалы междунар. конф. – М.: МАКС Пресс, 2012. – С. 578–585.
3. Габдрахманов Н. К. Концентрация студентов в системе высшего образования на карте Российской Федерации // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2019. – Т. 27, № 1. – С. 7–17.
4. Габдрахманов, Н. К., Никифорова, Н. Ю., О. В. Лешуков. «От волги до Енисея...»: образовательная миграция молодежи в России. – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 48 с.
5. Громов, А. Д., Платонова, Д. П., Семенов, Д. С., Пырова, Т. Л. Доступность высшего образования в регионах России. – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 32 с.
6. Гунтыпова Э. С. Миграция молодежи Республики Бурятия в оценках молодежи // Актуальные вопросы развития аграрного сектора Байкальского региона. – 2019. – С. 196–200.
7. Кашницкий, И. С., Мкртчян, Н. В., Лешуков, О. В. Межрегиональная миграция молодежи в России: комплексный анализ демографической статистики // Вопросы образования. – 2016. – Т. 13, № 3. – С. 169–203.
8. Козлов, Д. В., Платонова, Д. П., Лешуков, О. В. Где учиться и где работать: межрегиональная мобильность студентов и выпускников университетов. – М.: НИУ ВШЭ. – 2017. – 32 с.
9. Мкртчян, Н. В. Миграция молодежи из малых городов России // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. – 2017. – № 1. – С. 225–242.
10. Питухин, Е. А., Семенов, А. А. Управление потоками межрегиональной образовательной миграции выпускников // Экономика и управление. – 2014. – № 7 (105). – С. 64–69.
11. Санникова, О. В. Регулирование межрегиональной образовательной миграции в Удмуртской республике // XX Международная конференция памяти профессора Л. Н. Когана «Культура, личность, общество в современном мире: Методология, опыт эмпирического исследования». – Екатеринбург: УрФУ, 2017. – С. 1177–1186.
12. Цыренов, Д. Д., Мадиева, М. Г. Особенности возвратной миграции молодежи в Республику Бурятия // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2017. – № 1. – С. 53–56.

13. Чудиновских, О. С., Денисенко, М. Б. Где хотят жить выпускники российских вузов // Демоскоп Weekly. – 2003. – № 119–120.
14. Выпускникам рекомендовали столицы // Левада Центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.levada.ru/2018/05/22/vypusknikam-rekomendovali-stolitsy/> (дата обращения: 12.02.2021).
15. Высшее образование / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://burstat.gks.ru/demo> (дата обращения: 05.02.2021).
16. Контрольные цифры приема / Министерство образования и науки Республики Бурятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://egov-buryatia.ru/minobr/activities/napravleniya-deyatelnosti/vysshee-obrazovanie/statistika/> (дата обращения: 11.02.2021).
17. Михаил Мишустин подписал постановление / Правительство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/39912/> (дата обращения: 10.02.2021).
18. Распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по обстоятельствам, вызвавшим необходимость смены места жительства / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://burstat.gks.ru/demo> (дата обращения: 05.02.2021).
19. Распределение населения по отдельным возрастным группам / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://burstat.gks.ru/demo> (дата обращения: 05.02.2021).
20. Численность и миграция населения Российской Федерации в 2019 году / Росстат (Федеральная служба государственной статистики) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b20_107/Main.htm (дата обращения: 11.02.2021).

References

1. Byuraeva Yu. G. Youth migration in the Republic of Buryatia: trends and causes, *Sociological Studies*, 2020, no. 10, pp. 52–62. (In Russian). <https://doi.org/10.31857/S013216250010001-4>.
2. Vishnevskii A. G. Global demographic processes in the light of the theory of demographic transition, *Demographic Development: Challenges of Globalization: Proceedings of the International Conference*, Moscow, MAKS Press, 2012, pp. 578–585. (In Russian).
3. Gabdrakhmanov N. K. Concentration of students in the higher education system on the map of the Russian Federation, *RUDN Journal of Economics*, 2019, vol. 27, no. 1, pp. 7–17. (In Russian).
4. Gabdrakhmanov N. K., Nikiforova N. Yu., Leshukov O. V. “From Volga to Enisei ...”: educational migration of youth in Russia, Moscow, NRU HSE, 2019, 48 p. (In Russian).
5. Gromov A. D., Platonova D. P., Semenov D. S., Pyrova T. L. *Availability of higher education in the regions of Russia*, Moscow, NRU HSE, 2016, 32 p. (In Russian).
6. Guntypova E. S. Migration of youth of the Republic of Buryatia in the assessments of youth, *Aktual'nye voprosy razvitiya agrarnogo sektora Baykal'skogo regiona*, 2019, pp. 196–200. (In Russian).
7. Kashnitskii I. S., Mkrtchyan N. V., Leshukov O. V. Interregional migration of youth in Russia: a comprehensive analysis of demographic statistics, *Educational Studies*, 2016, vol. 13, no. 3, pp. 169–203. (In Russian).
8. Kozlov D. V., Platonova D. P., Leshukov O. V. *Where to study and where to work: interregional mobility of students and graduates of universities*, Moscow, NRU HSE, 2017, 32 p. (In Russian).
9. Mkrtchyan N. V. Migration of youth from small towns of Russia, *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*, 2017, no. 1, pp. 225–242. (In Russian).
10. Pitukhin E. A., Semenov A. A. Management of flows of interregional educational migration of graduates, *Economics and Management*, 2014, no. 7, vol. 105, pp. 64–69. (In Russian).
11. Sannikova O. V. (2017) Regulation of interregional educational migration in the Udmurt Republic, *XX International Conference in Memory of Professor L. N. Kogan “Culture, Personality, Society in the Modern World: Methodology, Experience of Empirical Research”*, Ekaterinburg, Ural Federal University, 2017, pp. 1177–1186. (In Russian).
12. Tsyrenov D. D., Madieva M. G. Features of the return migration of youth to the Republic of Buryatia, *BSU bulletin. Economics and management*, 2017, no. 1, pp. 53–56. (In Russian).
13. Chudinovskikh O. S., Denisenko M. B. Where graduates of Russian universities want to live, *Demoskop Weekly*, 2003, no. 119–120. (In Russian).

14. The capitals were recommended to the graduates, *Levada Center*. Available at: <https://www.levada.ru/2018/05/22/vypusknikam-rekomendovali-stolitsy/> (accessed 12.02.2021). (In Russian).
15. Higher education, *Territorial Body of the Federal State Statistics Service for the Republic of Buryatia*. Available at: <https://burstat.gks.ru/demo> (accessed 05.02.2021). (In Russian).
16. Control figures for admission, *Ministry of Education and Science of the Republic of Buryatia*. Available at: <https://egov-buryatia.ru/minobr/activities/napravleniya-deyatelnosti/vysshee-obrazovanie/statistika/> (accessed 11.02.2021). (In Russian).
17. Mikhail Mishustin signed the resolution, *The Russian Government*. Available at: <http://government.ru/docs/39912/> (accessed 10.02.2021). (In Russian).
18. Distribution of migrants aged 14 years and older for the circumstances that caused the need to change their place of residence, *Territorial Body of the Federal State Statistics Service in the Republic of Buryatia*. Available at: <https://burstat.gks.ru/demo> (accessed 05.02.2021). (In Russian).
19. Distribution of the population by age groups, *Territorial Body of the Federal State Statistics Service in the Republic of Buryatia*. Available at: <https://burstat.gks.ru/demo> (accessed 05.02.2021). (In Russian).
20. The size and migration of the population of the Russian Federation in 2019, *Rosstat (Federal State Statistics Service)*. Available at: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b20_107/Main.htm (accessed 11.02.2021). (In Russian).

Садыков Рамиль**Мидхатович**

канд. социол. наук, Институт социально-экономических исследований – обособленное структурное подразделение ФГБНУ Уфимского центра Российской академии наук, г. Уфа, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-1843-4857**e-mail:** SadikovRM@mail.ru**Большакова Наталья****Леонидовна**

ст. преп., ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», г. Уфа, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-5202-0642**e-mail:** bolshakovanl@mail.ru**Хамадеева Рита****Хурматулловна**

канд. филос. наук, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», г. Уфа, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-7818-7536**e-mail:** Khamadeeva58@mail.ru**Ramil M. Sadykov**

Cand. Sci. (Soc.), Institute of Social and Economic Researches – Subdivision of the Ufa Federal Research Centre of the Russian Academy of Sciences, Ufa, Russia

ORCID: 0000-0002-1843-4857**e-mail:** SadikovRM@mail.ru**Natalya L. Bolshakova**

Senior Lecturer, Bashkir State University, Ufa, Russia

ORCID: 0000-0001-5202-0642**e-mail:** bolshakovanl@mail.ru**Rita H. Khamadeeva**

Cand. Sci. (Philos.), Bashkir State University, Ufa, Russia

ORCID: 0000-0002-7818-7536**e-mail:** Khamadeeva58@mail.ru

СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОТНОШЕНИИ СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ

Аннотация. Рассмотрена социальная деятельность негосударственных организаций в отношении семей с детьми в условиях модернизации системы социального обслуживания населения, нацеленная на стимулирование граждан самостоятельно преодолевать жизненные трудности. Проанализирована социальная деятельность коммерческих и некоммерческих организаций, инновационные технологии, качество и разнообразие предоставляемых нуждающимся семьям услуг. Определены основные барьеры их взаимодействия с государственными структурами. Отмечено, что социальная деятельность коммерческих и некоммерческих организаций расширяет спектр социальных услуг, их доступность населению, повышает качество и оперативность. Определены приоритетные направления деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций в отношении семей и детей в условиях российских реалий: оказание помощи семье в развитии и воспитании детей, содействие трудовой занятости и адаптации матерей, социальное сопровождение нуждающихся семей и др. Установлено, что негосударственный сектор оперативно реагирует на потребности граждан и острые социальные проблемы, что позволяет ему быть эффективным исполнителем социальных услуг. Сделаны выводы, что России необходимо сформировать эффективную систему управления развитием негосударственных организаций как поставщиков услуг нуждающимся семьям, оптимизировать межсекторное взаимодействие. Социальная деятельность негосударственного сектора имеет большой потенциал и перспективы развития.

Ключевые слова: социальное обслуживание, социальные услуги, рынок услуг, субъекты социальных услуг, социально ориентированные организации, негосударственные организации, межсекторное взаимодействие, социальная деятельность

Для цитирования: Садыков Р.М., Большакова Н.Л., Хамадеева Р.Х. Социальная деятельность негосударственных организаций в отношении семей с детьми // Вестник университета. № 4. С. 189–194.

SOCIAL ACTIVITIES OF NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN RELATION TO FAMILIES WITH CHILDREN

Abstract. The article considers the social activities of non-governmental organizations in relation to families with children in the context of the modernization of the system of social services for the population, which is aimed at encouraging citizens to independently overcome life difficulties. The paper analyses the social activities of commercial and non-profit organizations, innovative technologies, the quality and variety of services provided to families in need. The authors determine the main barriers to their interaction with government agencies. The study notes, that social activities of commercial and non-commercial organizations expand the range of social services, their accessibility to the population, improve the quality and efficiency. The paper defines the priority directions of activities of socially oriented NGOs in relation to families and children in the context of Russian realities: assistance to families in the development and upbringing of children, assistance in employment and adaptation of mothers, social support for families in need, etc. The study established that the non-governmental sector responds quickly to the needs of citizens and acute social problems, which allows it to be an effective performer of social services. The authors conclude that in Russia it is necessary to form an effective management system for the development of non-governmental organizations as providers of services to families in need, optimize inter-sectoral collaboration. Social activities of the non-governmental sector have great potential and development prospects.

Keywords: social services, social services, service market, subjects of social services, socially oriented organizations, non-governmental organizations, intersectoral interaction, social activity

For citation: Sadykov R.M., Bolshakova N.L., Khamadeeva R.H. (2021) Social activities of non-governmental organizations in relation to families with children. *Vestnik universiteta*, no. 4, pp. 189–194. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-4-189-194

Благодарности. Данное исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН № 075-00504-21-00 на 2021 г.

Acknowledgments. This study was carried out within the framework of the state assignment of the Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences No. 075-00504-21-00 for 2021.

© Садыков Р.М., Большакова Н.Л., Хамадеева Р.Х., 2021.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Sadykov R.M., Bolshakova N.L., Khamadeeva R.H., 2021.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Введение

Социальное обслуживание нуждающихся семей с детьми рассматривается как своеобразная социальная деятельность, направленная на сохранение и усиление возможностей семьи самостоятельно обеспечивать свои базовые жизненные потребности, оказание содействия в целях устойчивого ее функционирования и эффективного исполнения своих обязанностей по воспитанию и социализации детей. Согласно новому подходу оказания поддержки, семья является не пассивным получателем услуг, а активным самостоятельным партнером социальных организаций. В этом случае речь идет не только о социально незащищенных, неблагополучных нуждающихся семьях. Помощь и поддержка нужна благополучным и обеспеченным семьям, в которых нередко возникают кризисные ситуации, требующие помощи квалифицированных специалистов. Анализ современного состояния системы социальной защиты интересов семей с детьми позволяет говорить, что в рамках модернизации процесс ее становления постепенно совершенствуется: замечен рост числа услуг, расширен выбор поставщиков, внедряются инновационные технологии, происходит переход от материальной поддержки к улучшению условий жизнедеятельности семьи и расширения ее возможностей, начинает уделяться внимание не только семьям группы риска, но и здоровой молодой семье для восстановления и поддержания ее репродуктивного и воспитательного потенциала.

Цель настоящего исследования – анализ социальной деятельности негосударственных организаций в отношении семей с детьми в условиях модернизации системы социального обслуживания населения, определение приоритетных направлений деятельности.

Достижение цели научного исследования осуществлялось путем применения комплекса общенаучных методов, в том числе логического, системного, сравнительного, функционального.

Обсуждение

На наш взгляд, основным механизмом модернизации системы социального обслуживания нуждающихся семей с детьми в современных российских реалиях выступает активизация социальной деятельности коммерческих и некоммерческих организаций (далее – НКО). Они значительно расширяют спектр социальных услуг, доступных населению, и могут составить конкуренцию за качество и оперативность их оказания [3; 5]. НКО не извлекает прибыль в качестве цели основной деятельности и не распределяет ее между участниками. Ее деятельность связана с решением острых социальных проблем и направлена на развитие гражданского общества [2]. Приоритетными направлениями деятельности социально ориентированных НКО (далее – СО НКО) в отношении семей и детей в условиях российских реалий являются: оказание помощи семье в развитии и воспитании детей, содействие трудовой занятости и адаптации матерей, социальное сопровождение нуждающихся семей и др. [1]

В 2020 г. Министерство экономического развития Российской Федерации опубликовало список СО НКО. Этот реестр был крайне необходим, чтобы отсеять действительно социальные НКО от искусственных, созданных для получения различных грантов. Область социального обслуживания, как видно из отчета Министерства экономического развития Российской Федерации, является наиболее приоритетной в части передачи государственных и муниципальных услуг СО НКО. Региональные органы власти всячески стараются продвигать СО НКО и передают им на исполнение социальные услуги с выделением бюджетных средств.

Основные результаты

Как отмечают сами представители НКО, существуют внешние факторы ограничений, с которыми приходится сталкиваться в процессе своей деятельности. Перечислим основные:

- часто затягивается возмещение затрат на оказание услуг;
- отмена льгот по аренде помещений для СО НКО;
- сложные процедуры для участия в конкурсах на оказание услуг;
- завышенные требования для СО НКО для попадания в перечень поставщиков услуг;
- вариативность видов услуг ничтожна мала;
- низкие тарифы на оказание социальных услуг [11].

Причины данного обстоятельства кроются в следующем: заказ на услуги не до конца разработан и не имеет четкой структуры, в соответствии с законодательством перечни носят обобщенный характер и слабо

вписываются в реализуемые программы. Стандарты социальных услуг часто не отвечают профессиональным требованиям, что затрудняет возможность формирования технического задания, ориентированные на конечный результат. К примеру, для НКО является проблематичным тот факт, что размер государственной компенсации не всегда покрывает расходы на оплату труда сотрудников, закупку оборудования для предоставления услуг и прочее [8].

Следует отметить, что деятельность НКО в защите интересов семей с детьми сталкивается и с внутренними ограничениями. Рассмотрим основные из них:

- дефицит специалистов, которые подтвердили компетенции и соответствуют стандартам. Так, например, национальный фонд защиты детей в 2018 г. предоставил по этой проблеме важную информацию, по которой 68 % организаций испытывают недостаток квалифицированных сотрудников для планомерной эффективной деятельности. Стабильный кадровый состав чаще всего состоит из нескольких человек, которые испытывают огромные перегрузки, что приводит к тому, что многие специалисты переходят в другие сектора экономики. Специалисты СО НКО, которые работают с семьями и детьми, остро нуждаются в адекватных, стабильных нормативных требованиях и супервизорской поддержке;
- недостаток непрерывных практик в реализации обучающих программ для НКО. В последнее время предпринимаются определенные усилия в данном направлении: увеличивается число вебинаров и семинаров, расширяется деятельность учебно-практических центров. Все это положительно отражается на действиях НКО, помогает получить дополнительную компетенцию без значительных затрат. Однако, представители НКО неоднократно отмечали бессистемный характер курсов повышения квалификации, отсутствие алгоритма обучения;
- малая доля региональных СО НКО вовлечена в постоянную профессиональную коммуникацию и взаимодействие.

Важнейшей проблемой, характерной для многих НКО является недостаток ресурсного обеспечения. Задач и идей у НКО много, а ресурсы для успешной реализации намеченных ориентиров ограничены, поэтому современные НКО вынуждены заниматься поиском и привлечением дополнительных источников финансирования.

Анализируя социальную деятельность НКО в обслуживании и оказании помощи нуждающимся семьям с детьми, необходимо рассмотреть применяемые инновационные технологии. С каждым годом повышается роль НКО в применении инновационных технологий, внедряемые в настоящее время в данном направлении [9]. Согласно результатам социологических исследований, проведенных Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики», 48 % обследованных НКО внедрили социальные инновации в свою деятельность: чаще всего ими используются собственные инновационные модели и подходы для решения социально значимых семейных проблем. Они активно взаимодействуют с религиозными конфессиями, органами власти, коммерческими организациями, зарубежными партнерами. Также СО НКО в рамках своей деятельности оказывают помощь учреждениям и кризисным семьям, особое внимание обращая на реабилитацию детей и их развитие [7].

Если произвести сравнительную прогнозную оценку преимуществ НКО в роли поставщиков услуг нуждающимся семьям с детьми, в сравнении с выполнением тех же функций государственными учреждениями, то среди ключевых сравнительных преимуществ можно выделить следующие.

1. Подвижность, адаптированность в процессе социального реагирования. НКО оперативно перенимают передовой опыт отечественных и зарубежных социальных институтов, используют наиболее современные, эффективные механизмы и инструменты для диагностики и устранения социальных семейных проблем и конфликтов. Они могут быстро добавить новые услуги, видоизменить прежние, организовать содействие государственным организациям в процессе внедрения новых технологий.
2. Большинство жителей населенных пунктов, где действует НКО, уверены в необходимости оперативного решения проблем. Более того, местные жители готовы сообща находить варианты и механизмы решения [6].
3. Способность НКО в короткие сроки привлекать дополнительные материальные, профессиональные ресурсы (взносы и пожертвования, труд волонтеров и др.). Организации используют ресурсы из разных источников, оперативно и целенаправленно распределяют их в соответствии с заявленными целями социальной деятельности.
4. Возможность НКО заниматься социально значимой деятельностью в совместных программах и проектах с государственными органами, при софинансировании из бюджетных средств.

5. Специализированная форма и содержание деятельности. Каждая НКО декларирует особое направление социальной поддержки и целенаправленно занимается именно этим, например, реабилитацией инвалидов или профилактикой беспризорности. Кроме того, в рядах сотрудников присутствуют настоящие профессионалы с богатым теоретическим и практическим опытом участия в решении актуальных общественных проблем. Действия НКО сочетают в себе высокий уровень профессионализма и индивидуальный подход к конкретному получателю услуг.

6. Комплексный подход в решении социальных проблем. НКО не ограничены строгими рамками законодательства или должностных инструкций, могут действовать в соответствии с наблюдаемой ситуацией, принимать самостоятельные управленческие решения. Поэтому они могут в любых вариантах сочетать различные виды услуг и формы оказания помощи, произвольно менять сроки предоставления социальной поддержки. Их проекты часто предусматривают совместные усилия с другими НКО, различными органами власти, представителями бизнес-структур, всякого рода объединениями и отдельными гражданами.

Полноправными субъектами социального обслуживания выступают также и коммерческие организации, благодаря деятельности которых появляются множество инноваций в социальной сфере. Социальное обслуживание в 1990-е гг. полностью находилось под эгидой государства и лишь в начале 2000-х гг. на законодательном уровне в рамках модернизации социального обслуживания были открыты пути для частного предпринимательства и предоставления населению платных услуг. Так как финансовые возможности государства в социальной сфере ограничены и недостаточны, поэтому оно стало привлекать инвесторов для создания организаций социального обслуживания. В то же время государство держит на контроле качество оказываемых ими услуг и компенсирует расходы на их оказание.

Главными преимуществами оказания услуг нуждающимся семьям коммерческими организациями являются:

- использование модели, которая нацелена на улучшение условий жизнедеятельности и стимулирование семей с детьми самостоятельно преодолевать свои жизненные трудности;
- расширение количества, качества и разнообразия предоставляемых нуждающимся семьям услуг за счет конкуренции между поставщиками, что позволяет значительно экономить государственные средства;
- вовлечение бизнеса в социальное обслуживание создает здоровую конкуренцию на рынке социальных услуг. Нуждающаяся семья с детьми имеет возможность выбора оптимального варианта и сравнения качества услуг;
- сотрудничество государства, бизнеса и общества в рамках социального предпринимательства придает новый толчок для развития институтов гражданского общества в России;
- нацеленность на многокомпонентное решение жизненно важных социальных вопросов, многопрофильный принцип распространения, возможность успешной интеграции в действующие проекты – все это делает социальное предпринимательство важным источником гражданских начинаний.

Но в вопросе коммерциализации в рамках модернизации социального обслуживания многие российские исследователи отмечают и отрицательные стороны: отсутствие у российских семей достаточного опыта социального предпринимательства, боязнь большей части российского населения вписаться в рынок услуг, дороговизна частных услуг, большое число рисков и факторов для социального бизнеса неучтенных при внедрении нового законодательства [6; 12].

Заключение

В заключении можно констатировать, что социальная деятельность негосударственного сектора в России имеет большой потенциал и перспективы развития. В условиях экономического и социального кризиса, только силами государства решить проблемы нуждающихся семей с детьми невозможно. К тому же практика показывает, что деятельность негосударственных организаций довольно часто оказывается гораздо эффективнее государственных структур, поскольку государство предоставляет только набор и объем услуг, оплачиваемых за счет средств бюджета [4; 10]. Поэтому оно ориентировано на стандартные усредненные жизненные потребности, не может быстро реагировать и нивелировать возникающие острые социальные риски. Негосударственный сектор, наоборот, способен оперативно реагировать на потребности граждан и острые социальные проблемы, что позволяет ему быть эффективным исполнителем услуг. Негосударственные субъекты обслуживания по праву считаются источниками социальных инноваций, вносят элементы конкуренции, что

позволяет более эффективно функционировать на рынке услуг. В связи с вышесказанным назрела необходимость в формировании системы управления развитием негосударственных социальных организаций как поставщиков услуг нуждающимся гражданам, оптимизации межсекторного взаимодействия. Таким образом, в России совершенствованию системы социальной защиты интересов семей с детьми и повышению качества оказания услуг уделяется достаточно большое внимание. В рамках модернизации данной системы пересмотрен и введен новый понятийный аппарат, обновлена нормативно-правовая и организационная база, разрабатываются и реализуются концепции и программы федерального и регионального уровней, внедряются инновационные технологии обслуживания.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 08.08.2016 № 398 (ред. от 01.07.2017) «Об утверждении приоритетных направлений деятельности в сфере оказания общественно полезных услуг» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202901/ (дата обращения: 19.01.2021).
2. Федеральный закон от 05.04.2010 № 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99113/ (дата обращения: 19.01.2021).
3. Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156558/ (дата обращения: 19.01.2021).
4. Большакова, Н.Л. и др. Семья и дети в России: современное состояние и перспективы развития: монография / под общ. ред. А. Ю. Гайфуллина. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. – 212 с.
5. Дитятковский, М. Ю. Перспективы развития социального обслуживания в связи с принятием Федерального закона «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» // Вестник Омской юридической академии. – 2014. – № 2 (23). – С. 12–16.
6. Мерсиянова, И. В., Беневоленский, В. Б. Преимущества НКО как поставщиков социальных услуг: апробация в российских условиях // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2016. – № 4. – С. 7–26.
7. Миннигалеева, Г. А. Инновационность российских НКО: масштабы и взаимосвязь с особенностями управления // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. – 2016. – № 4 (134). – С. 67–79. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2016.4.05>
8. Петровская, Ю. А. Модернизация системы социального обслуживания в контексте инновационного развития Российской Федерации: механизмы и барьеры // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. – 2019. – № 2. – С. 230–240.
9. Садыков, Р. М., Большакова, Н.Л. Благотворительная деятельность в современной России // Вестник университета. – 2020. – № 7. – С. 188–192. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-188-192>
10. Садыков, Р. М., Большакова, Н. Л. Социальная защита населения муниципального образования // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 6. – С. 139–146. <https://doi.org/10.24422/MCITO.2018.6.14506>
11. Участие НКО в оказании услуг в социальной сфере (Специальный доклад Общественной палаты Российской Федерации) / сост. и общ. ред. Е. А. Тополева-Солдунова, Е. Г. Орлова, О. В. Коротеева, А. М. Спивак, Р. М. Ольховский, А. А. Вавилова, В. Б. Беневоленский. – М.: «Современные информационные системы», 2019. – 96 с.
12. Хубулури, Е. И. Теоретические основы маркетинговой модели организации государственной политики и управления социальной защитой населения в современной России // Отечественный журнал социальной работы. – 2014. – № 2 (57). – С. 11–43.

References

1. Decree of the President of the Russian Federation No. 398 dated on August 8, 2016 (as amended on July 1, 2017) “On the Approval of Priority Areas of Activity in the Provision of Socially Useful Services”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202901/ (accessed 19.01.2021).
2. Federal Law No. 40-FZ dated on April 5, 2010 “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation on the Issue of Supporting Socially Oriented Non-Profit Organizations”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99113/ (accessed 19.01.2021).

3. Federal Law No. 442-FZ dated on December 28, 2013 “On the Fundamentals of Social Services for Citizens in the Russian Federation”, *Legal reference system “ConsultantPlus”*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156558/ (accessed 19.01.2021).
4. Bolshakova N. L. et al. *Family and children in Russia: current state and development prospects: monograph*, under general editorship by A. Yu. Gaifullin, Ufa, ISEI UNC RAN, 2016, 212 p. (In Russian).
5. Dityatkovskii M. Yu. Prospects for the development of social services in connection with the adoption of the Federal Law “On the Fundamentals of Social Services for Citizens in the Russian Federation”, *Vestnik of the Omsk Law Academy*, 2014, no. 2 (23), pp. 12–16. (In Russian).
6. Mersiyanova I. V., Benevolenskii V. B. Advantages of NPOs as providers of social services: approbation in Russian conditions, *Public Administration Issues*, 2016, no. 4, pp. 7–26. (In Russian).
7. Minnigaleeva G. A. Innovativeness of Russian NPOs: scale and relationship with management features, *Monitoring Public Opinion: Economic and Social Changes*, 2016, no. 4 (134), pp. 67–79. (In Russian). <https://doi.org/10.14515/monitoring.2016.4.05>
8. Petrovskaya Yu. A. Modernization of the social service system in the context of innovative development of the Russian Federation: mechanisms and barriers, *Perm University Herald. Series Philosophy. Psychology. Sociology*, 2019, no. 2, pp. 230–240. (In Russian).
9. Sadykov R. M., Bolshakova N. L. Charitable activity in modern Russia, *Vestnik universiteta*, 2020, no. 7, pp. 188–192. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-188-192>
10. Sadykov R. M., Bol'shakova N. L. Social protection of the population of the municipality, *Scientific-methodical electronic journal “Koncept”*, 2018, no. 6, pp. 139–146. (In Russian). <https://doi.org/10.24422/MCITO.2018.6.14506>
11. *Participation of NGOs in the provision of services in the social sphere (Special Report of the Public Chamber of the Russian Federation)*, compiled and general editorship by E. A. Topoleva-Soldunova, E. G. Orlova, O. V. Koroteeva, A. M. Spivak, R. M. Ol'hovskii, A. A. Vavilova, V. B. Benevolenskii, Moscow, “Sovremennye informatsionnye sistemy”, 2019, 96 p. (In Russian).
12. Khubuluri E. I. Theoretical foundations of the marketing model of the organization of state policy and management of social protection of the population in modern Russia, *National Journal of Professional Social Work*, 2014, no. 2 (57), pp. 11–43. (In Russian).