

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Агапов В.С. – д-р психол. наук, проф.
Агранат Д.А. – д-р социол. наук, канд. юрид. наук, проф.
Азоев Г.А. – д-р экон. наук, проф.
Антоненко И.В. – д-р психол. наук, проф.
Верещагина А.В. – д-р социол. наук, проф.
Воронин В.Н. – д-р психол. наук, проф.
Грошев И.В. – д-р экон. наук, д-р психол. наук, проф.
Дубицкий В.В. – д-р социол. наук, канд. хим. наук, проф.
Ионцева М.В. – д-р психол. наук, проф.
Каменева Т.Н. – д-р социол. наук, проф.
Клейнер Г.Б. – д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
Ковалев В.В. – д-р социол. наук, проф.
Красовский Ю.А. – д-р социол. наук, проф.
Крупнов А.И. – д-р психол. наук, проф.
Кузнецов Н.В. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, проф.
Ломовцева О.А. – д-р экон. наук, проф.
Магомедов М.А. – д-р экон. наук, проф.
Максимова С.Г. – д-р социол. наук, проф.
Митрофанова Е.А. – д-р экон. наук, проф.
Мищенко В.В. – д-р экон. наук, проф.
Новиков В.Г. – д-р социол. наук, проф.
Райченко А.В. – д-р экон. наук, проф.
Сорокина Г.П. – д-р экон. наук, проф.
Строев В.В. – д-р экон. наук, проф.
Тихонова Е.В. – д-р социол. наук, проф.
Чудновский А.Д. – д-р экон. наук, проф.
Шاپовалова И.С. – д-р социол. наук, проф.
Эриашвили Н.Д. – д-р экон. наук, канд. юрид. 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: 5.2.1 – Экономическая теория (экономические науки), 5.2.2 – Математические, статистические и инструментальные методы в экономике (экономические науки), 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика (экономические науки), 5.2.4 – Финансы (экономические науки), 5.2.5 – Мировая экономика (экономические науки), 5.2.6 – Менеджмент (экономические науки), 5.3.1 – Общая психология, психология личности, история психологии (психологические науки), 5.3.2 – Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки), 5.3.3 – Педагогическая психология, психодиагностика цифровых образовательных сред (психологические науки), 5.3.4 – Социальная психология, политическая и экономическая психология (психологические науки), 5.3.5 – Возрастная психология (психологические науки), 5.3.6 – Теория, методология и история социологии (социологические науки), 5.3.7 – Экономическая социология (социологические науки), 5.4.1 – Демография (социологические науки), 5.4.2 – Социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки), 5.4.3 – Политическая социология (социологические науки), 5.4.4 – Социология культуры (социологические науки), 5.4.5 – Социология управления (социологические науки).

Главный редактор

В.В. Строев

Ответственный за выпуск

Л.Н. Алексеева

Редактор

А.А. Капачук

Выпускающий редактор

и компьютерная верстка

Е.А. Гусева

Технический редактор

А.Р. Волкова

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.

На сайте «Объединенного каталога «Пресса России» www.pressa-rf.ru можно оформить подписку на 2023 год на печатную версию журнала «Вестник университета» по подписному индексу 42517, а также подписаться через интернет-магазин «Пресса по подписке» <https://www.akc.ru>

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.

Подп. в печ. 04.09.2023 г.

Формат 60×90/8

Объем 27,75 печ. л.

Бумага офисная

Печать цифровая

Тираж 1000 экз.

(первый завод 45 экз.)

Заказ № 1186

Издается в авторской редакции

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензирования

Издательство: Издательский дом ГУУ

(Государственный университет управления)

Адрес редакции:

109542, г. Москва, Рязанский проспект, д. 99

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru

<http://www.vestnik.guu.ru>

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 <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



EDITORIAL BOARD

Agapov V.S. – Dr. Sci. (Psy.), Prof.
Agranat D.L. – Dr. Sci. (Sociol.), Cand. Sci. (Jur.), Prof.
Azoev G.L. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Antonenko I.V. – Dr. Sci. (Psy.), Prof.
Vereshchagina A.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Voronin V.N. – Dr. Sci. (Psy.), Prof.
Groshev I.V. – Dr. Sci. (Econ.), Dr. Sci. (Psy.), Prof.
Dubitsky V.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Cand. Sci. (Chem.), Prof.
Iontseva M.V. – Dr. Sci. (Psy.), Prof.
Kameneva T.N. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Kleiner G.B. – Dr. Sci. (Econ.), Prof., RAS Corresponding Member
Kovalev V.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Krasovsky Yu.D. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Krupnov A.I. – Dr. Sci. (Psy.), Prof.
Kuznetsov N.V. – Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Techn.), Prof.
Lomovtseva O.A. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Magomedov M.D. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Maximova S.G. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Mitrofanova E.A. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Mishchenko V.V. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Novikov V.G. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Raychenko A.V. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Sorokina G.P. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Stroev V.V. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Tihonova E.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Chudnovskii A.D. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Shapovalova I.S. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Eriashvili N.D. – Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Jur.),
Cand. Sci. (Hist.), Prof.

The journal is part of the Higher Attestation Commission list of peer-reviewed scientific publications, in which are released the principals scientific results of dissertations for the Degree of Candidate of sciences, but also the Degree of Doctor of Sciences, the following areas are published: 5.2.1 – Economic theory (economic sciences), 5.2.2 – Mathematical, statistical and instrumental methods in economics (economic sciences), 5.2.3 – Regional and sectoral economics (economic sciences), 5.2.4 – Finance (economic sciences), 5.2.5 – World economy (economic sciences), 5.2.6 – Management (Economic Sciences), 5.3.1 – General psychology, personality psychology, history of psychology (psychological sciences), 5.3.3. Labor psychology, engineering psychology, cognitive ergonomics (psychological sciences), 5.3.4 – Pedagogical psychology, psychodiagnostics of digital educational environments (psychological sciences), 5.3.5 – Social psychology, political and economic psychology (psychological sciences), 5.3.7 – Age psychology (psychological sciences), 5.4.1 – Theory, methodology and history of sociology (sociological sciences), 5.4.2 – Economic Sociology (sociological sciences), 5.4.3 – Demography (sociological sciences), 5.4.4 – Social structure, social institutions and processes (sociological sciences), 5.4.5 – Political sociology (sociological sciences), 5.4.6 – Cultural sociology (sociological sciences), 5.4.7 – Sociology of management (sociological sciences).

Editor-in-Chief

V.V. Stroev

Responsible for issue

L.N. Alekseeva

Editors

A.D. Kaparchuk

Executive editor and desktop publishing

E.A. Guseva

Technical editor

A.R. Volkova

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

LR No. 020715 from 02.02.1998
Signed to print 04.09.2023
Format 60×90/8
Size 27,75 printed sheets
Offset paper
Digital printing
Circulation 1000 copies
(the first factory 45 copies)
Print order No. 1186

Published in author's edition

The authors are responsible for the information
presented in the publication

All published articles have undergone
a peer review procedure

Publishing: Publishing house
of the State University of Management

Editor's office:

109542, Russia, Moscow, Ryazansky Prospekt, 99
State University of Management
Tel.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
<http://www.vestnik.guu.ru>

The articles are available under the Creative Commons Attribution 4.0 International CC BY 4.0. This license allows reusers to distribute, remix, adapt, and build upon the material in any medium or format, so long as attribution is given to the creator. The license allows for commercial use.
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ
ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

- Васин М.М., Елистратов И.А., Кумкин А.С.**
Разработка инструмента управления для предотвращения эмоционального выгорания в проектных командах5
- Знаменский Д.Ю.**
К вопросу об использовании экспертных методов анализа в процессе подготовки бакалавров по направлению подготовки «Политология» 15

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

- Бзегежева А.К.**
Венчурный капитал как способ развития инновационной модели российской экономики..... 21
- Глазкова В.В.**
Методический подход к оценке эффективности внедрения инноваций в единые теплоснабжающие организации 30
- Каблашова И.В., Логунова И.В., Родионова В.Н.**
Методология обеспечения вовлеченности персонала в условиях цифровой трансформации предприятия 40

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО
И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Байкова О.В., Троицкий А.В., Чеботаева Е.С., Громыко Е.О., Чиркина Д.С.**
Анализ состояния электроэнергетики Уральского федерального округа..... 49
- Иванова В.И., Миценко Д.А.**
Современные черты системы управления организациями в Германии на примере компании «BASF» 56
- Стеблякова А.П., Вечкинова Е.А., Краснов Е.В.**
Маркетинг отношений: развитие теории и практики..... 64
- Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю.**
Мини-комбикормовые заводы как фактор увеличения объемов производства комбикормов в регионах России 74
- Шибоденков В.А., Гаврилов С.С.**
Обзор моделей конфигурации создания ценности в наукоемких организациях (на примере ракетно-космической промышленности)80

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- Аверин А.В., Баранова А.Ф., Кутырев А.М.**
Страхование критического импорта как инструмент поддержки предпринимателей в условиях санкций 91
- Жатикова Д.В., Щербаченко П.С.**
Методология присвоения ESG-рейтингов 99
- Захарова И.О.**
Современная терминология менеджмента: англицизмы как средство адаптации к новым экономическим реалиям 109
- Лукина С.Г., Садыков А.А., Файзуллин Р.В.**
Модели оптимизации в системе SCM: прогрессивное управление цепями поставок 116
- Серигов С.Г.**
Плавающая экспортная пошлина как инструмент государственного регулирования рынка зерна в России..... 128
- Хохлов Д.А.**
Разработка правил распределения бюджета и методов оценки медиаплана для цифрового пространства..... 137
- Черняев А.М.**
Смарт-контракт как инструмент цифровой трансформации экономики пенитенциарной системы 148

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

- Рукина С.Н., Герасимова К.А., Такмазян А.С., Самойлова К.Н.**
Налоговые льготы как базовый компонент системы управления инвестиционными налоговыми расходами в регионе 156
- Тарасов Г.А.**
Финансирование инвестиционных проектов в IT секторе экономики Российской Федерации 164

ФИНАНСЫ
И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

- Гафарова Е.А.**
Факторы гетерогенности рефинансирования ипотеки в регионах России 172

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
И ПРОЦЕССЫ

- Александрова И.Ю.**
Анализ глобального кризиса системы мирового сообщества XXI века с позиций теорий систем и самоорганизации 183
- Галкин К.А.**
Адаптация пожилых людей и различные неравенства в постпандемийное время..... 193
- Карманов М.В., Давлетшина А.А.**
Фриганы: особенности и возможности исследования..... 201
- Садыков Р.М., Большакова Н.А.**
Социальный капитал женщин, подвергшихся насилию в семье 208

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
В ПСИХОЛОГИИ

- Цветкова Н.А.**
Самоактуализация и субъектность у молодых мужчин и женщин, ищущих новое место работы 214

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

- M.M. Vasin, I.A. Elistratov, A.S. Kumkin**
Development of a management tool to prevent emotional
burnout in project teams.....5
- D.Yu. Znamenskiy**
Expert methods use in undergraduate political
science programs..... 15

STRATEGIES AND INNOVATIONS

- L.K. Bzegezheva**
Venture capital as a way to develop an innovative model
of the Russian economy 21
- V.V. Glazkova**
Methodical approach to assessing effectiveness of innovation
implementation in unified heat supply organizations..... 30
- I.V. Kablashova, I.V. Logunova, V.N. Rodionova**
Methodology for ensuring employee engagement in the context
of enterprise digital transformation..... 40

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

- O.V. Baykova, A.V. Troitsky, E.S. Chebotaeva,
E.O. Gromyko, D.S. Chirkina**
Analysis of the state of the electric power industry
of the Ural Federal District 49
- V.I. Ivanova, D.D. Mishchenko**
Modern features of organization's management system
in Germany on the example of BASF LLC..... 56
- L.P. Steblyakova, E.A. Vechkinzova, E.V. Krasnov**
Relationship marketing: development of theory and practice 64
- M.D. Magomedov, E.Yu. Alekseycheva**
Mini-feed mills as a factor in increasing the volume of feed
production in the Russian regions..... 74
- V.A. Shiboldenkov, S.S. Gavrilov**
Review of organizational value of science-intensive
organizations configuration models (rocket and space
industry organization case)..... 80

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

- A.V. Averin, A.F. Baranova, A.M. Kutyrev**
Critical import insurance as a tool to support entrepreneurs
under sanctions 91
- D.V. Zhatikova, P.S. Scherbachenko**
Methodology for assigning ESG ratings 99
- I.O. Zakharova**
Modern terminology of management: Anglicisms as a means
of adaptation to new economic realities 109
- S.G. Lukina, A.A. Sadykov, R.V. Fayzullin**
Optimization models in the SCM-system: progressive supply
chain management..... 116
- S.G. Serikov**
Floating export duties as a tool for state regulation
of the Russian grain market 128
- D.A. Khokhlov**
Development of rules for budget allocation and methods
for evaluating media plans for the digital space..... 137
- A.M. Chernyaev**
Smart contract as a tool for digital transformation
of penitentiary system economy..... 148

INVESTMENT VALUATION

- S.N. Rukina, K.A. Gerasimova, A.S. Takmazyan
K.N. Samoylova**
Tax benefits as a basic component of the investment
tax expenditure management system in the region..... 156
- G.A. Tarasov**
Financing investment projects in the IT sector
of the Russian economy 164

FINANCE AND BANKING

- E.A. Gafarova**
Factors of heterogeneity of mortgage refinancing
in the Russian regions..... 172

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

- I.Yu. Aleksandrova**
Analysis of the 21st century world community system
global crisis from the perspective of the systems and
self-organization theories..... 183
- K.A. Galkin**
Adaptation of elderly people and various inequalities
in the post-pandemic time 193
- M.V. Karmanov, L.A. Davletshina**
Freegans: features and possibilities of research 201
- R.M. Sadykov, N.L. Bolshakova**
Social capital of women who have been subjected
to domestic violence..... 208

CURRENT TRENDS IN PSYCHOLOGY

- N.A. Tsvetkova**
Self-actualization and subjectiveness in young men
and women looking for a new job 214

Разработка инструмента управления для предотвращения эмоционального выгорания в проектных командах

Васин Михаил Михайлович

Студент

ORCID: 0000-0002-4921-2245, e-mail: mix.vas2012@yandex.ru

Елистратов Игорь Алексеевич

Студент

ORCID: 0009-0007-5579-7052, e-mail: igor_elistratov@mail.ru

Кумкин Арсений Сергеевич

Студент

ORCID: 0000-0003-4948-6489, e-mail: akumkin@inbox.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассматривается феномен эмоционального выгорания в рамках управления проектными командами. Авторами статьи было рассмотрено понятие эмоционального выгорания, выявлены причины возникновения стресса у членов команды в ходе реализации проекта и сделан вывод о том, что вероятность проявления синдрома эмоционального выгорания может быть снижена благодаря эффективному подбору команды проекта руководителем и сбалансированному распределению обязанностей между членами команды. В качестве решения для руководителей проекта авторами был рассмотрен инструмент «карта функционала». Проведено сравнение карты функционала и должностной инструкции с целью наглядной демонстрации отличительных особенностей карты функционала. На основе анализа достоинств и недостатков данного инструмента авторами предложены нововведения для минимизации вероятности возникновения синдрома выгорания у членов команды проекта. В заключении авторы дают свои рекомендации проектным руководителям по контролю над эмоциональным выгоранием в проектных командах.

Ключевые слова

Менеджмент, эмоциональное выгорание, проект, команда проекта

Для цитирования: Васин В.М., Елистратов И.А., Кумкин А.С. Разработка инструмента управления для предотвращения эмоционального выгорания в проектных командах // Вестник университета. 2023. № 8. С. 5–14.

Development of a management tool to prevent emotional burnout in project teams

Mikhail M. Vasin

Student

ORCID: 0000-0002-4921-2245, e-mail: mix.vas2012@yandex.ru

Igor A. Elistratov

Student

ORCID: 0009-0007-5579-7052, e-mail: igor_elistratov@mail.ru

Arseniy S. Kumkin

Student

ORCID: 0000-0003-4948-6489, e-mail: akumkin@inbox.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article studies the phenomenon of emotional burnout in the framework of project team management. The authors of the article have considered the concept of emotional burnout, identified the causes of stress among project team members during project implementation and concluded that probability of emotional burnout syndrome can be reduced due to effective selection of project team by manager and balanced distribution of responsibilities among team members. As a solution for project managers, the authors have considered a “functional map” tool. A comparison of the functional map and a job description has been made in order to visualize distinctive features of the functional map. Based on the tool’s advantages and disadvantages analysis, the authors have proposed innovations to minimize probability of burnout syndrome among project team members. In conclusion, the authors have given their recommendations to project managers on controlling emotional burnout in project teams.

Keywords

Management, emotional burnout, project, project team

For citation: Vasin M.M., Elistratov I.A., Kumkin A.S. (2023) Development of a management tool to prevent emotional burnout in project teams. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 5–14.

ВВЕДЕНИЕ

Ни одна организация не может существовать без человеческих ресурсов, в связи с чем руководители постоянно находятся в поиске наиболее эффективных методологий управления человеческим капиталом. Сегодня большое внимание уделяется созданию комфортной корпоративной среды для сотрудников. Это требует от руководства четкого целеполагания, эффективного управления конфликтами и понимания поведенческой психологии как индивида, так и коллектива. Однако, как правило, сотрудникам приходится работать в условиях неопределенности, напряженной обстановки в коллективе, постоянно растущих требований от руководства и выполнения в основном рутинной работы. В таком случае невозможно избежать конфликтов, стрессовых ситуаций и влияния прочих факторов, которые могут привести к одному из самых сложных психологических состояний сотрудника – эмоциональному выгоранию.

Целью исследования является разработка рекомендаций по снижению вероятности возникновения эмоционального выгорания у сотрудников проектных команд. В связи с этим необходимо ответить на следующие вопросы:

- что такое эмоциональное выгорание;
- каковы причины эмоционального выгорания;
- чем выражены эти причины в специфике проектной деятельности;
- какие инструменты управления помогают минимизировать воздействие на сотрудника фактора эмоционального выгорания;
- какие достоинства и недостатки есть у этих инструментов.

АНАЛИЗ ФЕНОМЕНА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ И ПРИЧИН ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Рассмотрим основные определения, отличительные признаки эмоционального выгорания, а также причины его возникновения. Впервые понятие «синдром истощения» ввел американский психолог Х. Дж. Фройденбергер в 1974 г. Он утверждает, что это психологическое состояние проявляется у людей, работающих в системе «человек-человек» (здравоохранение, образование, государственная служба и т. п.), пребывающих в постоянном общении, и как следствие, они склонны испытывать существенное эмоциональное напряжение. Стоит отметить и тот факт, что эмоциональному выгоранию особенно подвержены те сотрудники, которые работают долго и выполняют большой объем работы, не получая взамен похвалы от коллег или руководства. Х. Дж. Фройденбергер подчеркивает, что эмоциональное выгорание легко спутать с депрессией, однако эмоциональному выгоранию свойственно проявляться в профессиональной деятельности и выражаться злостью и раздражением, а депрессия сопровождается чувством вины и проявляется в разных сферах жизни. В свою очередь А. Пайнз и Е. Аронсон рассматривают синдром выгорания как механизм психологической защиты, заключающийся в полной или частичной эмоциональной глухоте в ответ на психотравмирующие факторы. С.Т. Майер в 1983 г. дал более четкое понятие «синдрому выгорания». Он определил, что человек пребывает в таком состоянии, когда у него нет ожиданий вознаграждения за выполняемую работу, а напротив, присутствует ожидание наказания, что и происходит в результате недостатка мотивации, отсутствия контролируемых результатов или недостаточной компетенции.

В современном мире граница между трудовой и личной жизнью становится очень размытой. С быстрым темпом и частотой информационного потока становится все труднее достичь баланса между работой и личной жизнью. Экономические спады усиливают стресс сотрудников, поскольку фирмы рассматривают и применяют такие меры воздействия на человеческие ресурсы, как сокращение штата, снижение количества оплачиваемых часов работы, сокращение льгот, сокращение компенсаций, стимулы и варианты досрочного выхода на пенсию и так далее. Это приводит к эмоциональному выгоранию сотрудников, что в дальнейшем отражается в снижении качества и производительности труда, усиливая проблему прогулов или презентеизма, когда сотрудники, которые должны были бы брать отгулы по болезни, работают сверх своих возможностей. Кроме того, планируемая и фактическая текучесть кадров также выше, когда сотрудники испытывают стресс или перегорают. Большинство исследователей сходятся во мнении, что выгоревшие сотрудники демонстрируют негативное отношение к работе (цинизм) в сочетании с истощением. Последствия эмоционального

выгорания кадров дорого обходятся компаниям, поэтому изучение того, как минимизировать их негативное влияние, представляет интерес для руководства [1–6].

Таким образом, данный феномен получил широкую огласку в менеджменте и современной психологии в связи с ее воздействием на психологическое здоровье сотрудников. Эмоциональное выгорание носит социальный характер, проявляется исключительно в профессиональной среде, в частности в среде с интенсивным общением, и является естественной реакцией организма, направленной на обеспечение своей психологической безопасности в ответ на воздействие на него психотравмирующих факторов. Основной причиной синдрома выгорания является стресс, который возникает при отсутствии цели у сотрудника, когда он не видит смысла в своей работе, наличии неэффективной системы мотивации, высокой загруженности работника обязанностями [7; 8].

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ СТРЕССА В ПРОЕКТНЫХ КОМАНДАХ

В настоящем исследовании было решено сконцентрироваться на эмоциональном выгорании команды проекта. Рассмотрим основные источники стресса, характерные для проектных команд.

1. Конфликты, в частности деструктивные, как правило, приводят к демотивации персонала и возникновению стресса как у участников конфликта, так и у наблюдателей. Например, конфликт может возникнуть на фоне несправедливого распределения задач, когда одному члену команды безосновательно поручают больше работы, возлагая на него большую ответственность, а уровень загрузки его коллег либо снижается, либо остается на прежнем уровне.

2. Неэффективная система мотивации. Для слаженной работы команды необходимо поддерживать должный уровень мотивации сотрудников, понимать потребности как индивидов, так и коллектива, своевременно удовлетворяя их. Примером может послужить отсутствие похвалы со стороны руководителя, отсутствие реакции на досрочное выполнение задач, игнорирование прочих успехов в работе подчиненных.

3. Неравномерная нагрузка членов команды. Поскольку в проектном управлении все основано на своевременном и качественном выполнении взаимосвязанных между собой задач членами команды, неравномерное их распределение может привести к простоям или, напротив, к перегрузке отдельно взятых членов команды. Так, в первом случае сотрудник может подумать, что руководитель ему не доверяет, или усомниться в собственной компетенции, а во втором – может просто не справиться с большим объемом работ, либо потребуются увеличить оплату труда перегруженному сотруднику, что может привести к выходу за рамки бюджета по проекту. В результате этого снижается общая эффективность проекта. Управление конфликтами, мотивирование сотрудников и распределение обязанностей по проекту возложены на руководителя проекта. В связи с этим успешность проекта напрямую зависит от компетентности руководителя [9].

Следовательно, руководство организации должно уделять особое внимание подбору кандидатов на должность руководителя проекта, поскольку он является основным связующим звеном между командой проекта и руководством, непосредственным образом влияет на эмоциональное состояние команды проекта, а также все совершаемые им ошибки прямым образом отражаются на качестве выполнения обязанностей командой проекта. Руководитель должен уметь подбирать членов команды в проект и выстраивать их взаимодействие так, чтобы они работали слаженно, чтобы количество конфликтов было сведено к минимуму, а обязанности среди членов команды распределялись равномерно.

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТА «КАРТА ФУНКЦИОНАЛА». ОСОБЕННОСТИ, ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Обычно, когда руководителю поручают новый проект, он сталкивается с рядом трудностей как при подборе команды в проект, так и при его реализации. Например, при формировании команды традиционно директор набирает сотрудников, руководствуясь характеристиками из должностных инструкций, однако, по мнению авторов настоящего исследования, у такого подхода есть существенный недостаток: не всегда можно понять, на что способен тот или иной специалист, поскольку в должностной инструкции информация о сотруднике избыточна и подается разрозненно. Руководителю проекта приходится искать и отбирать информацию об обязанностях, правах и ответственности специалиста, что занимает много времени, кроме того, практически невозможно проследить взаимосвязь между этими характеристиками. При реализации проекта часто возникают ситуации, когда необходимо найти замену одному из членов команды, перераспределить нагрузку между сотрудниками,

мотивировать персонал и т.д. Для этого руководитель должен четко понимать, у кого какие обязанности и права, а также какое наказание последует в случае невыполнения каждой конкретной обязанности или, напротив, какое будет поощрение при успешном выполнении. В противном случае рабочий процесс будет сопровождаться конфликтами, спорами, несправедливыми наказаниями и т.п., что может привести к эмоциональному истощению команды.

С целью преодоления этих трудностей и оптимизации работы команды проекта к.э.н. А.В. Гусевой и к.э.н. И.С. Брикошиной, доцентами кафедры управления проектом Государственного университета управления, в рамках научной дискуссии был предложен инструмент «Карта функционала». Он представляет из себя таблицу, в первой графе которой прописываются обязанности сотрудника в текущем проекте. В следующей графе для каждой обязанности прописываются права – это ссылки на документы (приказы, законы, распоряжения, Трудовой кодекс Российской Федерации (далее – ТК РФ) и т.д.), на основании которых сотрудник выполняет свои обязанности. В третьей графе к каждой обязанности прописываются два вида ответственности за выполнение и невыполнение (или ненадлежащее выполнение) соответственно подчиненным своих обязанностей. Карта функционала заводится на каждого члена команды в срок от начала до завершения проекта.

Проведем сравнение двух инструментов, которые используют руководители проекта при подборе и управлении командой проекта: карта функционала и должностные инструкции. Цель сравнения заключается в выявлении основных особенностей карты функционала в сравнении с должностной инструкцией и положениями для упрощения работы руководителя с командой проекта. Сравнение проводится по двум группам критериев: удобство использования для проектных задач, эффективность минимизации эмоционального выгорания.

Группа «Удобство использования при реализации проектов» включает в себя шесть критериев:

- 1) объем информации и ее детализация – отражает, насколько подробно подается информация, в каком объеме и от чего это зависит;
- 2) гибкость – возможность изменения документа на протяжении жизненного цикла проекта;
- 3) персонализация информации о сотруднике – присутствуют ли индивидуальные параметры сотрудников;
- 4) визуализация – в каком виде представлена информация в документе;
- 5) скорость актуализации информации – насколько быстро актуализируется информация в документе и от чего зависит скорость актуализации;
- 6) официальность документа – обладает ли документ юридической силой.

Группа «Эффективность минимизации эмоционального выгорания» в свою очередь включает в себя два критерия:

- 1) контроль загруженности сотрудников – возможно ли контролировать загруженность сотрудников;
- 2) поощрение (мотивация) сотрудников – учитывается ли аспект поощрения сотрудника за выполнение своих обязанностей.

Дадим определение объектам сравнения. Должностная инструкция – это внутренний организационно распорядительный документ, создаваемый под конкретные цели и задачи, стоящие перед организацией, определяющий обязанности сотрудника, его полномочия, ответственность, права, требования к его компетенциям и формы поощрения с учетом особенностей организации производства. При этом должностная инструкция пишется на должность, а не на конкретного человека [10–12]. Карта функционала – это документ, содержащий основную информацию о каждом участнике команды проекта: обязанности, права, ответственность. Документ составляется руководителем проекта на основе технического задания на проект и дополняется на протяжении всего жизненного цикла проекта, что позволяет отразить реальный опыт конкретного члена команды проекта, выявить задачи, с которыми он справляется эффективно или, напротив, неэффективно. Перейдем к их сравнению (табл. 1).

Таким образом, можно выделить следующие особенности карты функционала как инструмента для подбора проектной команды и управления ей: карта функционала используется только для управления командой проекта, она фокусирует внимание руководителя проекта на реальном опыте проектной деятельности сотрудника, персонифицируя информацию о нем. Карта функционала не обладает юридической силой – она составляется и дополняется руководителем проекта в соответствии с техническим заданием проекта и дополнительными соглашениями между заказчиком и исполнителем.

**Сравнение карты функционала и должностной инструкции как инструментов
подбора команды проекта и управления командой**

Карта функционала	Должностная инструкция
Удобство использования при реализации проектов	
1. Объем информации и ее детализация	
Объем информации зависит от масштабности проекта и количества членов команды проекта. Информация подается укрупненно, акцентируется внимание руководителя проекта на важных для него показателях (обязанности, права, ответственность)	Объем информации в должностной инструкции зависит от сложности и масштабности работы, которая закреплена за конкретной должностью. Информация подается структурированно и детализировано
2. Гибкость	
Внесение изменений в перечень обязанностей и корректировка прочих показателей проходит быстро в соответствии с заключенными дополнительными соглашениями между заказчиком и командой проекта. Прохождение дополнительных этапов проверки и подписания вышестоящим руководством, юридическим отделом и другими отделами не требуется	Чтобы внести изменения, руководителю необходимо предупреждать сотрудника об изменениях должностной инструкции не менее чем за два месяца согласно статье 74 ТК РФ и утвердить правки с юридическим отделом, кадровыми службами и секретарем. Если с изменением должностной инструкции у работника изменятся трудовые функции, внести поправки можно только с письменного согласия работника
3. Персонализация информации о сотруднике	
Карта функционала составляется по каждому члену команды на основе выполнения им задач в предыдущих проектах и дополняется в процессе реализации текущего проекта	Должностная инструкция никак не отражает реальное качество выполнения работы сотрудником, а лишь указывает требования к кандидатуре на определенную должность
4. Визуализация	
Табличный вид	Форма не регламентирована, но, как правило, инструкция представляется в текстовом виде
5. Скорость актуализации информации	
В связи с тем, что карта функционала не является официальным документом и не требует прохождения дополнительных инстанций для утверждения изменений, скорость актуализации информации высокая	Для внесения изменений в должностные инструкции необходимо следовать определенным этапам. При этом требуется оповестить сотрудников, юридический отдел, кадровые службы и секретарей о вносимых изменениях. Таким образом, процесс актуализации информации требует много времени
6. Официальность документа	
Карта функционала составляется руководителем проекта для упрощения работы с командой и не обладает юридической силой	Должностная инструкция является официальным документом и обладает юридической силой, подписывается руководством и закрепляется печатями. Она заполняется согласно требованиям, прописанным в Конституции РФ, ТК РФ, перечне требований формата ГОСТ и др.
Эффективность минимизации эмоционального выгорания	
1. Контроль загруженности сотрудников	
Карта функционала позволяет отслеживать выполненные, текущие и запланированные обязанности сотрудника по проекту	Должностная инструкция задает границы, в рамках которых сотрудник осуществляет свою деятельность
2. Поощрение (мотивация) сотрудников	
Не прописывается	В должностной инструкции в качестве поощрения сотрудника прописывается только его оклад

Составлено авторами по материалам исследования

Перейдем к основным достоинствам и недостаткам карты функционала. Авторы настоящего исследования выделяют следующие ее достоинства:

- 1) руководитель не тратит время на обучение персонала тем функциям, которые прописаны в карте функционала;
- 2) карта помогает новому руководителю быстрее сформировать команду для нового проекта или перераспределить обязанности в текущем составе команды;
- 3) на основе карты руководитель проекта может составить отчет о работе подчиненных для вышестоящего руководства;
- 4) поскольку карта составляется на основе технического задания, руководитель проекта не сможет включить в состав команды проекта лишних сотрудников, что экономит бюджет проекта.

К недостаткам карты функционала можно отнести тот факт, что на первых этапах для составления карты необходимо потратить много времени на сбор информации по каждому сотруднику и проведение ее систематизации. При этом с точки зрения снижения вероятности эмоционального выгорания считаем важным отметить отсутствие аспекта мотивации подчиненных за выполнение ими своих обязанностей.

Взвесив все достоинства и недостатки, можно сделать вывод о том, что карту функционала можно применять для эффективного управления командой проекта, поскольку она помогает руководителю проекта распределить работы между подчиненными равномерно и в соответствии с реальными компетенциями сотрудника, однако авторы настоящего исследования считают, что аспект мотивации в карте функционала стоит раскрыть более подробно.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ АВТОРОВ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КАРТЫ ФУНКЦИОНАЛА

Авторы статьи рекомендуют дополнить карту функционала графами «поощрение» и «балльная оценка выполнения обязанности», поскольку с точки зрения снижения вероятности эмоционального выгорания важно поощрять работника за выполнение задач, особенно если это сверхурочные задачи, что свойственно проектам, которые осуществляются в условиях риска или неопределенности.

В столбце «поощрение» руководитель может отобразить предоставляемые сотруднику поощрения за эффективную работу, которые в дальнейшем представит вышестоящему руководству, так как сам он не обладает полномочиями для выдачи премий сотрудникам. Это могут быть дополнительные выплаты, грамоты, благодарность, предоставление отпуска и т. д. Введение данного столбца позволит руководителю своевременно поощрять подчиненного за выполнение задачи. Даже в случае отсутствия или низкой эффективности общей системы мотивации компании руководитель проекта обязан поощрять команду монетарно или не монетарно, так как это снизит вероятность появления эмоционального выгорания команды проекта и повысит производительность ее труда. Система балльной оценки сотрудника предусматривает оценку руководителем проекта выполнения текущих обязанностей подчиненными. В соответствующий столбец руководитель будет заносить субъективную балльную оценку по выполнению каждой обязанности каждым сотрудником. Это позволит ему обоснованно отчитываться об успехах каждого подчиненного перед вышестоящим руководством, перераспределять работы между членами команды эффективнее, а наличие системы оценки может послужит стимулом к работе для сотрудника.

Ознакомительный пример карты функционала представлен в табл. 2. Стоит отметить, что руководитель проекта может изменять карту и ее структуру под свои требования.

Таким образом, руководитель проекта имеет в своем распоряжении инструмент для мониторинга работы команды проекта, который позволяет выявить, какие задачи его подчиненному даются хорошо, а какие нет, эффективно выполнять замену сотрудника в случае его отсутствия по тем или иным причинам, вспомнить, какие задачи были выполнены сотрудником по проекту ранее, и поощрить подчиненных за работу, составить отчет по каждому члену команды для вышестоящего руководства. Кроме того, карта функционала является базой данных, содержащей хронологическую информацию о реальном опыте работника в проектной деятельности, который подкреплен оценкой руководителя проекта. Это помогает в будущем максимально быстро собрать проектную команду даже в случае смены руководителя проекта.

Пример фрагмента карты функционала

Иванов Иван Иванович – координатор проекта				
Обязанности	Права	Ответственность	Поощрение	Бал- льная оценка
Организация встреч и совещаний	Уполномочен организовывать встречи и совещания в соответствии со статьями 21 ТК РФ и внутренними нормативными актами организации	При выполнении обязанностей: – ответственен за соблюдение правил делового общения; – ответственен за организацию встреч в заданные сроки; – и т. д. При невыполнении своих обязанностей сотрудник несет дисциплинарную, административную, материальную и в редких случаях уголовную ответственность	Номинация на премию по завершении основного этапа переговоров; Выражение благодарности в устной и/или письменной форме	5
Организация документооборота с подрядчиками и прочими партнерами	Уполномочен вести документооборот с внешними участниками проекта в соответствии со статьями 21 и 52 ТК РФ и др.	При выполнении: – ответственен за правомерную передачу личной информации; – ответственен за соблюдение конфиденциальности данных; – и т. д. При невыполнении своих обязанностей в зависимости от содержания договора сотрудник несет дисциплинарную, административную и в редких случаях уголовную ответственность и т. д.	Выражение благодарности в устной и/или письменной форме	4
Петров Петр Петрович – администратор проекта				
Обязанности	Права	Ответственность	Поощрение	Бал- льная оценка
Организация процесса адаптации новых членов команды проекта, проведение инструктажа	Уполномочен запрашивать от всех сотрудников информацию и документы, необходимые для выполнения своих обязанностей в рамках данной задачи. В соответствии с ТК РФ и нормативными актами компании	При выполнении: – ответственен за результаты адаптации (эффективная организация процесса обучения сотрудника); – ответственен за сохранение, конфиденциальность информации; – и т. д. При невыполнении своих обязанностей: – несет дисциплинарную ответственность, в редких случаях административную, уголовную ответственность; – несет ответственность за эффективность выполнения проекта (сроки и бюджет)	Обязанности не выполнены в срок, в связи с чем поощрение отсутствует	2

Обязанности	Права	Ответственность	Поощрение	Бал- льная оценка
Контроль бюджета проекта (анализ и прогнозирование)	Уполномочен в пределах своей компетенции сообщать руководителю проекта обо всех выявленных проблемах и вносить предложения по их устранению в соответствии с ТК РФ и нормативными актами компании	При выполнении обязанности: – ответственен за обеспечение своевременного информирования руководителя проекта об изменениях относительно бюджета; – ответственен за актуализацию документов При невыполнении своих обязанностей в зависимости от содержания договора сотрудник несет дисциплинарную, административную, материальную и в редких случаях уголовную ответственность и т. д.	Предложить руководству повысить сотрудника Петрова П.П. до должности «руководитель проекта»	5

Составлено авторами по материалам исследования

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования было выявлено, что эмоциональное выгорание проявляется исключительно в профессиональной среде с интенсивным общением и является естественной защитной реакцией организма. Основная причина появления у сотрудника этого синдрома – стресс, возникающий в связи с частыми переработками и отсутствием поощрения со стороны руководителя или коллег. По мнению авторов, в рамках проектной деятельности существует три основных причины стресса: конфликты, отсутствие системы мотивации в проектных командах, неравномерная загрузка членов команды проекта. Все три аспекта контролируются руководителем проекта, в связи с чем авторами статьи было принято решение рассмотреть инструмент «карта функционала», разработанный преподавательским составом кафедры управления проектом Государственного университета управления в лице А.В. Гусевой и И.С. Брикошиной с целью облегчения деятельности руководителя проекта по формированию и управлению командой. В ходе анализа были выделены достоинства данного инструмента (быстрота при формировании новой команды проекта, отсутствие необходимости обучения персонала руководителем, повышение качества отчетности, экономия бюджета) и его недостатки (большие временные затраты на составление карты функционала и сбора данных на начальном этапе, отсутствие аспекта мотивации подчиненных за выполнение ими своих обязанностей). Далее авторами были предложены нововведения для карты функционала, направленные на снижение вероятности возникновения эмоционального выгорания у подчиненных: внедрение бальной оценки руководителем проекта выполнения обязанностей и указание поощрения за выполнение той или иной обязанности, этапа проекта, вехи.

Таким образом, можно сформулировать следующие рекомендации для руководителей проектных команд. Во-первых, по возможности не допускать переработок со стороны подчиненных. Когда каждый член команды четко понимает свои обязанности и ответственность, команда работает слаженно. Во-вторых, руководитель проекта не должен забывать поощрять сотрудников за выполненную работу премией, упоминанием заслуг перед коллективом, похвалой и т.д. Отдельно стоит порекомендовать руководителям проектов расширить свой пул инструментов управления командой, внедрив карту функционала в свою работу. Она значительно ускорит набор команды в новые проекты и позволит проводить эффективные замены в команде при необходимости, что поспособствует повышению эффективности управления проектом.

Библиографический список

1. Каймакова Ю.А. Синдром выгорания у руководителей и его влияние на профессиональную деятельность. *Молодой ученый*. 2020;40(330):199–202.
2. Бойко В.В. *Синдром эмоционального выгорания в профессиональном общении*. СПб: Питер, 1999; 382 с.

3. Водопьянова Н.Е., Старченкова Е.С. *Синдром выгорания. Диагностика и профилактика: практическое пособие*. 3^е изд., испр. и доп. М.: Юрайт; 2017. 343 с.
4. Купер Кэри Л., О'Драйсколл Майкл П., Дэйв Филипп Дж. *Организационный стресс. Теории, исследования и практическое применение [Organization Stress. A Review and Critique of Theory, Research, and Applications]*. Пер. с англ. П.К. Власова. М.: Гуманитарный центр; 2007. 336 с. DOI <https://doi.org/10.4135/9781452231235>
5. Петрова Ю.А. *Профессиональное выгорание менеджеров*. М.: Интел-Синтез; 2010. 164 с.
6. Lecompte N., Whitcomb A. *Workplace Burnout Within the Project Management Discipline. A Comparative Look at Sweden and the UK*. <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=9012911&fileId=9012914> (дата обращения: 06.06.2023).
7. Колосова О.А., Ремизова К.А. Социально-психологические условия профилактики эмоционального выгорания социальных работников. *Вестник университета*. 2018;7:156–162. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-7-156-162>
8. Тарабакина Л.В., Звонова Е.В., Тарасова В.А. Факторы возникновения синдрома эмоционального выгорания у молодых работников. *Вестник университета*. 2020;9:177–184. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-9-177-184>
9. Коротков Э.М., Жернакова М.Б., Александрова О.Н., Антонов С.А. *Практический менеджмент*. Москва: НИЦ ИНФРА-М; 2021. 330 с.
10. Главная книга. Готовые решения для бухгалтера. *Должностные инструкции*. <https://glavkniga.ru/situations/s511642> (дата обращения: 06.06.2023).
11. Контур. Должностные инструкции: *Что? Как? Зачем?* <https://kontur.ru/articles/266> (дата обращения: 06.06.2023).
12. Audit-it.ru. *Должностная инструкция*. https://www.audit-it.ru/terms/trud/dolzhnostnaya_instruktsiya.html (дата обращения: 06.06.2023).

References

1. Kaimakova Y.A. Burnout syndrome in managers and its impact on professional activity. *Molodoi uchenyi*. 2020;40(330):199–202. (In Russian).
2. Boyko V.V. *Emotional burnout syndrome in professional communication*. St. Petersburg: Peter; 1999. 382 p. (In Russian).
3. Vodopyanova N.E., Starchenkova E.S. *Burnout syndrome. Diagnostics and prevention: practical guide*. 3rd ed., revised and enlarged. Moscow: Urait. 2017; 343 p. (In Russian).
4. Cary L. Cooper, Michael P. O'Driscoll, Philip J. Dewe. *Organization Stress. A Review and Critique of Theory, Research, and Applications*. SAGE Publications, Inc.; 2012. DOI <https://doi.org/10.4135/9781452231235>
5. Petrova Y.A. *Professional burnout of managers*. Moscow: Intel-Synthesis; 2010. 164 p. (In Russian).
6. Lecompte N., Whitcomb A. *Workplace Burnout Within the Project Management Discipline. A Comparative Look at Sweden and the UK*. <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=9012911&fileId=9012914> (accessed 06.06.2023).
7. Kolosova O.A., Remizova K.A. Socio-psychological conditions of prevention of emotional burnout by social workers. *Vestnik universiteta*. 2018;7:156–162. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-7-156-162> (In Russian).
8. Tarabakina L.V., Zvonova E.V., Tarasova V.A. Occurrence factors of emotional burnout syndrome among young employees. *Vestnik universiteta*. 2020;9:177–184. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-9-177-184> (In Russian).
9. Korotkov E.M., Zhernakova M.B., Alexandrova O.N., Antonov S.A. *Practical management*. Moscow: SIC INFRA-M; 2021. 330 p. (In Russian).
10. Glavnaya Kniga. Ready-made solutions for accountants. *Job Descriptions*. <https://glavkniga.ru/situations/s511642> (accessed 06.06.2023). (In Russian).
11. Kontur. *Job Descriptions: What? How? What for?* <https://kontur.ru/articles/266> (accessed 06.06.2023). (In Russian).
12. Audit-it.ru. *Job Descriptions*. https://www.audit-it.ru/terms/trud/dolzhnostnaya_instruktsiya.html (accessed 06.06.2023). (In Russian).

К вопросу об использовании экспертных методов анализа в процессе подготовки бакалавров по направлению подготовки «Политология»

Знаменский Дмитрий Юрьевич

Канд. полит. наук, доц. доц. государственного управления и политических технологий¹,
доц. каф. истории и культурологии²

ORCID: 0000-0002-3492-1567, e-mail: belyferz@list.ru

¹Государственный университет управления, г. Москва, Россия

²Московский энергетический институт, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье обобщается опыт использования экспертных методов политического анализа в учебном процессе подготовки студентов бакалавриата по направлению 41.03.04 «Политология». Особое внимание автор уделяет отработке алгоритмов экспертных оценок в условиях, максимально приближенных к реальным политическим кампаниям. Описан опыт организации экспертных оценок силами студентов Государственного университета управления в рамках учебного проекта «Анализ социально-политической ситуации в городе в контексте муниципальных выборов», реализуемого в процессе изучения студентами таких дисциплин, как «Методы политологического исследования» и «Политический анализ». В качестве ключевых факторов успешного применения экспертных методов в учебном процессе выделяются подход к подбору экспертов, их информационная и организационно-методическая подготовка к работе, строгое следование предписанным алгоритмам в ходе экспертизы.

Ключевые слова

Политический анализ, политическое прогнозирование, проектная деятельность, экспертные оценки, мозговой штурм, метод Дельфи

Благодарности. Автор выражает благодарность студентам и выпускникам Государственного университета управления направления подготовки 41.03.04 «Политология» О.В. Истоминой, П.П. Осипенко, Н.С. Седых и Е.В. Хоробровой за неоценимую помощь в подготовке материалов к настоящей статье.

Для цитирования: Знаменский Д.Ю. К вопросу об использовании экспертных методов анализа в процессе подготовки бакалавров по направлению подготовки «Политология» // Вестник университета. 2023. № 8. С. 15–20.



Expert methods use in undergraduate political science programs

Dmitry Yu. Znamenskiy

Cand. Sci. (Politol.), Assoc. Prof. at the Public Administration and Political Technologies Department¹,

Assoc. Prof. at the History and Culture Department²

ORCID: 0000-0002-3492-1567, e-mail: belyferz@list.ru

¹State University of Management, Moscow, Russia

²Moscow Power-Energy Institute, Moscow, Russia

Abstract

The article studies experience of using expert methods in undergraduate political science programs. The author pays special attention to expert assessments algorithms development in conditions as close as possible to real political campaigns. The article describes experience of organizing expert assessments by students of the State University of Management within the framework of the educational project of a socio-political situation in a city in the context of municipal elections, implemented in the process of studying such disciplines as Methods of Political Science Research and Political Analysis. The key factors of successful expert methods application in educational process include the approach to the experts selection, their informational and organizational-methodological preparation for work, and strict adherence to the prescribed algorithms in the course of expertise.

Keywords

Political analysis, political forecasting, project activity, expert estimating, brainstorming, Delphi method

Acknowledgements. The author expresses his gratitude to the State University of Management Political Science Undergraduate Program students and graduates for invaluable help in preparing materials for the article: O.V. Istomina, P.P. Osipenko, N.S. Sedykh, and E.V. Khorobrova.

For citation: Znamenskiy D.Yu. (2023) Expert methods use in undergraduate political science programs. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 15–20.

ВВЕДЕНИЕ

Подготовка современных политологов немыслима не только без усвоения ими фундаментальных знаний о государстве, обществе, политической системе и методологии научно-исследовательской деятельности в сфере общественных наук, но и без выработки практических навыков анализа информации с применением различных методов. Весьма значимой частью методологии и методики политического анализа выступают методы, связанные с привлечением к исследовательскому процессу экспертов.

Цель настоящего исследования заключается в обобщении опыта применения экспертных методов анализа в учебном процессе при подготовке бакалавров-политологов, а также в оценке значения данного опыта для выработки у обучающихся общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями образовательной программы.

Многие организационно-методические, методологические и мировоззренческие аспекты аналитики как вида профессиональной деятельности подробно рассматриваются в трудах В.А. Семенова и В.Н. Колесникова [1], П.Ю. Конотопова и Ю.В. Курносова [2; 3], М.Ю. Мартынова [4], О.В. Поповой [5] и др.

Методология политического анализа, в том числе в части сбора, оценки и анализа информации, детально раскрыта такими отечественными и зарубежными авторами, как А.С. Ахременко [6], И.В. Бочарников [7], В.В. Демидов [8], Дж. Мангейм и Р. Рич [9] и др.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Методологическую основу настоящего исследования составили, прежде всего, сами экспертные методы политического анализа – в первую очередь метод коллективной генерации идей (так называемый «мозговой штурм») и метод количественных экспертных оценок «Дельфи».

Суть «мозгового штурма», как экспертного метода состоит в генерации экспертами идей по решению поставленной задачи в условиях дефицита времени. Помимо временных ограничений (не более 15–20 минут на каждый сеанс генерации), жестко ограничивается численность экспертной группы (обычно 5–9 человек), их статус (желательно, чтобы участники занимали примерно одинаковое служебное и общественное положение), отсутствие конфликта интересов. Кроме того, сама процедура генерации идей должна проходить в максимально комфортной атмосфере, способствующей свободному высказыванию мнений и оценок, что предполагает запрет на любую критику. В процессе брейнсторминга приветствуется свобода, широта и нестандартность мышления, реализуется правило «чем больше идей – тем лучше», поощряется стремление каждого участника дополнить и улучшить идею, высказанную коллегами, или объединить несколько идей в одну. Не менее важной задачей для модератора является четкое обозначение стоящей перед экспертами проблемы и поддержание концентрации внимания группы на предмете исследования. Результаты сеанса генерации предоставляются группе аналитиков для обобщения и отбора наиболее перспективных идей [10].

Ряд недостатков, присущих «мозговому штурму» (в том числе риски группового давления, давления авторитетов, ограничения, связанные с временными, количественными и статусными рамками, а также неконкретность, расплывчатость итоговых оценок, выводов и заключений), отчасти компенсируются использованием методологии «Дельфи». Суть данной методологии базируется на принципах:

- 1) заочной экспертизы;
- 2) анонимности мнений и оценок;
- 3) итеративности (повторяемости) экспертизы;
- 4) управляемой обратной связи;
- 5) количественного оценивания и статистической обработки экспертных оценок.

Собственно сбор информации от экспертов осуществляется посредством опросников.

Ситуации, в которых применение метода Дельфи наиболее оправданно:

- 1) проблема не поддается точным аналитическим техникам, но может выиграть от субъективных рассуждений;
- 2) эксперты не имеют истории адекватных коммуникаций друг с другом, представляя разные направления, разную степень подготовленности;
- 3) расхождения между индивидами могут быть столь сильными, что не позволяют сводить их вместе.

В процессе исследования автором был проведен ряд свободных (неформализованных) интервью со студентами и выпускниками программы «Государственная политика и политическое управление» (Государственный университет управления, направление подготовки 41.03.04 «Политология», прием 2017, 2018, 2019 и 2020 гг.), успешно освоивших дисциплину «Политический анализ». Целью интервью являлись оценка результативности, а также выявление организационных и методических сложностей применения экспертных методов в ходе реализации учебного проекта «Анализ социально-политической ситуации в городе в контексте муниципальных выборов» в рамках дисциплины «Политический анализ».

Означенный проект предполагает разделение студенческих академических групп на команды (по 5–6 человек) (всего около 7–8 команд на потоке), каждой из которых путем жеребьевки в качестве объекта исследования определяется городской округ (из числа средних городов Центральной России, население от 20 до 100 тыс. жителей) и политическая партия – потенциальный заказчик (из числа оппозиционных партий: Коммунистическая партия Российской Федерации, Либерально-демократическая партия России, «Справедливая Россия», «Новые люди»). Задачей команды является исследование политической повестки дня в городе и выработка на основе проведенного анализа рекомендаций по организации местной предвыборной кампании политической партии.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В процессе работы над проектом студенты использовали экспертные методы для решения следующих задач:

- 1) проверка ранее выдвинутых гипотез по проблемам развития города и их решению;
- 2) прогноз развития социально-политической ситуации в городе в целом и электорального поведения горожан в частности;
- 3) поиск оригинальных и нестандартных решений по организации предвыборной кампании;
- 4) уточнение возможностей социально-экономического развития города в целом.

При этом метод «мозгового штурма» главным образом служил для выявления новых, ранее не выделенных проблем городской повестки дня, поиска возможностей для их решения, а также для выработки идей для партии – заказчика по организации предвыборной кампании в городе. Результаты экспертизы по алгоритму Дельфи применялись студентами для оценки ранее сформулированных предложений, апробации выдвинутых гипотез и результатов «мозгового штурма», выявления электоральных характеристик целевых групп избирателей, а также построения электоральных прогнозов.

В качестве экспертов для участия в «мозговом штурме» подавляющее большинство команд привлекало студентов 1–2 курсов направления подготовки «Политология», а также смежных направлений («Социология», «Государственное и муниципальное управление», реже – «Менеджмент» и «Реклама и связи с общественностью»). Значительно реже участниками становились студенты других вузов, сторонние специалисты или жители города – объекта исследования. При проведении экспертизы по методу Дельфи большинство команд привлекало к участию отдельных представителей города (как правило, общественных деятелей, политиков, муниципальных служащих, сотрудников местных средств массовой информации) и преподавателей Государственного университета управления (кафедра государственного управления и политических технологий и кафедра государственного и муниципального управления).

Ключевыми проблемами организационного характера при применении метода «мозгового штурма», по мнению обучающихся, следует считать:

- 1) сбор участников экспертизы в удобное для всех время с учетом сравнительно невысокого уровня личной ответственности студентов 1–2 курсов;
- 2) необходимость строгого ведения (модерирования) каждого сеанса генерации, риск отвлечения участников от изначально заданной темы;
- 3) стремление некоторых участников «отмолчаться», согласиться с ранее высказанным другим мнением;
- 4) недостаточно ответственное отношение участников к предмету экспертизы, в том числе выраженная в невнимательном изучении ранее высланных по проекту материалов;
- 5) слишком насыщенная программа «мозгового штурма», избыточное количество вопросов, что в ряде случаев приводило к усталости аудитории;
- 6) недостаточная компетентность участников «мозгового штурма», обусловленная привлечением к нему студентов 1–2 курсов (в частности, финансовые возможности местного бюджета многие участники «мозгового штурма» считали неограниченными);

7) сложности согласования времени проведения «мозгового штурма» в очном формате со всеми участниками;

8) вынужденное превышение временного регламента при проведении первых одного–двух сеансов «мозгового штурма», вызванное необходимостью дополнительного пояснения задачи, стоящей перед экспертами.

Отдельной организационной проблемой применения «мозгового штурма» в период ограничений, связанных с пандемией COVID-19, стала невозможность проведения очных сеансов генерации идей. Что касается организационных проблем применения методологии Дельфи, многие обучающиеся отметили сложности, связанные с подбором экспертов, необходимостью заставлять их отвечать на вопросы на протяжении двух–трех итераций, а также формальность ряда ответов.

К данным проблемам стоит добавить некоторые организационно-методические сложности данных методов:

- 1) субъективизм обоих методов;
- 2) наличие полярных мнений у экспертов в рамках Дельфи, их нежелание корректировать свои оценки;
- 3) эксперты в обоих методах далеко не всегда проявляли инициативу, редко предлагали свои варианты ответов (в частности, на «нулевой итерации» Дельфи);
- 4) упрощенная шкала оценки, применяемая в ходе экспертизы по методу Дельфи;
- 5) в отдельных случаях в рамках «мозгового штурма» наблюдалась заикленность экспертов на одной и той же идее (например, массовая профессиональная переподготовка той или иной категории безработных граждан за счет средств партии – заказчика, экологические вопросы, работа с молодежью и т.п.);
- 6) некоторые команды на первой итерации Дельфи не задействовали вопросы о прогнозировании ситуации.

В результате студентами выделен ряд факторов, способствующих успешному применению экспертных оценок в проектах подобного рода:

- 1) качество подбора экспертов, их ответственность при генерировании идей или выставлении оценок, готовность тратить свое время на проект;
- 2) внятно составленная инструкция и информационная справка о городе для экспертов;
- 3) строгое ведение очной дискуссии при «мозговом штурме»;
- 4) детальная фиксация всех высказанных экспертами идей и предложений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вне зависимости от формы применение экспертных оценок означает, что, во-первых, каждый привлекаемый к исследованию эксперт обладает значительным объемом достоверной, надежной и важной для аналитика информации, а во-вторых, привлечение не одного эксперта, а группы способствует более оптимальному решению поставленной задачи.

Несомненным достоинством экспертных оценок является возможность учесть большое число нюансов, имеющих качественное выражение и, следовательно, не поддающихся статистическим измерениям. Применение экспертных оценок в учебных проектах в рамках освоения дисциплин «Политический анализ» и «Методы политологического исследования» способствует выработке у обучающихся умения применять базовые и специальные знания и навыки прикладного характера в области политических наук, давать характеристику и оценку общественно-политическим событиям и процессам. Вместе с тем остается актуальной проблема мотивации экспертов к участию в учебных проектах, а также их информированности о содержании проводимого студентами исследования.

Библиографический список

1. Семенов В.А., Колесников В.Н. (ред.). *Политический анализ и прогнозирование: учебное пособие для бакалавров*. СПб.: Питер; 2014. 432 с.
2. Курносов Ю.В., Конотопов П.Ю. *Аналитика: методология, технологические и организационные аспекты информационно-аналитической работы*. М.: Изд-во Гардарики; 2004. 516 с.
3. Курносов Ю.В. *Азбука аналитики*. М.: РУСАКИ; 2013. 137 с.
4. Мартынов М.Ю. *Политический анализ и прогнозирование. Методология и методы исследования: монография*. Сургут: ИЦ СурГУ; 2016. 169 с.
5. Попова О.В. *Политический анализ и прогнозирование: учебное пособие*. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та; 2009. 456 с.

6. Ахременко А.С. *Политический анализ и прогнозирование. Часть 1: учебное пособие*. 2^е изд., испр. и доп. М.: Юрайт; 2016. 224 с.
7. Бочарников И.В. *Политический анализ: учебное пособие*. М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана; 2019. 112 с.
8. Демидов В.В. *Информационно-аналитическая работа в международных отношениях*. Новосибирск; 2004. 192 с.
9. Мангейм Дж. Б., Рич Р.К. *Политология: методы исследования*. М.: Весь мир; 1997. 544 с.
10. Боришполец К.П. *Методы политических исследований: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки «Политология», «Международные отношения» и «Регионоведение»*. 2^е изд., испр. и доп. М.: Аспект Пресс, 2010. 232 с.

References

1. Semenov V.A., Kolesnikov V.N. (eds.). *Political Analysis and Forecasting: Study Guide*. St.-Petersburg: Piter Publ. House; 2014. 432 p. (In Russian).
2. Kurnosov Y.V., Konotopov P.Y. *Analytics: Methodology, technological and organizational aspects of informational and analytical work*. Moscow: Gardariki Publ. House; 2004. 516 p. (In Russian).
3. Kurnosov Y.V. *Alphabet of Analytics*. Moscow: RUSAKI Publ. House; 2013. 137 p. (In Russian).
4. Martynov M.Y. *Political Analysis and Forecasting. Research Methodology and Methods*. Surgut State University Publ. House; 2016. 169 p. (In Russian).
5. Popova O.V. *Political Analysis and Forecasting: Study Guide*. St.-Petersburg State University Publ. House; 2009. 456 p. (In Russian).
6. Akhremenko A.S. *Political Analysis and Forecasting. Part 1: Study Guide*. Moscow: Urait; 2016. 224 p. (In Russian).
7. Bocharnikov I.V. *Political Analysis: Study Guide*. Bauman Moscow State Technical University Publ. House; 2019. 112 p. (In Russian).
8. Demidov V.V. *Informational and analytical work in international relations*. Novosibirsk; 2004. 192 p. (In Russian).
9. Mannheim J.B., Rich R.C. *Political science: Methods of research*. Moscow: Ves' Mir; 1997. 544 p. (In Russian).
10. Borishpolets K.P. *Methods of political researches: Study Guide*. 2nd ed, revised and enlarged. Moscow: Aspect-Press Publ. House; 2010. 232 p. (In Russian).

Венчурный капитал как способ развития инновационной модели российской экономики

Бзегежева Лариса Казбековна

Канд. филол. наук, доц. каф. конституционного строительства и государственного и муниципального управления
ORCID: 0000-0002-7298-4657, e-mail: info@mkgtu.ru

Майкопский государственный технологический университет, г. Майкоп, Россия

Аннотация

В статье рассматривается способ развития инновационной модели российской экономики путем организации венчурного инвестирования. Целью исследования является анализ структурных изменений механизма венчурного инвестирования в Российской Федерации (далее – РФ), произошедших на фоне проведения спецоперации РФ на Украине с 24 февраля 2022 г. К задачам исследования относится выявление роли и значения венчурного капитала в трансформации российской экономики. В работе использованы методы статистического, финансового, диалектического и логического анализа. Системный подход является основополагающим, так как он позволил выявить все существенные характеристики структурных изменений механизма венчурного инвестирования в изменившейся экономической среде. Временной период исследования: 2017–2022 гг. В исследовании использован анализ данных международных организаций, аналитических центров, средств массовой информации и официальных источников. Сделан обзор литературы и рассмотрены различные подходы научного мирового сообщества к толкованию содержания понятия «венчурный капитал» во взаимосвязи с формами государственного устройства и типами экономических систем. Выделены основные функции венчурного капитала и приведены источники его формирования по направлениям и определены различия в нормативно-правовой базе, регулирующие деятельность венчурной индустрии РФ и других стран.

Ключевые слова

Венчурный капитал, инновационная деятельность, венчурное инвестирование, инновационная модель экономики, институциональный инвестиционный фонд, венчурный корпоративный капитал

Для цитирования: Бзегежева Л.К. Венчурный капитал как способ развития инновационной модели российской экономики // Вестник университета. 2023. № 8. С. 21–29.

Venture capital as a way to develop an innovative model of the Russian economy

Larisa K. Bzegezheva

Cand. Sci. (Philol.), Assoc. Prof. at the Constitutional Construction and State and Municipal Administration
ORCID: 0000-0002-7298-4657, e-mail: info@mkgtu.ru

Maykop State Technological University, Maykop, Russia

Abstract

The article studies the way to develop an innovative model of the Russian economy by organizing venture capital investment. The purpose of the study is to analyze structural changes in the venture investment mechanism in Russia that have been occurring against the background of Russia's special operation in Ukraine since February 24, 2022. The objectives of the study include identifying the role and significance of venture capital in the Russian economy transformations. The author used the methods of statistical, financial, dialectical and logical analysis. The system approach is fundamental, as it allowed to identify all the essential characteristics of structural changes in venture investment mechanism in the changed economic environment. The time period of the study is 2017–2022. The study analyzes the data from international organizations, analytical centers, mass media, and official sources. A review of the literature has been made and various approaches of scientific research considered. The main functions of venture capital have been highlighted and sources of its formation by directions given, and differences in the regulatory framework governing the Russian and other countries' venture capital industry identified.

Keywords

Venture capital, innovative activity, venture investment, innovative model of the economy, institutional investment fund, venture corporate capital

For citation: Bzegezheva L.K. (2023) Venture capital as a way to develop an innovative model of the Russian economy. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 21–29.



ВВЕДЕНИЕ

Актуальность настоящего исследования обусловлена тем фактором, что российская экономика на современном этапе нуждается в значительных структурных изменениях, нацеленных на инновационное развитие различных отраслей народного хозяйства Российской Федерации (далее – РФ). Эффективным способом развития инновационной модели экономики, предусматривающим определенную систему действий, является венчурный капитал. Венчурный капитал, выраженный в виде совокупности рискованных долгосрочных финансовых средств, задействованных при реализации инновационных проектов во взаимосвязи с интеллектуальным капиталом, способствующим непосредственному созданию инноваций, служит катализатором развития инновационной сферы во всех развитых странах.

Анализируя национальную экономическую модель РФ, необходимо отметить ее ресурсо-ориентированность. Так, например, зависимость доходов бюджета РФ от экспорта нефти и газа в 2022 г. составила 44 % и с момента начала украинского кризиса на фоне введения беспрецедентных антироссийских санкций рядом стран мирового сообщества выросла на 25 % по сравнению с 2021 г. [1]. Также произошло резкое сокращение выручки во всех несырьевых секторах экономики, что привело к падению доходов населения.

Доля российской наукоемкой продукции (0,5 %) в сравнении с долей американской (36 %) в мировом наукоемком экспорте гражданского назначения мала [2].

В РФ свыше 40 % основных фондов принадлежит государству, что усиливает зависимость развития российской экономики от бюрократии, а небольшое количество физических лиц, контролирующих крупные компании и промышленно-финансовые группы и сконцентрировавших в своих руках до 20 % основного капитала, передали права собственности на контролируемые ими российские активы в собственные компании в офшорных юрисдикциях. Из-за спецоперации, проводимой РФ на Украине с 24 февраля 2022 г., страны Запада во главе с Соединенными Штатами Америки (далее – США) заморозили резервы Центрального банка РФ и денежные средства физических лиц, контролирующих крупные российские корпорации на общую сумму 319 млрд долларов США [3]. Данный факт не позволяет использовать эти финансовые активы с целью развития российской экономики.

По итогам 2022 г. объемы российского рынка венчурного инвестирования снизились в 2,5 раза по сравнению с объемами венчурного инвестирования 2021 г. Иностранные источники венчурного финансирования из стран Европейского Союза, США, Канады и прочих «недружественных» государств фактически остановили поток своих инвестиций в РФ. Также резко снизились объемы частного венчурного капитала, привлеченные в РФ в 2022 г. от частных инвесторов из «недружественных» государств. В связи с произошедшими изменениями сферу венчурных инвестиций необходимо адаптировать под запросы инвесторов из «дружественных» РФ стран, а также развивать отечественную индустрию.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Экономическая теория включает в себе различные подходы к толкованию содержания понятия «капитал». Так, например, сторонники марксистской теории рассматривают капитал с позиции совокупности общественно-производственных отношений, которые способны обеспечить его самовозрастающую стоимость, а представители неоклассической экономической школы трактуют это понятие как стоимость ресурсов на конкретный временной период. Ряд исследователей рассматривают содержание понятия «капитал» сквозь призму инвестиционной деятельности, выделяя его в качестве совокупности собственности инвесторов или в качестве совокупности суммы денежных средств, задействованных при открытии и начале производственной деятельности с целью получения доходов [4].

Название «венчурный» происходит от английского «venture» – «рискованное предприятие или начинание» [5]. А. Рок, Ф. Джонсон, Т. Перкинс путем заключения первых венчурных сделок в Кремниевой долине положили начало развитию индустрии венчурных инвестиций и тем самым способствовали возникновению самого термина «венчурный капитал».

А.Ш. Касымов, исследуя особенности развития венчурного инвестирования в различных государствах мира, отмечает, что в Японии на толкование термина «венчурный капитал» влияют исторические особенности и национальные традиции взаимоотношений частного бизнеса и государства и в этом контексте венчурный капитал является высокорисковым капиталом [6].

Национальной Ассоциацией венчурного капитала США (NVCA) понятие венчурного капитала трактуется в виде высокорискового капитала, образованного профессиональными специалистами финансовых рынков для продвижения вновь созданных многообещающих новаторских предприятий государства [7]. Европейская ассоциация прямых инвестиций и венчурного капитала (EVCA) понятие венчурного капитала трактует как капитал, учрежденный профессионалами, которые имеют право предоставлять его в виде инвестиций частным предприятиям и принимать участие в управлении этими организациями [8].

Инновации становятся критически важными для устойчивого развития РФ. Понятие инновационной деятельности раскрывается в Федеральном законе от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» как деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности [9].

Венчурный капитал нацелен на коммерциализацию результатов инновационной деятельности с ожиданием высокого дохода от инвестированного стартового капитала, направленного на реализацию финансирования инвестиционных проектов, и потому является особым инструментом финансирования инноваций, который реализуется через разные источники финансовых ресурсов. С этой точки зрения венчурный капитал можно рассматривать как средство для осуществления системы действий, нацеленной на коммерциализацию результатов инновационной деятельности путем передачи совокупности финансовых средств инвесторов предприятию, которое обладает критериями «инновационности» на период реализации инновационных проектов с целью получения высокого дохода от вложенных инвестиций.

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

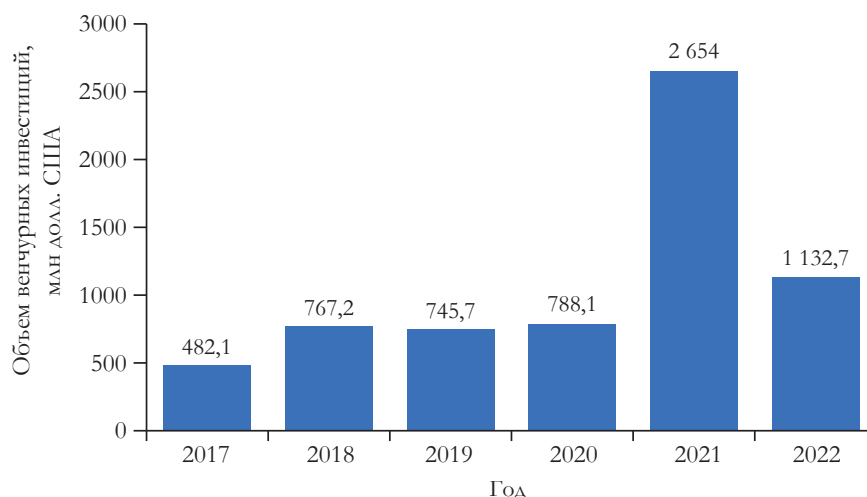
Доля российского рынка венчурных инвестиций (2,654 млрд долл. США) составляла 0,15 % от общего объема валового внутреннего продукта (1746,86 трлн долл. США) по итогам 2021 г., между тем общий объем мировых глобальных венчурных инвестиций составил 671 млрд долларов США [10].

В РФ в соответствии с данными Счетной палаты, к концу 2020 г. функционировало 178 венчурных фондов, из них 53 имели в составе учредителей государственные структуры, 64 – представителей крупного корпоративного капитала, 11 – государственные структуры, еще 50 фондов были представлены частным инвестиционным капиталом различных учреждений [11]. По итогам 2022 г. в отечественной сфере венчурного финансирования произошли негативные изменения. Так, по сравнению с 2021 г. российский рынок венчурных инвестиций сократился на 56 %, причем большинство привлеченных в 2022 г. инвестиций на общую сумму 650 млн долларов США были сделаны в январе 2022 г. (рис. 1) [11].

Однако по сравнению с 2017–2020 гг. размеры вложенных инвестиций в разработку программного обеспечения, сектор кибербезопасности и телекоммуникационный сектор, несмотря на низкую активность фондов прямых инвестиций в РФ во втором, третьем и четвертом кварталах 2022 г., в целом значительно выше. Количество сделок с 2017 г. по 2022 г. на рынке венчурного финансирования по основным типам инвесторов в процентном соотношении представлено на рис. 2 [11].

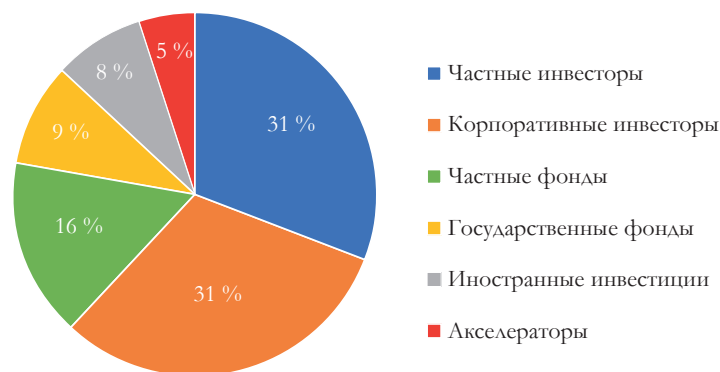
Отметим, что большинство сделок на рынке венчурного финансирования в указанные временные периоды приходилось на корпоративных и частных инвесторов.

Российский венчурный рынок после начала проведения спецоперации на Украине оказался непривлекательным и для инвесторов, и для стартапов. Свыше 70 % ИТ-стартапов в 2022 г. перевели свои инновационные проекты из РФ в государства-транзитеры венчурного капитала, например, в Турцию, Казахстан, Армению и Грузию. Впоследствии все эти российские инновационные проекты окажутся на более развитых венчурных рынках Европейского Союза. На российском венчурном рынке произошел массовый отток профессиональных кадров, также нарушены все связи в логистических цепочках функционирования бизнеса в сфере высоких технологий из-за влияния международных санкций. Крупные российские венчурные фонды сфокусировались на инвестициях в инновационных проектах на Ближнем Востоке и в Латинской Америке и перенесли свое венчурное финансирование в «дружественные» юрисдикции. Основные тренды рынка венчурного финансирования в 2021–2022 гг. представлены на рис. 3 [11].



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Динамика объема венчурных инвестиций в 2017–2022 гг.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Количество сделок на рынке венчурного финансирования по основным типам инвесторов



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Объемы привлеченного венчурного капитала по секторам

Более чем в пятнадцать раз в 2022 г. снизились объемы иностранного венчурного капитала, задействованного при инвестициях в российские стартапы. Объем частного венчурного капитала (фонды), инвестированного в российские стартапы, снизился в 2022 г. в 2,5 раза, объем инвестиций от частных инвесторов снизился в три раза, инвестиции от представителей госсектора – более чем в два раза, а инвестиции от представителей корпоративного сектора – почти в два раза.

В 2022 г. российские стартапы начали развиваться на зарубежных рынках. Государственные компании или компании с государственным участием стали покупателями стартапов и, соответственно, источником выхода для инвесторов только в 2 % случаев. В связи с этим органам власти РФ и государственным компаниям, а также компаниям с государственным участием в настоящее время необходимо стать главными инвесторами на рынке венчурного финансирования.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Доля российского рынка венчурных инвестиций в мировой венчурной индустрии составляет 0,39 %. Низкая привлекательность рынка в текущий момент времени связана не только с нежеланием иностранных инвесторов из «недружественных» стран вкладывать средства в российскую инновационную экономику из-за сложившейся неблагоприятной политической конъюнктуры вокруг РФ в условиях проведения спецоперации на Украине, но и с непрозрачностью и непредсказуемостью ведения инновационной деятельности на ранних стадиях жизненного цикла стартапа. В РФ отсутствует единая правовая конструкция договора венчурного инвестирования. Существуют и другие проблемы правового регулирования сферы: недоработана нормативно-правовая база, которая регулирует венчурное инвестирование.

Низкая привлекательность российского рынка венчурных инвестиций в текущий момент времени связана и с фактором ESG (экология, социальная политика и корпоративное управление), так как у венчурных инвесторов нет гарантий, что стартапы будут управляться соответствующим образом с самого начала [12].

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА МАССОВОГО ВНЕДРЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Специфический характер функционирования инновационных сложных организационно-технических систем выделяет появление их отличительных свойств, связанных с непосредственным их назначением и применением, где главным свойством выступает свойство целенаправленности. В связи с этим, по мнению автора, точка генезиса инноваций определяется спросом определенного агента в любом поле инновационного процесса, представленного такими категориями, как «наука», «производство» и «реализация-рынок».

В страновом разрезе лидером рынка венчурных инвестиций являются США. Исследователи Ди Маджио и У. Пауэлл, фокусируясь на организационных факторах, разработали теорию институционального изоморфизма, согласно которой институты в совокупности создают организационные поля, способствующие увеличению их сходства и сближению организаций [13]. Институт можно рассматривать в качестве единой системы глобального управления венчурным капиталом, функционирование которой отвечает принципам солидарности и сотрудничества в достижении общих целей, к которым относится финансирование инновационных проектов. Например, при анализе многосторонних международных механизмов важен контекст, в котором они функционируют и институционализируются. Так, Small Business Investment Companies (SBIC), командное товарищество, учрежденное в 1958 г. и управляемое частными лицами, а по сути венчурное объединение, лицензируемое Администрацией малого бизнеса США (АМБ США), имело специфическую целевую функцию как организация венчурного финансирования, оказав помощь свыше 150 000 развивающимся инновационным предприятиям на общую сумму более чем 90 млрд долларов США. Возникновение в 1960–1980-х гг. в США крупных институциональных инвестиционных фондов привело к увеличению привлеченных капиталов, позволяющих финансировать высокотехнологичные проекты до 300 млрд долларов США. В это же время отмечались стремительное увеличение количества потенциальных инвесторов и ужесточение конкурентной среды [14].

Развитые страны Европейского Союза, такие, как Франция, Германия, Испания, Италия, имеют систему венчурного финансирования инноваций, при которой инновационный бизнес имеет подчиненную роль, а различные государственные органы, отвечающие за проведение научно-технологической политики и осуществление государственной поддержки в сфере развития рынка венчурного капитала, играют ведущую роль. Венчурная экосистема стран Европейского Союза направлена на развитие венчурной индустрии путем привлечения денежных средств с помощью Европейского инвестиционного фонда и его дочерних наднациональных организаций через обеспечение взаимодействия представителей инновационных проектов и рыночных инвесторов, венчурных фондов, краудфайндинговых площадок на базе Европейской ассоциации бизнес-ангелов. Она включает в себя элементы от генерации инновационных идей до мобилизации венчурного капитала с целью финансирования инноваций и оказания помощи по выходу готовых инновационных проектов из системы с целью их имплементации в экономику стран Европейского Союза [15].

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В результате проведения исследования было установлено, что развитые страны мира задействуют в виде источников венчурного капитала коммерческие финансово-кредитные учреждения, торговые и промышленные компании, крупные финансово-производственные холдинги и институты, страховые и пенсионные фонды [16]. Проблемы рынка российской венчурной индустрии в настоящее время связаны с отсутствием институциональных инструментов развития венчурного инвестирования в стране и ограниченным количеством источников венчурного капитала. Реализация инновационной модели экономики невозможна без учета социокультурных факторов, связанных с подготовкой кадров, готовых к инновационным преобразованиям.

Корпоративный венчурный капитал, привлеченный из «дружественных стран» при помощи государственной поддержки институциональных российских инвестиционных фондов, которые могут предложить отраслевые знания, может использоваться при финансировании ранних этапов исследований и разработок. Такие партнерские отношения вкупе с методом поэтапного финансирования существенно снизят уровень риска и степень потенциальной угрозы. Необходимо создавать механизмы страхования венчурного капитала на государственном уровне.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, под венчурным капиталом следует понимать совокупность рискованных долгосрочных финансовых средств во взаимосвязи с интеллектуальным капиталом, способствующим непосредственному созданию инноваций и реализации инновационных проектов. Венчурный капитал – это способ для осуществления системы действий по развитию инновационной модели российской экономики. Современное состояние экономики РФ в настоящее время не способствует развитию эффективности институциональной среды и развитию инноваций. Подводя итоги, следует отметить, что активное участие государства будет способствовать увеличению объемов венчурного капитала в РФ и модернизации инновационной системы экономики только через расширение спектра возможностей интеграции корпоративного венчурного капитала из «дружественных стран» с институциональными российскими инвестиционными фондами.

Библиографический список

1. Ведомости. *Минфин ждет долю доходов бюджета от продажи нефти и газа в 2022 году выше 40 %*. <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/06/20/927599-minfin-byudzhet-prodazhi-nefti> (дата обращения: 02.06.2023).
2. Папгтова А.Г. О влиянии корпоративного венчурного капитала на инновационное развитие экономики России. *Финансы: теория и практика*. 2021;25(3):53–65. DOI <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2021-25-3-53-65>
3. Ведомости. *Международные резервы России*. <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2022/12/01/953100-rezervi-sokratilis> (дата обращения: 02.06.2023).
4. Ахмадова М.А. Правовое понятие «инвестиция» сквозь призму понятий «собственность», «интеллектуальная собственность», «капитал» и др. *Пробелы в российском законодательстве*. 2018;4:154–159.
5. Угнич Е.А. Феномен венчурного капитала в российской экономике. *Известия Тульского государственного университета*. 2013;4-1:67–75.

6. Касымов А.Ш. Методологические подходы к исследованию природы венчурного капитала. *Вестник Института экономики РАН*. 2018;2:159–172.
7. Inc. *National Venture Capital Association (NVCA)*. <https://www.inc.com/encyclopedia/national-venture-capital-association-nvca.html> (дата обращения: 02.06.2023).
8. European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA). *EVCA Public Policy Priorities*. http://www.gvpartners.com/web/pdf/EVCA_Policy_Paper.pdf (дата обращения: 02.06.2023).
9. Российская Федерация. *Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»*. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ (дата обращения: 02.06.2023).
10. KPMG. *Venture Pulse Q4 2021. Global analysis of venture funding*. <https://www.kpmg.us/content/dam/advisory/en/pdfs/venture-pulse-q4-2021.pdf> (дата обращения: 02.06.2023).
11. Счетная палата Российской Федерации. *Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ механизмов венчурного и прямого инвестирования, осуществляемого с использованием средств федерального бюджета»*. <https://ach.gov.ru/upload/iblock/a29/a298f3e07b401a8d60e4e4afdd1671b7.pdf> (дата обращения: 02.06.2023).
12. Довбий И.П., Кобылякова В.В., Минкин А.А. ESG-переход как новая парадигма глобальной экономики и устойчивых финансов. *Вестник ЮУрГУ*. 2022;1:77–86. DOI <https://doi.org/10.14529/em220107>
13. Ди Маджио П. Дж., Пауэлл У.В. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 2010;1:34–56.
14. Овчаров А.О., Овчарова Т.Н., Маренов Н.О. Венчурный капитал: возможности использования зарубежного опыта инвестирования в России. *Вестник университета*. 2022;1:117–123. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-1-117-123>
15. Павлова Ю.Ю. Венчурная экосистема Европейского союза: современное состояние и основные тенденции развития. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2020;2(60):71–78. DOI <https://doi.org/10.24411/2411-0450-2020-10128>
16. Казакова А.М. Венчурное инвестирование инновационных проектов: современные тенденции его развития на примере Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки. *Вестник Евразийской науки*. 2018;5:1–13.

References

1. Vedomosti. *The Ministry of Finance expects the share of budget revenues from the sale of oil and gas in 2022 to exceed 40%*. <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/06/20/927599-minfin-byudzheta-prodazhi-nefti> (accessed 02.06.2023). (In Russian).
2. Pashtova L.G. The Influence of the Corporate Venture Capital on the Innovative Development of the Russian Economy. *Finance: Theory and Practice*. 2021;25(3):53–65. DOI <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2021-25-3-53-65> (In Russian).
3. Vedomosti. *International reserves of Russia*. <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2022/12/01/953100-rezervi-sokratis> (accessed 02.06.2023). (In Russian).
4. Akhmadova M.A. Legal concept of “investment” through the prism of the concepts of “property”, “intellectual property”, “capital”, etc. *Gaps in Russian Legislation*. 2018;4:154–159. (In Russian).
5. Ugnich E.A. Phenomenon of venture capital in the Russian economy. *Proceedings of Tula State University*. 2013;4:1:67–75. (In Russian).
6. Kasymov A.S. Methodological approaches to the study of the nature of venture capital. *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2018;2:159–172. (In Russian).
7. Inc. *National Venture Capital Association (NVCA)*. <https://www.inc.com/encyclopedia/national-venture-capital-association-nvca.html> (accessed 02.06.2023).
8. European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA). *EVCA Public Policy Priorities*. http://www.gvpartners.com/web/pdf/EVCA_Policy_Paper.pdf (accessed 02.06.2023).
9. Russian Federation. *Federal Law dated 23.08.1996 No. 127-FZ “On Science and State Scientific and Technical Policy”*. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ (accessed 02.06.2023). (In Russian).
10. KPMG. *Venture Pulse Q4 2021. Global analysis of venture funding*. <https://www.kpmg.us/insights/2022/venture-pulse-q4-2021.html> (accessed 02.06.2023).
11. Accounts Chamber of the Russian Federation. *Report on the results of the expert-analytical event “Analysis of the mechanisms of venture and direct investment carried out using federal budget funds”*. <https://ach.gov.ru/upload/iblock/a29/a298f3e07b401a8d60e4e4afdd1671b7.pdf> (accessed 02.06.2023). (In Russian).
12. Dovbiy I.P., Kobylyakova V.V., Minkin A.A. ESG transition as a new paradigm of global economy and sustainable financing. *Bulletin of the South Ural State University*. 2022;1:77–86. DOI <https://doi.org/10.14529/em220107> (In Russian).

13. Di Maggio P.J., Powell W.V. A new look at the “iron cage”: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *Economic Sociology*. 2010;1:34–56. (In Russian).
14. Ovcharov A.O., Ovcharova T.N., Marenov N.O. Venture capital: the possibility of using foreign experience in investing in Russia. *Vestnik universiteta*. 2022;1:117–123. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-1-117-123> (In Russian).
15. Pavlova Yu.Yu. The venture ecosystem of the European Union: current state and main development trends. *Economics and Business: Theory and Practice*. 2020;2(60):71–78. DOI <https://doi.org/10.24411/2411-0450-2020-10128> (In Russian).
16. Kazakova A.M. Venture investment of innovative projects: current trends in its development on the example of the Russian Federation and the United States of America. *Bulletin of Eurasian Science*. 2018;5:1–13. (In Russian).

Методический подход к оценке эффективности внедрения инноваций в единые теплоснабжающие организации

Глазкова Валерия Викторовна

Канд. экон. наук, доц. каф. менеджмента и инноваций

ORCID: 0000-0002-5995-8585, e-mail: leram86@mail.ru

Московский государственный строительный университет, г. Москва, Россия

Аннотация

Отечественная сфера теплоснабжения, пришедшая в настоящее время в упадок из-за критического технического состояния теплового хозяйства страны, требует проведения мероприятий по ее модернизации, в ходе которой необходимо стремиться к инновационному развитию сферы теплоснабжения. Внедрение инноваций способно значительно ускорить процессы модернизации, а также обеспечить выполнение свойства экологической безопасности теплоснабжения, то есть возможность влиять на снижение экологического ущерба окружающей среде в ходе функционирования объектов теплоснабжения. Основным субъектом, реализующим процессы модернизации и инновационные решения в системах теплоснабжения, является единая теплоснабжающая организация, за которой законодательно закреплена функция стратегического развития системы теплоснабжения на подведомственной ей территории. Вопросы модернизации и инновационного развития систем теплоснабжения сопряжены с необходимостью значительных инвестиций в эти процессы. В связи с этим сформирован авторский подход к оценке эффективности внедрения инноваций в единую теплоснабжающую организацию и закрепленную за ней систему теплоснабжения за счет использования критериев, позволяющих совместно оценивать как экономическую эффективность, так и экологический и социальный эффекты от принимаемых решений и реализуемых инноваций.

Ключевые слова

Управление инновациями, внедрение инноваций, оценка эффективности внедрения инноваций, теплоснабжение, единые теплоснабжающие организации, инновационное развитие единых теплоснабжающих организаций, экологическая безопасность

Для цитирования: Глазкова В.В. Методический подход к оценке эффективности внедрения инноваций в единые теплоснабжающие организации // Вестник университета. 2023. № 8. С. 30–39.



Methodical approach to assessing effectiveness of innovation implementation in unified heat supply organizations

Valeriya V. Glazkova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Management and Innovation Department
ORCID: 0000-0002-5995-8585, e-mail: leram86@mail.ru

Moscow State University of Civil Engineering, Moscow, Russia

Abstract

The domestic sphere of heat supply, which is currently in decline due to the critical technical condition of Russia's heat sector, requires measures to modernize it. It is necessary to strive for innovative development of the sector. The introduction of innovations can significantly accelerate the modernization processes, as well as ensure the fulfillment of environmental safety property of heat supply, that is, the ability to influence the reduction of environmental damage to the environment during the operation of heat supply facilities. The main entity implementing modernization processes and innovative solutions in heat supply systems is a unified heat supplying organization, which is legally assigned the function of strategic development of the heat supply system in its subordinate territory. The issues of modernization and innovative development of heat supply systems involve the need for significant investments in these processes. In this regard, the author's approach to assessing the effectiveness of introducing innovations into a single heat supply organization and the heat supply system assigned to it has been formed using criteria that allow jointly assessing both economic efficiency and environmental and social effects of decisions taken and innovations implemented.

Keywords

Innovation management, innovation implementation, evaluation of the effectiveness of innovation implementation, heat supply, unified heat supply organizations, innovative development of unified heat supply organizations, environmental safety

For citation: Glazkova V.V. (2023) Methodical approach to assessing effectiveness of innovation implementation in unified heat supply organizations. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 30–39.



ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия отечественная сфера теплоснабжения приходит в упадок: по данным Министерства энергетики Российской Федерации (далее – РФ) средний возраст теплоэлектроцентралей (далее – ТЭЦ) сегодня превышает 30 лет, износ сетей составляет от 40 % до 60 %, отпуск в системах централизованного теплоснабжения за последние 30 лет снизился в 2 раза, а избыток неэффективной тепловой мощности в 2018 г. составил 30 % против 15 % в 1990 г. [1]. Техническое состояние теплового хозяйства страны и его производственная деятельность, находящиеся в критическом состоянии, значительно снижают эффективность функционирования отрасли – проведение ремонтных мероприятий, мероприятий по модернизации и реконструкции оборудования в сфере теплоснабжения являются необходимыми.

Проблемы, сложившиеся в сфере теплоснабжения, отодвигают на второй план стратегические задачи его развития, в частности инновационное развитие теплоснабжения. Именно использование новшеств в производственных и технологических процессах, услугах (то есть существенное повышение технического уровня систем теплоснабжения на основе инновационных, высокоэффективных технологий и оборудования) способно значительно ускорить процессы его модернизации, что отмечают в своих исследованиях В.А. Стенникова [2], Т.Б. Малкова, А.В. Малков [3], В.В. Галицкий, В.А. Зайцев, Е.Г. Гапо [4] и др.

Этот тезис подтверждают и практические кейсы применения инновационных решений в ходе модернизации систем теплоснабжения (ремонт оборудования с использованием инновационных подходов при диагностике Балаковской ТЭЦ-4, Ульяновской ТЭЦ-1, запуск государственного унитарного предприятия «ТЭК СПб» в опытную эксплуатацию пилотных проектов по инновационной теплогидроизоляции и гидрозащите сооружений [5] и др.), в ходе которой благодаря внедрению инноваций удалось повысить эффективность и надежность функционирования систем теплоснабжения, а также добиться повышения их энергоэффективности (к примеру, в результате проведения публичным акционерным обществом «Мосэнерго» инновационных мероприятий в ходе реконструкции и модернизации организации удалось добиться снижения потребления электроэнергии на более чем 225 млн кВт/ч в 2020 г. и 2021 г., а расходы топлива в этот же период снизились на 1 150 тыс. т условного топлива в 2020 г. и на 1 612 тыс. т условного топлива в 2021 г.) [6].

Отметим, что основным субъектом, реализующим инновационные решения в системах теплоснабжения, становятся единые теплоснабжающие организации (далее – ЕТО), за которыми законодательно закреплена функция стратегического развития систем теплоснабжения на подведомственных им территориях [7].

Решение задачи по внедрению инноваций в деятельность единых теплоснабжающих организаций требует привлечения инвестиционных вложений. Как известно, управлять можно тем, что можно изменить, поэтому для управления инвестиционными вложениями в инновационное развитие ЕТО и системы теплоснабжения целесообразно проводить оценку эффективности внедрения инноваций. Кроме того, понимание критериев эффективности функционирования инноваций в ЕТО позволит определить выгоды всех заинтересованных сторон данного процесса, а также выбрать наиболее привлекательный вариант вложения средств в инновационное развитие в случае альтернативных вариантов и с учетом приоритетности внедрения доступных инновационных технологий, позволяющих в целях исполнения свойства экологической безопасности теплоснабжения повлиять на снижение (недопущение) экологического ущерба окружающей среде.

Основной целью инвестиционных вложений в реализацию инноваций на уровне ЕТО является переход системы теплоснабжения на закрепленной за ЕТО территории из старого и часто аварийного состояния, в котором основные средства тратятся на текущие задачи по устранению аварий и ремонту устаревшего оборудования, в новое устойчивое состояние, где доходы шли бы на реновацию, модернизацию и техническое перевооружение, то есть развитие всей системы теплоснабжения на закрепленной территории, что будет способствовать повышению эффективности, бесперебойности работы теплоснабжения, выполнению свойства экологической безопасности, а для объекта исследования (единых теплоснабжающих организаций) позволит повысить показатели эффективности деятельности и в конечном итоге увеличить стоимость организации [8].

В связи с этим целесообразно сформировать методический подход к оценке эффективности внедрения инноваций в деятельность ЕТО и закрепленную за ней систему теплоснабжения, который должен учитывать, во-первых, цели модернизации и технологического развития сферы теплоснабжения,

во-вторых, условия функционирования объекта исследования – процессы трансформации энергетического уклада, обуславливающие необходимость заботы об окружающей среде в ходе функционирования системы теплоснабжения [9].

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ввиду того, что объемы капиталовложений в инновационное развитие ЕТО должны быть значительными, основным вопросом в этом направлении можно считать вопрос привлечения инвестиций, для чего необходимо иметь подход, позволяющий оценить их эффективность. На практике сложился перечень факторов, ограничивающих данный процесс, включая факторы, которые ограничивают привлечение инвестиций на начальных этапах принятия решения о реализации мероприятий (проектов), факторы, которые снижают эффективность инвестиционных решений на этапах реализации и непосредственной оценки (кроме того, информация о подобных случаях также создает барьер для принятия инвестиционного решения на входе процесса), а также факторы, которые снижают интенсивность инвестиционной деятельности непосредственно самих предприятий теплоэнергетики (рис. 1).



Составлено автором по материалам источника [8; 10]

Рис. 1. Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность в теплоэнергетике

Исходя из перечисленных на рис. 1 факторов, можно сделать вывод о том, что инвестору при принятии решения о целесообразности и объемах инвестирования в мероприятия, связанные с инновационным развитием ЕТО, необходимо знать, в какое инфраструктурное направление он вкладывает деньги (генерация, сети, сбыт), какова будет эффективность вложений, как учитываются интересы всех участников предполагаемого процесса и какие изменения экономического и неэкономического характера произойдут в показателях деятельности организации после внедрения инновационного решения. Следовательно, методика оценки эффективности внедрения инноваций в ЕТО должна содержать в себе параметры, позволяющие оценить названные условия и минимизировать ограничивающее воздействие перечисленных на рис. 1 факторов.

В связи с этим методический подход по оценке эффективности внедрения инноваций в ЕТО и систему теплоснабжения на закрепленной территории должен быть выстроен на основе комплекса принципов, в который целесообразно включить следующее.

1. Учет всех наиболее существенных последствий от внедрения инноваций для всех держателей интересов. Функционирование и инновационное развитие ЕТО в условиях реализации свойства экологической безопасности целесообразно рассматривать с позиций устойчивого развития и принципов данной концепции. Обращаясь к международной практике системы отчетности по устойчивому развитию (Global Reporting Initiative (GRI-4)), заметим, что отчет, способствующий реализации свойства открытости во взаимоотношениях со стейкхолдерами, формируется по принципу Triple Bottom Line: финансовые показатели, экологическая совместимость производства и социальная политика. Показатели нефинансовой отчетности Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) также выстроены на основе тесного взаимодействия с отчетностью по устойчивому развитию GRI-4 и целями устойчивого развития Организации объединенных наций (ЦУР-2030), что дает основание предполагать, что методика оценки эффективности внедрения инноваций в ЕТО также должна содержать в себе направления оценки экономического, социального и экологического характера.

2. Ввиду многообразия стейкхолдеров в исследуемой системе, каждый из которых отличается своими специфическими целями, при оценке эффективности внедрения инноваций в ЕТО целесообразно не только учитывать экономическую эффективность инвестиционных вложений, но и осуществлять учет результативности мероприятий с точки зрения направлений социальной и экологической эффективности.

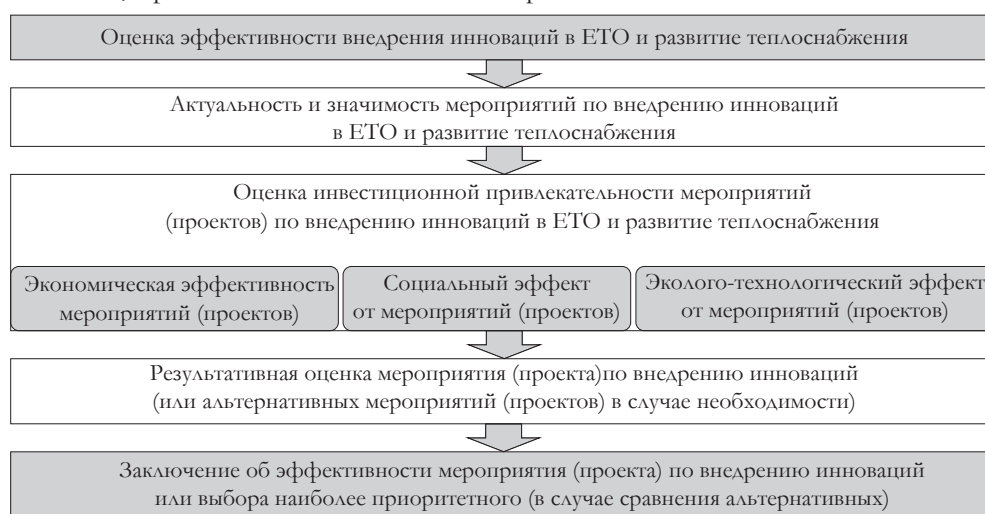
3. Оценивая эффекты от внедрения инноваций целесообразно говорить об их положительности, а, учитывая необходимость соблюдения свойства экологической безопасности в случае сравнения альтернативных мероприятий (проектов), предпочтение должно отдаваться мероприятию с наибольшим значением эффекта с учетом приоритетности внедрения доступных инновационных технологий, позволяющих повлиять на снижение (недопущение) экологического ущерба окружающей среде, в чем заключается принцип положительности и максимума эффекта [11].

4. Для того чтобы в ходе оценки нескольких альтернативных проектов была возможность выделить наиболее привлекательный вариант вложения средств в инновационное развитие, необходимо также руководствоваться принципом сопоставимости условий сравнения различных мероприятий и проектов.

5. Неотъемлемой составляющей инвестиционной деятельности в инновационное развитие являются неопределенности и риски, и каждый участник инвестиционной деятельности естественным образом стремится их минимизировать, в связи с чем еще одним принципом оценки эффективности внедрения инноваций в ЕТО является учет влияния неопределенностей и рисков.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исходя из указанных условий формирования подхода к оценке эффективности внедрения инноваций в развитие ЕТО, представим его схематично на рис. 2.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Этапы оценки эффективности внедрения инноваций в ЕТО и систему теплоснабжения в условиях нового энергетического уклада

В методический подход по оценке эффективности внедрения инноваций в ЕТО и систему теплоснабжения целесообразно заложить два основных этапа: на предварительном этапе оценить актуальность и значимость инновационного мероприятия (проекта) по развитию теплоснабжения и в случае положительного решения перейти непосредственно к расчету показателей эффективности внедрения инноваций.

Этап 1. Актуальность и значимость мероприятий по внедрению инноваций в единые теплоснабжающие организации и, как следствие, систему теплоснабжения на закрепленной за ЕТО территории подразумевают, во-первых, что цель и задачи инновационных мероприятий отражают цели мероприятий по техническому перевооружению, модернизации, реконструкции и замене технологического оборудования систем теплоснабжения, которые способствуют повышению качества распределения, транспортировки и сбыта потребителям тепловой энергии, а также выполнению свойства надежности системы теплоснабжения. Во-вторых, в условиях трансформации энергетического уклада стоит учитывать необходимость решения экологических проблем в масштабе конкретной территории, то есть приоритетность отдается инновациям, которые позволяют формировать в ЕТО возможности снижения загрязнения окружающей среды. Отдельно отметим, что под новым энергетическим укладом в работе понимается не полный отказ от углеводородной энергетики, но замена источников энергии, которые позволяют минимизировать негативное влияние на окружающую среду в процессе эксплуатации и удовлетворять при этом растущие потребности в энергии в условиях изменения структуры потребления в сторону энергоэффективных устройств [9]. Также в рамках определения актуальности и значимости мероприятий по внедрению инноваций в ЕТО отмечается необходимость определения повышения уровня автоматизации и цифровизации ЕТО в ходе инновационного развития и предлагается рассматривать степень инновационности мероприятий для того, чтобы их можно было предложить в дальнейшем для масштабирования и использования другими ЕТО и системами теплоснабжения. Таким образом, актуальность и значимость инновационных преобразования ЕТО и системы теплоснабжения можно рассматривать с учетом многоаспектности, основываясь на следующих показателях:

1) уровень новизны инноваций предполагает выделение четырех уровней новизны инновации, начиная от использования существующих инноваций (4-й уровень, обладающий наименьшей приоритетностью) и заканчивая применением инноваций, которые открывают новые способы и принципы решения задачи, пригодные для решения не только этой задачи, но и других задач и проблем, а также приводящие к глубоким изменениям в рассматриваемой области (1-й уровень, обладающий наибольшей приоритетностью);

2) уровень экологичности инноваций, когда, согласно 1-му уровню (наиболее приоритетному), в ходе инновационного решения формируется возможность совершенствования деятельности организации в области охраны окружающей природной среды, а, согласно 2-му уровню, такая возможность не формируется (наименьшая приоритетность);

3) объем полезного отпуска тепловой энергии потребителям и установленная тепловая мощность источников тепловой энергии, определяемые прямым счетом за отчетный период и повышающие уровень приоритетности мероприятия в случае увеличения данных показателей;

4) удельный расход топлива на отпущенную электрическую и тепловую энергию, уровень потерь тепловой энергии при ее распределении, транспортировке и сбыте потребителям в тепловых сетях, а также коэффициент полноты использования ресурсов, которые в случае применения энергоэффективных технологий, модернизации и инновационного развития системы теплоснабжения принимают значение менее 100 % и в таком случае повышают уровень приоритетности мероприятий;

5) степень цифровизации и автоматизации, а также степень энергоэффективности, которые с повышением значения показывают большую привлекательность мероприятия.

Для оценки актуальности и значимости мероприятий по внедрению инноваций используются как количественные, так и качественные показатели, поэтому вопрос необходимости соотнесения их значений для результирующей оценки, по которой можно заключить, являются ли рассматриваемые мероприятия актуальными и значимыми, предлагается решать системой индикаторов значимости и актуальности мероприятий.

Этап 2. В случае подтверждения актуальности и значимости мероприятий по внедрению инноваций в ЕТО в соответствии с подходом, описанным выше, на следующем шаге предлагается оценивать эффективность внедрения инноваций в ЕТО на основе ключевых показателей, перечисленных в табл. 1.

**Показатели оценки эффективности мероприятий
по внедрению инноваций в развитие ЕТО**

Показатель	Единица измерения
Экономическая оценка	
Чистая текущая стоимость	тыс. руб.
Внутренняя норма доходности	%
Экономия произведенных затрат к инвестициям, вложенным в инновации	тыс. руб.
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	тыс. руб.
Оценка социального эффекта	
Уровень удовлетворенности потребителей	%
Количество аварий в системе теплоснабжения	шт.
Доля оплаты отопления и горячего водоснабжения в структуре коммунальных платежей	%
Оценка экологического эффекта	
Объем выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду	мг/м ³ , г/м, кг/га, т/км ²
Объем выбросов парниковых газов	млн. т
Объем сброса сточных вод в поверхностные водные объекты	млн. м ³
Объем образования отходов	тыс. т
Обеспечение безотходности производства путем замкнутого технологического цикла переработки ресурсов	%
Объем утилизированных и обезвреженных отходов	тыс. т
Объем шумового, вибрационного и других видов физического воздействия	дБА

Составлено автором по материалам источника [10; 12]

Прокомментируем позиции, представленные в табл. 1. Показатели оценки эффективности внедрения инноваций в развитие ЕТО сгруппированы по трем направлениям оценки: определение экономической эффективности, социальных и экологических эффектов. В первую очередь проводится экономическая оценка внедрения инноваций, подразумевающая соотношение денежных результатов и затрат на реализацию мероприятий. В экономической оценке необходимо учитывать не только последующее увеличение инвестиционной составляющей тарифа для финансирования тех или иных мероприятий инвестиционной программы, но и то, насколько снизятся расходы ЕТО в результате их реализации в долгосрочной перспективе за счет повышения надежности энергоснабжения ввиду замены изношенного оборудования и инфраструктуры и отсутствия необходимости постоянно осуществлять его текущий ремонт и устранять последствия аварий. В случае реализации энергоэффективных решений следует учитывать экономию на издержках: меньшее потребление означает меньшие затраты на производство энергии, меньшее количество потерь и аварий, а в результате реализации экологических решений следует ожидать снижение затрат на плату за негативное воздействие на окружающую среду. К примеру, в годовом отчете за 2019 г. публичное акционерное общество «Московская объединенная энергетическая компания» сообщило о снижении платы за негативное воздействие на окружающую среду по сравнению с предыдущим периодом в связи с уменьшением сверхнормативных выбросов на 81,8 %, которое было вызвано снижением количества отходов, образованных за отчетный период и уменьшением количества отходов, передаваемых на захоронение за тот же период [13].

Определение социальных эффектов от внедрения инноваций необходимо для обозначения степени их влияния на улучшение качества жизни населения территории за счет повышения надежности системы теплоснабжения для потребителя в соответствии с заявленным принципом единства оценки эффективности вложений государства и бизнеса, а также учета всех наиболее существенных последствий инвестиционных вложений в инновационное развитие ЕТО для всех держателей интересов данного процесса.

Целесообразность выделения показателей экологического эффекта от внедрения инноваций определяется необходимостью соблюдения свойства экологической безопасности системы теплоснабжения,

то есть подчеркивается необходимость определения, может ли рассматриваемая инновация помочь в решении проблем охраны окружающей среды.

Ввиду того что для оценки эффективности мероприятий по внедрению инноваций в развитие теплоснабжения используются как количественные, так и качественные показатели (табл. 1), значение которых также необходимо соотнести для расчета итоговой результативности, далее предполагается использование индикативной оценки для каждого из представленных в табл. 1 показателей и введение рейтинговых коэффициентов индикаторов оценки эффективности мероприятий по внедрению инноваций в развитие ЕТО.

Основываясь на представленном порядке оценки эффективности мероприятий по внедрению инноваций в развитие ЕТО и систему теплоснабжения, алгоритм оценки представим следующим образом (рис. 3).



Составлено автором по материалам исследования

Рис.3. Алгоритм оценки эффективности мероприятий по внедрению инноваций в ЕТО и систему теплоснабжения

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сложившаяся ситуация в сфере отечественного теплоснабжения требует незамедлительных мер по его модернизации, которая должна сопровождаться внедрением инноваций. В условиях трансформации энергетического уклада для субъектов принятия решений актуальной становится задача эколого-экономического обоснования хозяйственных решений и оценки их эффективности в сфере теплоснабжения. В целях решения указанных задач предложен авторский подход к оценке эффективности внедрения инноваций в ЕТО и закрепленную за ней систему теплоснабжения. Оценка осуществляется за счет использования критериев, позволяющих совместно оценивать как экономическую эффективность, так и экологический и социальный эффекты от принимаемых решений и реализуемых инноваций. Авторская

методика оценки эффективности мероприятий по внедрению инноваций в ЕТО основана на комплексе ключевых индикаторных значений показателей методики оценки. Основным стандартным управленческим решением, которое может приниматься на базе предложенной системы показателей и значений их индикаторов, является решение по вложению инвестиционных средств в мероприятия по внедрению инноваций в ЕТО в случае признания эффективности этих мероприятий. Под инвестиционными средствами в данном случае рассматриваются и собственные средства ЕТО (например, программы инвестирования), и средства привлеченных инвесторов.

Областью применения предлагаемой методики оценки эффективности мероприятий по внедрению инноваций в развитие ЕТО является рассмотрение как отдельных мероприятий с целью оценки их эффективности, так и набора альтернативных мероприятий с целью их сравнения и выбора наилучшего. Методика предназначена для использования органами власти, организациями теплоснабжения, потенциальными инвесторами и другими инициаторами для оценки эффективности мероприятий по внедрению инноваций в развитие ЕТО и систем теплоснабжения с целью инвестирования данных мероприятий.

Библиографический список

1. Министерство энергетики Российской Федерации. *Доклад «О теплоснабжении в Российской Федерации»*. Москва; 2020. 26 с.
2. Стенников В.А. Основные положения перспективного развития теплоснабжения России. *Энергетическая политика*. 2009;2:3–9.
3. Малкова Т.Б., Малков А.В. Проблемы повышения инновационной деятельности предприятий теплоснабжения региона. *Экономика в промышленности*. 2018;2(11):169–176. DOI <https://doi.org/10.17073/2072-1633-2018-2-169-176>
4. Галицкий В.В., Зайцев В.А., Гапо Е.Г. Повышение надежности теплоснабжения как инструмент энергоэффективности при эксплуатации тепловой сети. *Безопасность в техносфере*. 2012;6:52–56.
5. Атомная энергия. Росатом анонсировал новый цифровой продукт «Цифровое теплоснабжение» на межрегиональной конференции газеты «Коммерсант». <https://www.atomic-energy.ru/news/2022/03/29/123217> (дата обращения: 13.06.2023).
6. Публичное акционерное общество «Мосэнерго». *Материалы для повышения уровня экологического образования специалистов и экологического просвещения*. Москва; 2022. 94 с.
7. Российская Федерация. *Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении»*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102975/ (дата обращения: 13.06.2023).
8. Ващуков А.А. Особенности оценки эффективности инвестиционных проектов по модернизации сферы теплоснабжения РФ. *НАУ*. 2015;3-2(8):8–11.
9. Глазкова В.В. Функционирование и развитие системы теплоснабжения в России в условиях смены энергетического уклада. *E-Management*. 2022;2(5):15–27. DOI <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-2-15-27>
10. Малкова Т.Б., Лебедева О.А. Методические подходы к оценке инвестиционно-инновационной активности и привлекательности интегрированной теплоэнергетической инфраструктуры. *Вестник ИЕЭУ*. 2013;3:1–4.
11. Российская Федерация. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477)*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/ (дата обращения: 13.06.2023).
12. Трейман М.Г. *Экологические инновации как инструмент совершенствования организационно-экономического механизма рационального водопользования в регионе*. СПб.; 2021. 39 с.
13. Публичное акционерное общество «Московская объединенная энергетическая компания. *Годовой отчет ПАО «МОЭК» за 2019 г.* <https://www.moek.ru/d/textpage/89/137/godovoj-otchet-moehk-2019.pdf> (дата обращения: 13.06.2023).

References

1. Ministry of Energy of the Russian Federation. *Report "On heat supply in the Russian Federation"*. Moscow; 2020. 26 p. (In Russian).
2. Stennikov V.A. Main provisions of the prospective development of heat supply in Russia. *Energy policy*. 2009;2:3–9. (In Russian).
3. Malkova T.B., Malkov A.V. Problems polyene innovation activities of enterprises heat supply in the region. *Russian Journal of Industrial Economics*. 2018;2(11):169–176. DOI <https://doi.org/10.17073/2072-1633-2018-2-169-176> (In Russian).
4. Galitsky V.V., Zaitsev V.A., Gasho E.G. Improving the reliability of heat supply as an energy efficiency tool in operation of heat network. *Security in technosphere*. 2012;6:52–56. (In Russian).
5. Atomic Energy. Rosatom announced a new digital product – “Digital Heat Supply” – at the Kommersant newspaper’s interregional conference. <https://www.atomic-energy.ru/news/2022/03/29/123217> (accessed 13.06.2023). (In Russian).

6. Mosenergo. *Materials for improving the level of environmental education of specialists and environmental education*. Moscow; 2022. 94 p.
7. Russian Federation. *Federal Law dated 27.07.2010 No. 190-FZ "On Heat Supply"*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102975/ (accessed 13.06.2023). (In Russian).
8. Vashchukov A.A. Features of evaluating the effectiveness of investment projects for the Russian heat supply sector modernization. *National Association of Scientists*. 2015;3-2(8):8–11. (In Russian).
9. Glazkova V.V. Functioning and development of the Russian heat supply system in the energy system transformations. *E-Management*. 2022;2(5):15–27. DOI <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-2-15-27> (In Russian).
10. Malkova T.B., Lebedeva O.A. Methodological approaches to estimation of investment and innovation activity and attractiveness of integrated heat supply infrastructure. *Bulletin of the Ivanovo Power Engineering University*. 2013;3:1–4. (In Russian).
11. Russian Federation. *Methodological recommendations for evaluating investment projects effectiveness (approved by the Ministry of Economy of the Russian Federation, the Ministry of Finance of the Russian Federation, and Gosstroy of the Russian Federation)*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/ (accessed 13.06.2023). (In Russian).
12. Treyman M.G. *Ecological innovations as a tool for improving the organizational and economic mechanism of rational water use in the region*. Saint Petersburg; 2021. 39 p. (In Russian).
13. MOEK. *Annual report of MOEK PJSC for 2019*. <https://www.moek.ru/d/textpage/89/137/godovoj-otchet-moehk-2019.pdf> (accessed 13.06.2023).

Методология обеспечения вовлеченности персонала в условиях цифровой трансформации предприятия

Каблашова Ирина Владимировна

Д-р экон. наук, проф. каф. экономической безопасности
ORCID: 0000-0001-8681-2648, e-mail: kablashowa@yandex.ru

Логунова Ирина Валериевна

Канд. экон. наук, доц. каф. экономической безопасности
ORCID:0000-0003-4949-629X, e-mail: logunova_012@mail.ru

Родионова Валентина Николаевна

Д-р экон. наук, проф. каф. экономической безопасности
ORCID:0000-0002-4787-9353, e-mail: rodionovavn2011@yandex.ru

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж, Россия

Аннотация

Реализация стратегических приоритетов цифровой трансформации отечественных предприятий актуализирует задачи управления вовлеченностью персонала в данный процесс. Это обуславливает необходимость разработки методических подходов к исследованию вовлеченности работников в принятие стратегических решений по улучшению качества процессов и совершенствованию производственной деятельности предприятия. Цель статьи заключается в представлении результатов исследований по разработке методологических подходов, раскрывающих содержание и особенности управления вовлеченностью персонала в деятельность предприятия. Методология исследования включает логическое обоснование сущности исследуемых процессов, данные научных и аналитических публикаций по рассматриваемой проблеме. В ходе исследования выявлена взаимосвязь между проблемами обеспечения вовлеченности персонала и лидерства руководства предприятия, разработаны критерии оценки действий различных категорий персонала в обеспечении и повышении вовлеченности персонала, выделены два подхода к управлению вовлеченности – активный и пассивный, – определяющие интересы руководителей и работников, их влияние на бизнес-результаты и организационные изменения. Построена модель обеспечения вовлеченности персонала в деятельность предприятия с учетом содержания процессов цифровой трансформации, применение которой позволяет мотивировать персонал к проявлению цифровых инициатив и участию в деятельности проектных команд. Полученные авторами выводы имеют теоретический и прикладной характер, способствуют развитию научно обоснованных подходов к разработке стратегии управления вовлеченностью персонала предприятия в процессы цифровой трансформации. Результаты исследования могут быть полезны ученым и практикам, занимающимся проблематикой управления человеческими ресурсами при внедрении инноваций и цифровых стандартов деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова

Вовлеченность персонала, обеспечение вовлеченности персонала, управление персоналом, цифровая трансформация предприятия, цифровые стандарты деятельности

Для цитирования: Каблашова И.В., Логунова И.В., Родионова В.Н. Методология обеспечения вовлеченности персонала в условиях цифровой трансформации предприятия // Вестник университета. 2023. № 8. С. 40–48.

Methodology for ensuring employee engagement in the context of enterprise digital transformation

Irina V. Kablashova

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the Economic Security Department
ORCID: 0000-0001-8681-2648, e-mail: kablashowa@yandex.ru

Irina V. Logunova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Economic Security Department
ORCID:0000-0003-4949-629X, e-mail: logunova_012@mail.ru

Valentina N. Rodionova

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the Economic Security Department
ORCID:0000-0002-4787-9353, e-mail: rodionovavn2011@yandex.ru

Voronezh State Technical University, Voronezh, Russia

Abstract

The implementation of strategic priorities of domestic enterprises digital transformation actualizes the tasks of employee engagement in this process. It necessitates the development of methodological approaches to the study of employee engagement in strategic decision-making to improve the quality of processes and production activities of the enterprise. The purpose of the study is to present the results of research on methodological approaches development that reveal the content and features of employee engagement management in the activities of the enterprise. The research methodology includes logical substantiation of essence of the processes under study, data from scientific and analytical publications on the problem under consideration. In the course of the research interrelation between the problems of ensuring employee engagement and leadership of enterprise management has been revealed, and criteria for evaluating the actions of different categories of personnel in ensuring and increasing employee engagement developed. Active and passive approaches to involvement management determining interests of managers and employees and their influence on business results and organizational changes have been identified. The model of employee engagement in enterprise's activities has been created considering the content of digital transformation processes, application of which allows motivating personnel to manifest digital initiatives and participate in the activities of project teams. The conclusions obtained by the authors are of a theoretical and applied nature. They will contribute to development of scientifically based approaches to developing a strategy for managing employee engagement in digital transformation processes. The results of the research can be useful to scientists and practitioners dealing with the problems of human resource management in innovations and digital standards of industrial enterprises implementation.

Keywords

Employee engagement, ensuring employee engagement, personnel management, digital transformation of enterprise, digital standards of activity

For citation: Kablashova I.V., Logunova I.V., Rodionova V.N. (2023) Methodology for ensuring employee engagement in the context of enterprise digital transformation. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 40–48.



ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях ведущим трендом в области управления предприятием являются цифровые стандарты, которые определяют вектор эффективности функционирования и устойчивого развития предприятий. Цифровые технологии преобразуют традиционные процессы управления человеческими ресурсами и меняют подходы к пониманию того, в чем проявляется и как обеспечивается вовлеченность персонала в деятельность предприятия [1]. Поскольку цифровая трансформация связана не только с технико-технологическими, но и организационно-управленческими инновациями, важно вовлечь сотрудников в процесс управленческих инноваций, в том числе путем совместного формирования образа результата управленческих изменений и создания прямой связи получаемых эффектов с ключевыми показателями эффективности сотрудников [2]. В связи с этим важным представляется формирование системы управления предприятием, основную ценность которой составляет вовлеченный персонал, обладающий высоким уровнем компетентности при проявлении цифровых инициатив. При этом важно учитывать не только обучение цифровым навыкам, но и соответствующую систему мотивации, направленную на обеспечение удовлетворенности, лояльности и проактивности, что в целом способствует развитию предприятия в условиях цифровой трансформации и повышению эффективности деятельности предприятия в целом. Для работодателя в настоящее время актуально привлечение высококвалифицированных сотрудников, а также их удержание за счет комфортных условий работы, благоприятного социально-психологического и организационного климата, эффективных мотивационных воздействий, обеспечения баланса между интересами всех участников бизнес-процессов предприятия, а также баланса между работой и личной жизнью.

В статье изложены результаты теоретического и аналитического исследования научных и методических подходов к обеспечению вовлеченности персонала в деятельность предприятия в условиях цифровой экономики. В системе управления предприятием руководители различных уровней зачастую поддерживают идею привлечения персонала к участию при выработке стратегических и оперативных решений по улучшению качества процессов и совершенствованию производственной деятельности предприятия. В кадровой стратегии с целью сохранения рабочих мест и обеспечения стабильности персонала должен быть предусмотрен комплекс мероприятий, направленных не только на преодоление сопротивления в процессе перехода к новым условиям работы, но и на поддержку сотрудников с высоким инициативным потенциалом посредством обучения и обеспечения карьерного роста.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В российской научной литературе подчеркивается значимость обеспечения вовлеченности персонала как фундаментальной концепции и возрастание роли вовлеченности в решении стратегических задач [3–7].

Вовлеченность сотрудников впервые появилась как концепция в теории управления в 1990-е гг. и получила широкое распространение в практиках предприятий благодаря принципу процессного подхода, декларированного системой тотального менеджмента качества в 2000-е гг. В широком смысле вовлеченность ассоциируется с желанием работников участвовать в конкретных процессах, ситуациях или событиях с учетом культуры, ценностей и ожиданий.

Как правило, обеспечение вовлеченности предполагает достижение равенства целей и интересов руководителей и персонала, что обуславливает возможность превратить сотрудников в «адвокатов бренда» предприятия через диалог, который информирует о проводимых инновациях и укрепляет приверженность деятельности предприятия.

Проблема вовлеченности персонала является относительно новой, но не менее важной для современного менеджмента и HR-пространства в отношении теоретических положений и прикладных методик анализа. Определения вовлеченности персонала, имеющиеся в специальной литературе, свидетельствуют о том, что данное понятие имеет разные аспекты: состояние личности, результат удовлетворенности и мотивации, заинтересованность в успехе предприятия, признание ценностей предприятия, материальная зависимость от результатов работы, взаимосвязь с внешними и внутренними условиями работы, лояльность, приверженность и др. В контексте теории управления научный интерес представляет утверждение Ф. Герцберга, согласно которому проблема вовлеченности рассматривается с учетом таких факторов, как лидерство и групповое поведение сотрудников, изучение которых позволяет выработать

решения по вертикальному обогащению содержания трудовых процессов и повышению уровня мотивированности и производительности.

Следует отметить, что повышение вовлеченности персонала является основной целью менеджмента предприятия и рассматривается как показатель, характеризующий готовность работника прикладывать дополнительные усилия к решению поставленных задач и его полную приверженность деятельности предприятия. Многие исследователи определяют вовлеченность как показатель эмоциональной связи работника с предприятием и его осознанного отношения к выполнению поставленных задач, то есть работник мотивирован и работает с максимальной отдачей и производительностью [8; 9].

Вовлеченность персонала является достаточно многогранным понятием, включающим несколько составляющих, которые необходимо развивать у работников предприятия и учитывать в системе управления предприятием: поведение, убеждение, культура качества, предполагающая, что персонал воспринимает качество как основной фактор идентичности процессов, в осуществлении которых работники участвуют на своем рабочем месте. Обобщение теоретических представлений о сущности и содержании вовлеченности персонала на основе критического анализа определений и подходов разных авторов и специалистов позволило сформировать семантическое поле понятия вовлеченности персонала (рис. 1).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Семантическое поле вовлеченности персонала

С учетом предмета исследования семантическое поле будет использовано не столько как объединение различных частей речи, имеющих один общий семантический признак, сколько как ассоциативный ряд или определенная группа слов, которые тесно связаны друг с другом и позволяют описать конкретное понятие, а именно – вовлеченность персонала. В данном случае основу семантического поля составляет предметно-тематическая сфера, связанная с общим менеджментом, управлением человеческими ресурсами, управлением качеством, организационным поведением и психологией управления.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

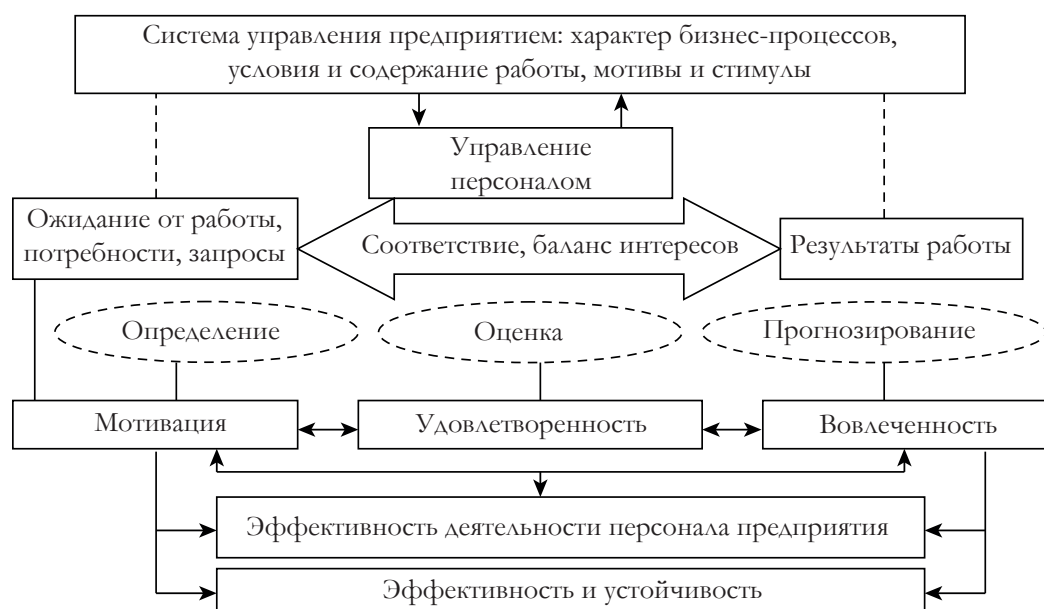
В научных публикациях ведется активная полемика относительно соотношения понятий вовлеченности, лояльности, приверженности, удовлетворенности, инициативности и др. [4; 9; 10]. Как показывают исследования, понятия вовлеченности, лояльности, мотивации и удовлетворенности, а также факторы, их определяющие, в работах многих специалистов не находят четкого разграничения, хотя во многом схожи и пересекаются.

Так, в отечественных исследованиях организационная приверженность определяется как эмоционально положительное отношение работника к организации, связанное с готовностью разделять ее цели и ценности, а также напряженно трудиться в ее интересах, и включает такие элементы, как идентификация, вовлеченность и лояльность, что свидетельствует об аналогии с подходом зарубежных авторов.

Отличие заключается в терминологии: вместо термина «лояльность» используется термин «организационная приверженность». Взаимосвязь указанных понятий подтверждает наличие комплексного подхода к пониманию вовлеченности персонала, то есть вовлеченность рассматривается как элемент организационной приверженности и означает желание предпринимать личные усилия, вносить свой вклад в достижение целей предприятия.

По мнению авторов, необходимо четко разграничивать такие понятия, как удовлетворенность, лояльность, вовлеченность. Так, удовлетворенность означает, что сотруднику обеспечен «гигиенический минимум» (безопасность рабочей среды, стабильная оплата труда), лояльность подтверждает, что сотруднику нравится предприятие и он предполагает работать на данном предприятии длительное время без дополнительных усилий. Вовлеченность связана с тем, что сотрудник увлечен деятельностью предприятия и стремится к лучшим результатам. Вовлеченные сотрудники чувствуют себя также причастными к успехам предприятия, ощущают важность своей работы, проявляют к ней повышенный интерес и ответственность за качество. Следовательно, повышение производительности труда, а также инновационное развитие и совершенствование процессов являются следствием высокой вовлеченности персонала. При этом вовлеченность персонала формируется с учетом компонентов развитой организационной культуры и ее составляющей – культуры качества [11].

Не претендуя на принципиальное решение проблемы соотношения указанных понятий, целесообразным является их разграничить при раскрытии содержания вовлеченности персонала (рис. 2).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Взаимосвязь понятий мотивации, удовлетворенности и вовлеченности

Удовлетворенность основана на положительной оценке персоналом соответствия своих потребностей, запросов и ожиданий результатам работы, которая проявляется во взаимодействии персонала и предприятия. Ее оценка позволяет определить структуру мотивации (потребности персонала) и прогнозировать вовлеченность персонала. Высокий уровень мотивации, удовлетворенности и вовлеченности способствует эффективной деятельности персонала и, как следствие, эффективности предприятия в целом. При этом мотивация рассматривается как условие, обеспечивающее удовлетворенность, которая является причиной формирования и поддержания вовлеченности.

В контексте рассматриваемой проблемы выделенные признаки взаимосвязаны и являются важными составляющими интегрированного показателя вовлеченности персонала в деятельность предприятия, при этом указанные признаки имеют активный и пассивный характер (рис. 3).

Для понимания сущности и содержания обеспечения вовлеченности персонала следует обратить внимание на различие признаков вовлеченности для отдельного работника и руководства предприятия (табл. 1).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Содержание и взаимосвязь признаков вовлеченности персонала в деятельность предприятия

Таблица 1

Социально-психологические особенности вовлеченности для сотрудника и руководителя

Сотрудник	Руководитель
Позитивный настрой по отношению к работе (радость от встречи с коллегами, знание своей работы, наличие идей, ориентация на успех)	Позитивное поведение сотрудников на работе способствует повышению эффективности предприятия
Понимание роли вовлеченности в деятельность организации (знание целей и задач организации, направлений развития и совершенствования деятельности, открытые коммуникации)	Вовлеченные сотрудники имеют чувство гордости и проявляют лояльность, работая на предприятии, готовы максимизировать усилия для достижения целей предприятия
Ощущение себя частью целого, команды, которая ориентирована на результат, имеет обратную связь по итогам работы и возможность развивать новые навыки и обеспечивать признание за достижения	Предприятие использует знания и идеи сотрудников для развития и внедрения инноваций, активизации инновационного процесса
Доверие, справедливость и уважение – главные ценности сотрудника и организационной культуры, что обеспечивает выполнение двусторонних обязательств (трудовой договор, психологический контракт)	Высокий уровень приверженности персонала (сокращение количества отпусков, уменьшение количества больных, числа несчастных случаев, конфликтов и обид, повышение производительности)

Составлено авторами по материалам исследования

Специалисты в области управления персоналом выделяют такие направления вовлеченности, как вовлеченность в решение корпоративных задач; вовлеченность в рабочий процесс, заинтересованность в работе в целом; инициативы и нацеленность на повышение эффективности работы и развитие предприятия. Повышение уровня вовлеченности персонала в условиях цифрового развития становится важнейшей задачей руководства и HR-специалистов: эффективная реализация проектов во многом определяется поддержкой руководства в части понимания целей, адекватной системы мотивации и развития персонала. В системе управления цифровым предприятием основными задачами менеджеров остаются организация обучения и мотивация персонала, решение которых позволяет повысить заинтересованность персонала в проводимых изменениях. Необходимо учитывать, что цифровая трансформация, происходящая на предприятии, значительно влияет на изменение содержания и условий осуществления трудовых процессов, что, в свою очередь, обуславливает необходимость действий по преодолению

сопротивления персонала внедрению цифровых инноваций, при этом наибольшая ответственность за решение данной проблемы полностью возлагается на вовлеченных и обученных лидеров. При этом анализ практических аспектов исследуемой проблемы показал отсутствие принципиальных различий между теорией и практикой обеспечения вовлеченности персонала в деятельность предприятия. На основании проведенных исследований авторами разработан методологический подход к обеспечению вовлеченности персонала (рис. 4).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 4. Методологический подход к обеспечению вовлеченности персонала в деятельность предприятия

Основой предлагаемого методологического подхода является стратегия устойчивого развития, которая реализуется в рамках концепции непрерывного совершенствования и кадровой стратегии, направленной на сохранение и развитие кадрового потенциала. Цифровизация процессов предприятия рассматривается как основное направление организационных изменений, вызывающих сопротивление персонала, на преодоление которого направлено формирование мотивационной среды, включающей признаки, принципы и факторы вовлеченности, а также особенности цифровизации предприятия. Программа работ по обеспечению вовлеченности персонала в деятельность предприятия в условиях цифровой трансформации должна включать: дорожную карту процессов цифровизации с целью понимания каждым работником своей роли деятельности предприятия; создание условий, обеспечивающих удовлетворенность персонала содержанием процессов труда в условиях цифровой трансформации; разработку механизма управления вовлеченностью персонала и выбор эффективных способов вовлечения работников в реализацию стратегии и проектов цифровой трансформации; программы, направленные на поддержку вовлеченности работников с высоким потенциалом, привлечение ресурсов на развитие цифровых

компетенций и умений работы в «командах цифровой трансформации». При этом важно учитывать направления развертывания стратегии цифровой трансформации, что должно происходить в условиях открытости и постоянного информирования сотрудников, поскольку большой объем сведений о внедряемых цифровых инновациях может вызвать сопротивление (саботаж) персонала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате анализа методологических аспектов обеспечения вовлеченности персонала в деятельность предприятия установлена необходимость перестройки системы управления персоналом с учетом содержания следующих концепций, которые необходимо учитывать при решении рассматриваемой проблемы: лидерство руководства, управление проявлением цифровых инициатив персонала, самоуправляемая команда, организационная культура и культура качества, мотивационное управление персоналом. Выделены и обоснованы следующие признаки вовлеченности персонала: удовлетворенность, инициативность, приверженность, лояльность, проактивность, мотивированность, убежденность, ответственность, заинтересованность в принятии управленческих решений. Выбор и обоснование набора признаков необходимы при разработке программы повышения вовлеченности персонала. Доказано, что использование активного и пассивного подходов к обеспечению вовлеченности персонала позволяет повысить эффективность мотивационных воздействий с учетом приоритетности признаков вовлеченности при определении интегрального показателя вовлеченности.

В рамках исследования влияния вовлеченности на процессы цифровой трансформации раскрыто содержание действий по уменьшению степени сопротивления персонала проводимым изменениям на предприятии, в частности при внедрении цифровых стандартов деятельности; установлено, что высокий уровень вовлеченности оказывает прямое влияние на уменьшение сопротивления персонала, что обуславливает эффективную реализацию стратегии устойчивого развития предприятия.

Рассмотрены роли различных категорий работников в обеспечении вовлеченности персонала, сделан вывод о необходимости участия всех работников предприятия в решении данной проблемы в системе управления предприятием.

Проведенное исследование показало, что вовлеченность персонала в процессы цифровой трансформации предприятия является необходимой предпосылкой и одновременно практическим инструментом повышения ее эффективности. Дальнейшие исследования могут быть направлены на изучение влияния вовлеченности персонала в достижение конкурентных преимуществ в процессе цифровой трансформации предприятий и принятия экосистемных решений.

Библиографический список

1. Завьялова Е., Соколов Д., Кучеров Д., Лисовская А. Настоящее и будущее цифровых методов управления человеческими ресурсами. *Форсайт*. 2022;16(2):42–51. DOI <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2022.2.42.51>
2. Гусева Н.И., Советкин Я.Д. Восприятие предпосылок внедрения управленческих инноваций сотрудниками российских компаний. *Российский журнал менеджмента*. 2022;20(2):273–307. DOI <https://doi.org/10.21638/spbu18.2022.206>
3. Кабакина В.И., Макарова А.В. Вовлеченность работников: систематизация подходов к определению и измерению. *Организационная психология*. 2022;12(3):110–137. DOI <http://doi.org/10.17323/2312-5942-2022-12-3-110-137>
4. Смирнов П.С. Вовлеченность персонала: типы, уровни проявления и связи с практиками управления человеческими ресурсами. *Организационная психология*. 2019;9(1):81–95.
5. Чеглакова, А. М., Кабакина, В. И. Вовлеченность персонала: теоретические подходы, эмпирические результаты. *Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского*. 2016;(1): 121–128.
6. Колобов А.В., Игумнов Е.М., Наумов Д.Н. Обеспечение вовлеченности персонала в устойчивое развитие компании. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2020;11(3):262–271. DOI <http://doi.org/10.17747/2618-947X-2020-3-262-271>
7. Тульских Е.Е. Вовлеченность персонала как важнейший ресурс стратегического развития предприятия. *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2017;(5):87–93.
8. Schaufeli W., Bakker A. Defining and measuring work engagement: Bringing clarity to the concept. In: Bakker A., Leiter M. (eds.). *Work engagement: A handbook of essential theory and research*. N.Y.: Psychology Press; 2010. Pp. 5–24.
9. Shuck B., Osam K., Zigarmi D., Nimom K. Definitional and Conceptual Muddling: Identifying the Positionality of Employee Engagement and Defining the Construct. *Human Resource Development Review*. 2017;16(3):263–293.
10. Чернякевич Е.Ю. Взаимосвязь профессионального выгорания и приверженности работника организации. *Вестник университета*. 2022(7):207–216. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-7-207-216>

11. Каблашова И.В., Логунова И.В., Кривякин К.С., Родионова В.Н. Методология управления качеством процессов на основе цифровых стандартов деятельности наукоемкого предприятия. *Организатор производства*. 2021;29(1):7–20. DOI <http://doi.org/10.36622/VSTU.2021.77.81.001>

References

1. Zavyalova E., Sokolov D., Kucherov D., Lisovskaya A. The digitalization of human resource management: Present and future. *Foresight and STI Governance*. 2022;16(2):42–51. DOI <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2022.2.42.51>
2. Guseva N.I., Sovetkin Y.D. Managerial innovations antecedents perception by employees of Russian companies. *Russian Management Journal*. 2022;20(2):273–307. DOI <https://doi.org/10.21638/spbu18.2022.206> (In Russian).
3. Kabalina V.I., Makarova A.V. (2022). Employee engagement: systematization of approaches to the definition and measurement. *Organizational Psychology*. 2022;12(3):110–137. DOI <http://doi.org/10.17323/2312-5942-2022-12-3-110-137>
4. Smirnov P.S. Employee engagement: Types, levels of realization and links with human resource management practices. *Organizational Psychology*. 2019;9(1):81–95.
5. Cheglakova, L. M., Kabalina, V. I. Employee engagement: Theoretical approaches, empirical results. *Vestnik of Lobachevsky University of Nizhni Novgorod*. 2016;(1):121–128. (In Russian).
6. Kolobov A.V., Igumov E.M., Naumov D.N. Ensuring personnel involvement in companies' sustainable development. *Strategic decisions and risk management*. 2020;11(3):262–271. DOI <http://doi.org/10.17747/2618-947X-2020-3-262-271>
7. Tulsikh E.E. Personnel involvement as the most important resource of enterprise's strategic development. *Fundamental and applied research of the cooperative sector of the economy*. 2017;(5):87–93. (In Russian).
8. Schaufeli W., Bakker A. Defining and measuring work engagement: Bringing clarity to the concept. In: Bakker A., Leiter M. (eds.). *Work engagement: A handbook of essential theory and research*. N.Y.: Psychology Press; 2010. Pp. 5–24.
9. Shuck B., Osam K., Zigarmi D., Nimon K. Definitional and Conceptual Muddling: Identifying the Positionality of Employee Engagement and Defining the Construct. *Human Resource Development Review*. 2017;16(3):263–293.
10. Chernyakevich E.Y. Correlation between professional burnout and employee commitment to the organization. *Vestnik universiteta*. 2022(7):207–216. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-7-207-216> (In Russian).
11. Kablashova I.V., Logunova I.V., Krivyakin K.S., Rodionova V.N. Methodology of quality management of processes based on digital standards of high-tech enterprise activity. *Organizer of production*. 2021;29(1):7–20. DOI <http://doi.org/10.36622/VSTU.2021.77.81.001> (In Russian).

Анализ состояния электроэнергетики Уральского федерального округа

Байкова Оксана Викторовна

Канд. экон. наук, доц. каф. экономики и управления в топливно-энергетическом комплексе
ORCID: 0000-0003-4345-5497, e-mail: o-baykova@yandex.ru

Троицкий Александр Витальевич

Канд. техн. наук, проректор
ORCID: 0000-0003-2119-6164, e-mail: av_troitskiy@guu.ru

Чеботаева Екатерина Сергеевна

Ассист. каф. экономики и управления в топливно-энергетическом комплексе
ORCID: 0000-0003-4345-5497, e-mail: es_chebotaeva@guu.ru

Громыко Елена Олеговна

Студент магистратуры
ORCID: 0000-0002-9730-4179, e-mail: lenagromiko@mail.ru

Чиркина Дарья Сергеевна

Студент
ORCID: 0009-0002-1059-4941, e-mail: dashachirok@list.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В представленной статье поднимается актуальная тема важности проведения маркетингового анализа отрасли электроэнергетики на примере изучения Уральского федерального округа. Приведена краткая характеристика рассматриваемого региона, отражены преобладающие отрасли специализации и территории их размещения. Проанализированы показатели потребления электроэнергии в динамике за десятилетие (2012–2022 гг.) для всех групп потребителей в регионе (промышленные потребители, население, непромышленные потребители, бюджетные потребители, производители сельскохозяйственной продукции), а также рассмотрена структура электропотребления, то есть выявлены доли электроэнергии, которые приходятся на каждую группу потребителей. Составлены прогнозы электропотребления и проведен анализ динамики такого существенного показателя, как электроемкость валового регионального продукта. Проанализирована динамика тарифов на электроэнергию для городского и сельского населения, для непромышленных потребителей, а также для крупных и мелких промышленных предприятий. Изучена способность потребителей оплачивать электроэнергию путем выявления доли затрат на электроэнергию в структуре расходов домохозяйств и различных по энергоемкости предприятий. Приведена задолженность потребителей гарантирующим поставщикам и электросетевыми компаниями. Проанализированы эффективные меры борьбы с задолженностью некоторых крупных гарантирующих поставщиков из рассматриваемого округа.

Ключевые слова

Электропотребление, электроемкость ВРП, прогнозирование, тарифы, задолженность, маркетинговые решения

Для цитирования: Байкова О.В., Троицкий А.В., Чеботаева Е.С., Громыко Е.О., Чиркина Д.С. Анализ состояния электроэнергетики Уральского федерального округа // Вестник университета. 2023. № 8. С. 49–55.

Analysis of the state of the electric power industry of the Ural Federal District

Oksana V. Baykova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Economics and Management in Fuel and Energy Sector Department
ORCID: 0000-0003-4345-5497, e-mail: o-baykova@yandex.ru

Aleksandr V. Troitsky

Cand. Sci. (Engr.), Vice-Rector
ORCID: 0000-0003-2119-6164, e-mail: av_troitskiy@guu.ru

Ekaterina S. Chebotaeva

Assistant at the Economics and Management in Fuel and Energy Sector Department
ORCID: 0000-0003-4345-5497, e-mail: es_chebotaeva@guu.ru

Elena O. Gromyko

Graduate Student
ORCID: 0000-0002-9730-4179, e-mail: lenagromiko@mail.ru

Darya S. Chirkina

Student
ORCID: 0009-0002-1059-4941, e-mail: dashachirok@list.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article studies importance of marketing analysis of electric power industry on the example the Ural Federal District. A brief characteristic of the region under consideration has been given and prevailing branches of specialization and territories of their location reflected. Electricity consumption indicators in dynamics for the decade (2012–2022) for all groups of consumers in the region (industrial consumers, population, non-industrial consumers, budgetary consumers, and agricultural producers) have been analyzed, and electricity consumption structure considered, i.e. electricity shares that fall on each group of consumers have been revealed. Forecasts of electricity consumption have been made and dynamics of such an important indicator as electricity intensity of gross regional product analyzed. Dynamics of electricity tariffs for urban and rural population, non-industrial consumers, as well as for large and small industrial enterprises, has been analyzed. Consumers' ability to pay for electricity has been studied by identifying the share of electricity costs in expenditures of households and enterprises of different energy intensity structure. The indebtedness of consumers to guaranteeing suppliers and power grid companies has been given. Effective measures to combat the indebtedness of some large guaranteeing suppliers from the district under consideration have been analyzed.

Keywords

Power consumption, GRP electrical capacity, forecasting, tariffs, debt, marketing solutions

For citation: Baykova O.V., Troitsky A.V., Chebotaeva E.S., Gromyko E.O., Chirkina D.S. (2023) Analysis of the state of the electric power industry of the Ural Federal District. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 49–55.



ВВЕДЕНИЕ

В рыночной экономике весомую роль играет электроэнергетика. Уровень ее развития является определяющим фактором роста экономики региона, поскольку промышленность не может обойтись без электроэнергии. На начало 2022 г. доля валового регионального продукта (далее – ВРП) субъектов Уральского федерального округа в суммарном ВРП Российской Федерации (далее – РФ) составляла 15 %.

Несмотря на факт того, что данная отрасль является достаточно специфической и имеет свои определенные особенности, маркетинговый анализ в рамках представленной отрасли также нужно проводить. Причина этого кроется в необходимости отслеживания спроса на товар (электроэнергии и мощности), поскольку ее невозможно хранить в больших объемах и должен соблюдаться баланс производства и потребления. Кроме того, важно принимать соответствующие меры по сокращению задолженности потребителей за электроэнергию в случае ее возникновения, иначе расходы на развитие энергетической инфраструктуры не будут покрыты. Электроэнергетика должна развиваться опережающими темпами, поэтому важно не упустить новые точки роста экономики, где в дальнейшем понадобится использование электроэнергии.

Целью анализа является создание информационно-аналитической базы для принятия дальнейших маркетинговых решений в сфере электроэнергетики Уральского федерального округа.

Основными задачами в рамках проведения маркетингового анализа являются:

- 1) изучение потребности в электроэнергии в рассматриваемом регионе;
- 2) прогнозирование спроса на электроэнергию для всех групп потребителей;
- 3) совершенствование методов продвижения товара в электроэнергетике;
- 4) выявление наиболее эффективных мер борьбы с задолженностью по оплате электроэнергии [1].

В качестве объекта исследования выступает отрасль электроэнергетики.

Предметом исследования служит детальное изучение всех групп потребителей электроэнергии.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

При проведении маркетингового анализа необходимо использовать статистические показатели официальных источников для дальнейшего исследования и формулировки выводов. Анализируемый период всех показателей в работе берется с начала 2012 г. до начала 2022 г. Прежде чем переходить непосредственно к анализу статистических данных, необходимо привести краткую характеристику Уральского федерального округа.

Уральский федеральный округ обладает одним из самых мощных промышленных комплексов в РФ. Регион славится богатством минерально-сырьевых ресурсов. Площадь рассматриваемого федерального округа составляет 1,8 млн км², что в относительном выражении составляет 10,63 % от общей площади РФ. В округ входит 4 области (Курганская область, Свердловская область, Челябинская область, Тюменская область) и 2 автономных округа (Ханты-Мансийский автономный округ и Ямало-Ненецкий автономный округ) [2]. Центр Уральского федерального округа – Екатеринбург. Главными отраслями специализации являются черная и цветная металлургия; металлоемкое машиностроение; нефтедобывающая, газодобывающая и химическая промышленности; развита лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленности. Что касается нефтяной и газовой добычи, деятельность по этим отраслям сосредоточена в Тюменской области, преимущественно в Ханты-Мансийском автономном округе (на его долю выпадает 50 % общероссийской нефтедобычи) и в Ямало-Ненецком автономном округе (основной газодобывающий регион РФ). Свердловская и Тюменская области являются крупными районами расположения отраслей лесного комплекса. В регионе имеются энергоемкие предприятия и целые отрасли, требующие значительных затрат электроэнергии, именно поэтому важно анализировать и прогнозировать потребности в ней [3; 4].

За исследуемый период динамика потребления электроэнергии в регионе была неоднородной. Общее потребление снижалось в период с 2012 г. по 2014 г. и достигло минимума за анализируемое десятилетие – 182 264 млн кВт/ч. Это произошло вследствие кризиса из-за снижения цен на нефть и экономического санкционного давления. С 2015 г. потребление электроэнергии увеличивалось и росло вплоть до 2019 г., и именно в этот год был достигнут максимум потребления за исследуемое десятилетие – 190,5 млрд кВт/ч. Что касается структуры потребления электроэнергии, самая большая доля приходится на промышленное производство – 74,23 %, на городское и сельское население приходится

7,91 % от общего потребления в регионе, транспорт – 6,09 %, торговлю и строительство, информацию и связь, а также другие виды деятельности – 11,77 % [5; 6].

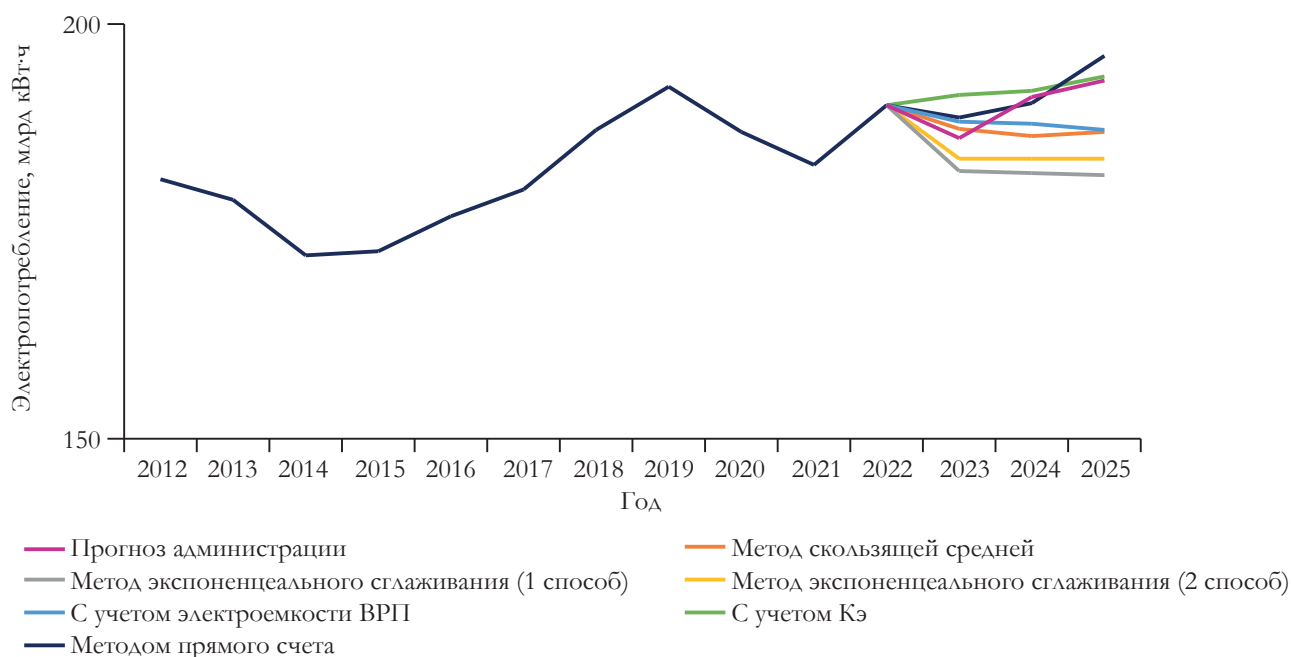
Необходимо отметить, что на потребление электроэнергии могут влиять различные факторы: погодные условия, уровень экономического развития, оснащенность энергоемких предприятий высокотехнологичным оборудованием, численность населения, инвестиции в основной капитал, электроемкость ВРП, внешнеэкономическое воздействие и т.д.

Важным показателем является электроемкость ВРП, отражающая количество затраченной энергии на выработку единицы ВРП. За рассматриваемое десятилетие электроемкость ВРП имела отрицательную тенденцию, поскольку были реализованы программы энергосбережения и энергоэффективности, а также был положительный приток инвестиций в основной капитал. Что касается ВРП, данный показатель увеличился за десятилетие с 7,1 до 13,8 трлн рублей, только в 2020 г. было снижение ВРП с 13,2 до 11,6 трлн рублей. Причиной снижения стало закрытие либо приостановка работы некоторых предприятий из-за пандемии. Потребление электроэнергии промышленностью имело прямую корреляцию с уровнем ВРП [5; 7].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА

Проводя маркетинговый анализ отрасли, необходимо составлять прогнозы потребления электроэнергии в регионе. При прогнозировании электропотребления важно учитывать как можно больше факторов, которые могут оказывать влияние на его динамику. Для составления прогнозов использовались следующие методы: метод скользящей средней, метод экспоненциального сглаживания, метод прямого счета. Кроме того, прогнозы были составлены с учетом коэффициента эластичности и электроемкости ВРП.

На рис. 1 отражены результаты прогнозов потребления электроэнергии в Уральском федеральном округе на период с 2023 г. по 2025 г. в сравнении с прогнозными значениями, которые приводит администрация региона. Составленные прогнозы электропотребления в УФО представлены в миллиардах кВт/ч [5; 6].



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Прогнозы электропотребления в Уральском федеральном округе на 2023–2025 гг.

Прогнозы, составленные с учетом коэффициента эластичности и методом прямого счета, являются наиболее оптимистичными на период с 2023 г. по 2025 г. Чем более положительную тенденцию имеет показатель электропотребления, тем большая вероятность роста экономики региона. Электропотребление, согласно положительному прогнозу, повышается плавно, поскольку в этом процессе энергосбережение играет не последнюю роль – оно компенсирует весомые приросты электропотребления [8].

После анализа потребностей в электроэнергии необходимо перейти к изучению потребителей, а также их возможности оплачивать потребляемую электроэнергию. Изучение потребителей начинается с анализа

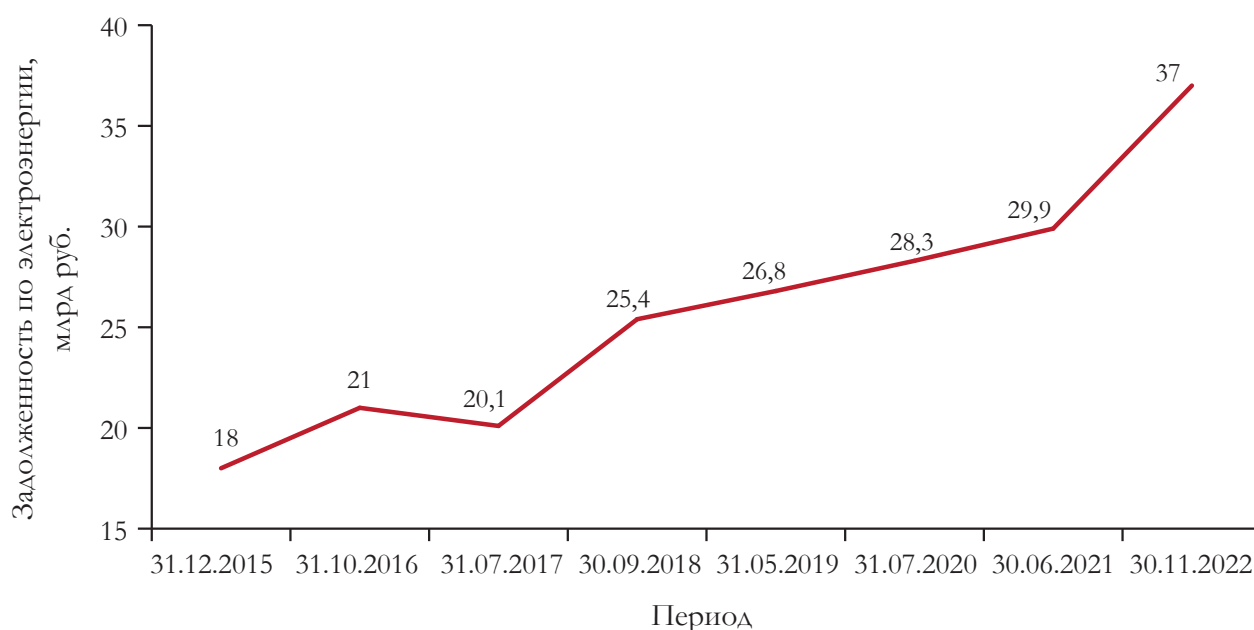
динамики тарифов. В работе были рассмотрены одноставочные тарифы для городского (повышение за десятилетие с 2,37 до 3,57 руб./кВт/ч) и сельского (повышение за десятилетие с 1,68 до 2,53 руб./кВт/ч) населения, предельные нерегулируемые цены на электроэнергию для крупной и мелкой промышленности (повышение за рассматриваемый период с 2,88–4,25 до 3,9–5,27 руб./кВт/ч в зависимости от категории) [5].

При анализе динамики представленных выше видов тарифов был сделан следующий вывод. Тарифы для всех групп потребителей за исследуемый период времени повышались, поскольку инвестиции, направленные на реализацию инвестиционных программ по снижению уровня износа энергетического оборудования, необходимо возвращать, также повышение тарифов следовало за уровнем инфляции, но не превышало ее.

В работе была рассмотрена динамика среднемесячной номинальной заработной платы работников (за десятилетие выросла с 31 587 руб./месяц до 59 461 руб./месяц) в Уральском федеральном округе в сравнении с динамикой количества электроэнергии, которую можно было приобрести на нее по каждому году (увеличение с 13 346 кВт/ч/год до 17 335 кВт/ч/год). Повышение душевого электропотребления при росте численности населения (увеличение показателя за десятилетие с 12 115 тыс. чел. до 12 312 тыс. чел.) в регионе говорит об улучшении уровня жизни. Кроме того, была найдена доля затрат на электроэнергию в общей структуре расходов домохозяйства, составившая 1,5 %. Поскольку динамика показателей за анализируемое десятилетие была положительной и доля в общей структуре затрат весьма незначительная, можно сделать вывод о том, что население, несмотря на повышение тарифов, способно оплачивать потребляемую электроэнергию [5].

Что касается промышленности, доля затрат на электроэнергию в структуре расходов предприятий варьируется в среднем от 3 % до 8 %. Предприятия легкой и пищевой промышленности, а также компании, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, затрачивают 3–5 % на электроэнергию. Относительно тяжелой промышленности можно сказать, что предприятия таких отраслей на электроэнергию тратят порядка 10–12 % всех расходов, что также вполне возможно оплачивать.

Важную роль имеет борьба с задолженностью потребителей электроэнергии. На рис. 2 отражена задолженность потребителей за электроэнергию перед гарантирующими поставщиками и электросетевыми компаниями в Уральском федеральном округе на конкретные даты по годам [9].



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Задолженность по электроэнергии конечных потребителей перед гарантирующими поставщиками и электросетевыми компаниями (ЭСК) в Уральском федеральном округе

Задолженность в регионе с каждым годом постепенно возрастает, и с этим необходимо бороться, поскольку компании, задействованные в процессе производства, передачи, распределения и сбыта электроэнергии не возмещают понесенные затраты в этом случае.

Перед тем, как начать принимать необходимые меры, нужно выявить причины задолженности и основные категории должников. Далее важно изучить каждую из категорий, выявить индивидуальные особенности. Основными должниками являются непромышленные потребители и население. Причины задолженности: временные денежные трудности, оплата за электроэнергию может не входить в список приоритетных задач для потребителя, асоциальный образ жизни и др.

Гарантирующие поставщики и энергосбытовые организации должны работать со своими потребителями и подбирать эффективные меры борьбы с должниками, поскольку именно сбытовые организации осуществляют взаимодействие с конечным потребителем указанных категорий.

В борьбе с задолженностью важную роль играет обмен опытом между разными гарантирующими поставщиками (далее – ГП) и энергосбытовыми организациями по внедрению эффективных способов взаимодействия с должниками, при этом в обязательном порядке нужно учитывать особенности клиентской базы.

В качестве примера рассмотрим несколько крупных ГП в Уральском федеральном округе, которым удалось эффективно применить решения по борьбе с должниками и снизить задолженность. Это такие ГП, как акционерное общество «Газпром энергосбыт Тюмень», общество с ограниченной ответственностью «Уралэнергосбыт», акционерное общество «Энергосбыт Плюс». Они используют следующие меры борьбы с задолженностью потребителей:

- 1) оповещение должников;
- 2) ограничение поставок электроэнергии;
- 3) привлечение к субсидиарной ответственности;
- 4) инициирование процедуры банкротства;
- 5) арест счетов, имущества и т.д.

Кроме того, необходимо использовать методы продвижения товара (электроэнергии). Приведенные выше ГП проводят различные акции и розыгрыши, внедряют новые программы для усовершенствования передачи показаний с приборов учета, используют рекламу и др. [10–12].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе работы над темой на основе рассматриваемой статистической информации удалось проанализировать динамику многих значимых экономических показателей. Анализ изменения уровня ВРП позволил понять, что регион в целом развивался положительно за исследуемое десятилетие за исключением кризисных периодов. Изучение спроса на электроэнергию и составление прогнозов электропотребления помогают оценить вероятный дальнейший уровень развития экономики, а также отдельных отраслей. Поскольку в регионе существует проблема растущей задолженности потребителей электроэнергии, отрасль электроэнергетики недополучает денежные средства и соответственно не окупает в полном объеме вложенные в энергетическую инфраструктуру инвестиции. С этой проблемой региону необходимо бороться с использованием имеющихся и выявлением новых методов по сокращению задолженности. Особую роль в этом процессе имеет работа с клиентами и продвижение электроэнергии как товара.

Таким образом, проведенный маркетинговый анализ позволил понять, что в Уральском федеральном округе прогнозируется в целом положительное развитие и отрасли электроэнергетики при условии своевременного решения имеющихся и возникающих проблем, и экономики в целом, поскольку уровень ее развития напрямую связан с электроэнергетикой.

Библиографический список

1. Басовский Л.Е. *Теория экономического анализа: учебное пособие*. М.: ИНФРА-М; 2021. 222 с.
2. Каримов Д.А. Развитие федеральных округов как вариант совершенствования государственного управления. *Государственная власть и местное самоуправление*. 2009;5:5–13.
3. Кулаков Д.А., Байкова О.В. Оптовые рынки электрической энергии и мощности. В кн.: *Реформы в России и проблемы управления: материалы 31-й Всероссийской научной конференции молодых ученых*. М.: Государственный университет управления; 2016. С. 279–281.
4. Афанасьев В.Я., Байкова О.В., Большакова О.И. и др. *Основы производства, экономики и управления в отраслях нефтегазового комплекса: учебник для вузов*. М.: Экономика; 2019. 815 с.
5. Федеральная служба государственной статистики. *Уральский федеральный округ*. <https://rosstat.gov.ru/folder/510> (дата обращения: 25.05.2023).

6. Системный оператор единой энергетической системы. *Отчеты о функционировании ЕЭС России*. <https://www.so-ups.ru/functioning/tech-disc/tech-disc-ups/> (дата обращения: 25.05.2023).
7. Лебедев В.В. *Развитие рынка электроэнергии в России – история и статистика результатов реформирования*. 2022;1.
8. Грабчак Е.П., Логинов Е.А., Мищеряков С.В., Чиналиев В.У. Подходы к интеграции информации о ресурсных и финансовых потоках в топливно-энергетическом комплексе в условиях цифровой трансформации систем управления. *Управление*. 2020;8(2):13–19. DOI <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2020-2-13-19>
9. Центр финансовых расчетов. *Проведение расчетов на ОРЭМ*. http://cfrenerg.ru/calculations_OREM/calculations/ (дата обращения: 25.05.2023).
10. Газпром энергосбыт Тюмень. *Официальный сайт*. <https://gesbt.ru/> (дата обращения: 25.05.2023).
11. Уралэнергосбыт. *Официальный сайт*. <https://uralsbyt.ru/> (дата обращения: 25.05.2023).
12. Энергосбыт Плюс. *Официальный сайт*. <https://ekb.esplus.ru/> (дата обращения: 25.05.2023).

References

1. Basovsky L.E. *Economic analysis theory: study guide*. Moscow: INFRA-M; 2021. 222 p. (In Russian).
2. Kerimov D.A. Development of federal districts as an option for improving public administration. *State power and local self-government*. 2009;5:5–13. (In Russian).
3. Kulakov D.A., Baykova O.V. Wholesale markets of electric energy and power. In: *Reforms in Russia and management problems: proceedings of the 31st All-Russian Scientific Conference of Young Scientists*. Moscow: State University of Management; 2016. Pp.279–281. (In Russian).
4. Afanasyev V.Ya., Baykova O.V., Bolshakova O.I. et al. *Fundamentals of production, economics and management in oil and gas complex industries: study guide*. Moscow: Economics Publ. House; 2019. 815 p.
5. Federal State Statistics Service. *Ural Federal District*. <https://rosstat.gov.ru/folder/510> (accessed 25.05.2023).
6. Russian Power System Operator. *Reports on unified energy system of Russia functioning*. <https://www.so-ups.ru/functioning/tech-disc/tech-disc-ups/> (accessed 25.05.2023). (In Russian).
7. Lebedev V.V. *Electricity market development in Russia – history and statistics of the reform's results*. 2022;1. (In Russian).
8. Grabchak E.P., Loginov E.L., Mischeryakov S.V., Chinaliev V.U. Approaches to the integration of information about resource and financial flows in the fuel and power complex under the digital transformation of control systems. *UPRAVLENIE/MANAGEMENT (Russia)*. 2020;8(2):13–19. DOI <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2020-2-13-19> (In Russian).
9. Financial Settlement Center. *Settlements on the wholesale electricity and capacity market*. http://cfrenerg.ru/calculations_OREM/calculations/ (accessed 25.03.2023).
10. Gazprom Energosbyt Tyumen. *Official website*. <https://gesbt.ru/> (accessed 25.05.2023). (In Russian).
11. Uralenergobyt. *Official website*. <https://uralsbyt.ru/> (accessed 25.05.2023). (In Russian).
12. Energobyt Plus. *Official website*. <https://ekb.esplus.ru/> (accessed 25.05.2023). (In Russian).

Современные черты системы управления организациями в Германии на примере компании «BASF»

Иванова Валерия Ивановна

Канд. экон. наук, зам. зав. каф. мировой экономики и международных экономических отношений
ORCID:0009-0000-6557-3895, e-mail: valeria.guu@yandex.ru

Мищенко Дарья Дмитриевна

Студент
ORCID: 0000-0001-5432-0075, e-mail: darianet831@gmail.com
Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

Система управления организацией играет большую роль в деятельности предприятий. В условиях изменений производственной сферы необходимо адаптировать и модернизировать систему управления для поддержания конкурентоспособности компании, что объясняет актуальность темы исследования. Без проведения периодических исследований, анализа тенденций и возможностей рынков, где ведется хозяйственная деятельность, невозможно сформировать эффективную модель управления. Для исследования выбрана инсайдерская модель организации компании и немецкая компания BASF. Цель исследования состоит в определении понятия системы управления, проведении анализа и формировании характеристики инсайдерской модели менеджмента и проследить ее черты в системе управления BASF. Среди задач исследования можно назвать следующие: обобщить, проанализировать и сформировать характеристику немецкой системы управления, рассмотреть систему менеджмента BASF и проследить в ней черты германской модели. В работе использованы такие методы исследования, как синтез, анализ, структурирование, дедукция. В результате исследования сделан вывод о том, что структура управления BASF содержит черты инсайдерской модели менеджмента (социальная направленность, нацеленность на высококачественную продукцию, внедрение и совершенствование технологических разработок, использование модернизированных методов управления, высококвалифицированный персонал).

Ключевые слова

Система управления, BASF SE, система BASF, инсайдерская модель, модель управления, германская модель, эффективность системы управления, система менеджмента, черты инсайдерской модели, система управления Германии

Для цитирования: Иванова В.И., Мищенко Д.Д. Современные черты системы управления организациями в Германии на примере компании «BASF» // Вестник университета. 2023. № 8. С. 56–63.

Modern features of organization's management system in Germany on the example of BASF LLC

Valeria I. Ivanova

Cand. Sci. (Econ.), Deputy Head of the World Economy and International Economic Relations Department
ORCID:0009-0000-6557-3895, e-mail: valeria.guu@yandex.ru

Daria D. Mishchenko

Student
ORCID: 0000-0001-5432-0075, e-mail: darianet831@gmail.com

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

An organization's management system plays an important role in the activities of enterprises. In the context of changes in the production sector, it is necessary to adapt and modernize management system to maintain a company's competitiveness, and it explains the relevance of the research topic. Without periodic research, analyzing trends and opportunities in markets where business activities are conducted, it is impossible to form an effective management model. Insider model of company organization and German company BASF were chosen for the study. The purpose of the study is to define the concept of management system, analyze and characterize insider management model and trace its features in the BASF management system. Among the research objectives are the following: to summarize, analyze and form the characteristics of the German management system, consider the BASF management system and trace the features of the German model in it. Such research methods as synthesis, analysis, structuring, and deduction have been used in the article. The study concludes that BASF management structure contains features of insider management model (social orientation, focus on high-quality products, implementation and improvement of technological developments, use of modernized management methods, and highly qualified personnel).

Keywords

Management system, BASF SE, BASF management system, insider model, management model, German management model, management system efficiency, management system, features of insider model, German management system

For citation: Ivanova V.I., Mishchenko D.D. (2023) Modern features of organization's management system in Germany on the example of BASF LLC. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 56–63.



ВВЕДЕНИЕ

Каждая компания старается сделать хозяйственную деятельность как можно более эффективной и прибыльной. Необходимым условием является продуктивная и рационально организованная система управления. Промышленному рынку Германии характерны черты инсайдерской модели. Цель исследования заключается в анализе и формировании характеристики инсайдерской модели управления, а также в прослеживании черт модели на примере системы менеджмента одного из крупнейших промышленных концернов Германии BASF.

Задачи исследования состоят в следующем: обобщить, проанализировать и сформировать характеристику немецкой системы управления, рассмотреть систему менеджмента химического концерна BASF и проанализировать ее с точки зрения характерных черт инсайдерской модели.

Среди использованных методов исследования можно отметить такие теоретические методы, как синтез, анализ, структурирование и дедукция. В первом разделе статьи сформулировано понятие системы управления организацией, во втором разделе исследована и охарактеризована германская система менеджмента, в основной части представлен подробный анализ системы управления организации BASF и прослежены в ней черты инсайдерской модели и ключевые особенности управления конкретно данного концерна.

В заключении описаны выводы исследования. Среди них подчеркнуто особое значение формирования продуктивной и прозрачной системы управления и ее регулярное усовершенствование. Было выявлено, что BASF содержит многие черты инсайдерской модели и ведет хозяйственную деятельность в соответствии с ее характеристиками.

ПОНЯТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Под системой управления понимается метод управления компанией, ее связанными частями для достижения определенных целей. Они могут быть связаны с разными сферами, например, качеством продукции, услуг, операционной эффективностью, экологическими показателями, здоровьем и безопасностью на рабочем месте и другим [1].

Эффективное управление организацией помогает стимулировать персонал на достижение цели, максимально рационально используя потенциал каждого сотрудника, четко понимающего свою роль в компании, и интегрируя впоследствии их деятельность [1]. Необходимо помнить о социальной составляющей управления, обеспечивая работникам комфортную рабочую среду и осознание своей значимости [2]. Для оптимального менеджмента требуется эффективное планирование и контроль на рабочих местах, так как эффективное управление организацией обеспечивает прибыльность [2].

ЧЕРТЫ НЕМЕЦКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Немецкая система управления имеет свои особенности, которые формировались на протяжении долгого времени [3]. В менеджменте акционерных компаний Германии можно определить три структурных уровня: акционерное собрание, совет правления и наблюдательный совет [4].

Первый уровень является высшим органом управления организации, за выполнение исполнительных функций отвечает совет правления, а функции надзора и контроля возложены на наблюдательный совет корпорации.

Согласно закону об акционерных обществах, участники правления не состоят в наблюдательном совете. Его состав выполняет свои функции и действует с учетом интересов акционеров и персонала организации. На ежегодных акционерных собраниях рассматриваются такие вопросы, как: назначение аудитора; увольнение, назначение наблюдательного совета; изменение устава компании; перевод новых акций и облигаций; разрешение на покупку акций; изменения, внесенные в договоры компании; решения об инвестировании и реинвестировании прибыли [5].

Проанализировав несколько источников, можно охарактеризовать модель менеджмента Германии. В немецкой модели управления особое внимание уделяется внутренним методам контроля. Для немецких корпораций характерны такие черты, как управление ограниченным небольшим количеством акционеров и концентрированная собственность. Из-за внутреннего характера управления компаниям присущи низкие стандарты раскрытия информации рынку. Акции корпораций нет в свободной продаже. Конкурентоспособность и результаты деятельности организации контролируют самостоятельно [5]. Выражен

акцент на принципе социального взаимодействия, что значит, что любая заинтересованная в деятельности компании сторона имеет возможность принять участие в принятии решений [6]. Заинтересованными сторонами являются акционеры, менеджеры, персонал, банковские, общественные организации [7]. Во многих немецких компаниях сотрудники принимают участие в управлении организацией и составляют 1/3 или 1/2 наблюдательного совета [5]. Банки Германии играют значительную роль и могут быть инвесторами, кредиторами и иметь важное значение в управляющей системе компаний [5].

Немецкому стилю управления присущи следующие черты:

- 1) ориентированность на высококачественную продукцию, удовлетворенность потребителей;
- 2) восприимчивость к различным нормам, стандартам Правительства;
- 3) социальная направленность и ответственность корпораций в виде поддержки, высококлассной профессиональной подготовки, способствования развитию персонала и организации высокой культуры на производстве; для компаний важно коррелировать интересы предприятия и сотрудников, обеспечивать достойные условия труда и заботиться о благосостоянии;
- 4) направленность на развитие, внедрение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, покупку патентов, совместная работа с научно-исследовательскими центрами; одним из моментов совершенствования производственной системы можно назвать приведение технологий по автоматизации к единым стандартам, что позволяет гармонизировать как разнообразные системы, так и отдельные компоненты программного обеспечения (например, использование стандартных модулей программного обеспечения, имеющих в своей направленности наиболее частые стандартные задачи менеджмента, для введения автоматических систем, предназначенных для управления технологическими процессами Simatic PCS 7) [7];
- 5) профессионализм менеджеров; стоит отметить доскональное знание менеджерами самых высших уровней процесса производства в цехах первичного уровня с узкой специализацией, так как четко отлаженный производственный процесс и качественная продукция играют большую роль в достижении высокой эффективности;
- 6) нацеленность на перспективы в долгом периоде;
- 7) приверженность к компромиссам в сочетании с отстаиванием позиции [7].

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ BASF

BASF – один из флагманов химической немецкой промышленности. Подразделения производственных операций, сервисные подразделения, регионы и корпоративный центр представляют собой основу организации BASF. Подразделения несут стратегическую и оперативную ответственность и организованы по секторам или продуктам. Они управляют 50 глобальными и региональными подразделениями и разрабатывают стратегии для 75 стратегических подразделений. Региональные и страновые подразделения представляют BASF на локальном уровне и стимулируют рост бизнес-подразделений благодаря близости к потребителям. Исследовательская деятельность, относящаяся к нескольким операционным подразделениям, интегрируется в едином центральном исследовательском подразделении, которое организовано с исследовательскими центрами в Европе, Северной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Вместе с подразделениями по исследованиям и разработкам в операционных подразделениях оно составляет основу глобальной ноу-хау сети. Пять сервисных подразделений предоставляют конкурентоспособные услуги для следующих операционных подразделений и площадок: Global Engineering Services, Global Digital Services, Global Procurement, European Site & Verbund Management, Global Business Services [8].

Система управления концерна эффективна, прозрачна и включает Правление и Наблюдательный совет (акционеры и персонал представлены в равных долях) с продуктивным разделением управления и надзора между ними с упором на создание стоимости, что повышает доверие инвесторов, финансовых рынков, потребителей, партнеров, персонала и общества к BASF. Правление (Совет исполнительных директоров) отвечает за управление и представление BASF в партнерских отношениях, сообщает Наблюдательному совету о касающихся корпорации вопросах и согласует с ним корпоративную стратегию.

Правление устанавливает внутреннюю структуру и определяет состав руководителей на низких уровнях. Правление выполняет контролирующие функции посредством бюджетного планирования, контроля за оперативным управлением, наиболее рационального распределения ресурсов и принятия и координирования решений по важным вопросам. Правление ставит целью принятие действий и решений,

соответствующих интересам компании и достижению устойчивого роста стоимости организации. Правление несет ответственность за составление интегрированной и отдельной финансовой отчетности организации, а также подготавливает отчеты о финансовых и нефинансовых результатах предприятия. Он контролирует соответствие ведения деятельности концерна современному законодательству, различным стандартам, внутреннему уставу компании.

Функции включают формирование корпоративной культуры и выполняются с использованием специальных систем: системы контроля соответствия необходимым требованиям, управления рисками. Решения, обсуждаемые Правлением, принимаются на периодически проводимых заседаниях, инициированных Председателем Правления, согласно определенной процедуре и законодательству. При принятии решений участники Правления руководствуются анализами специальных подразделений и рекомендациями экспертов. Принятие решений основано на принципе большинства голосов, однако если голоса поделились поровну, то заключительный голос предоставляется Председателю Правления. Последний не обладает правом вето по отношению к решению остальных членов Правления. Участники Правления имеют право самостоятельно принимать решения в сфере своей компетенции. Правление могут формировать комитеты, состоящие минимум из трех участников Правления, для проведения консультаций и принятия решений по определенным вопросам, например, касательно глобальных покупок или продаж.

Для подготовки важных решений (о покупке, отчуждении, инвестициях, персонале) есть разные специальные комиссии, стоящие на более низком уровне по отношению к Правлению. Вне зависимости от сферы деятельности данные комиссии проводят подробную оценку планируемых для проведения мер, возможностей, рисков. С учетом результатов оценок комиссии составляются рекомендации, и они представляются Наблюдательному совету. В уставе BASF и Наблюдательного совета отмечены сделки, для осуществления которых Правлению необходимо получить разрешение Наблюдательного совета. К ним относятся покупка и продажа предприятий или их частей и выпуск ценных бумаг, если данная сделка превосходит 3 % капитала, зафиксированного в последней консолидированной финансовой отчетности [8].

Наблюдательный совет тесно работает с Советом для обеспечения долгосрочного планирования преемственности состава Совета исполнительных директоров. Планирование проводится в соответствии со стратегией, основанной на развитии менеджмента, характеризующимся следующим: своевременное выявление подходящих лидеров разного профессионального происхождения, национальности и пола, развитие лидеров путем успешного выполнения задач с возрастающей ответственностью, где это возможно в разных сферах бизнеса и функциях, желание формировать стратегические и операционные решения и доказанный успех, а также лидерские качества, особенно в сложных условиях деятельности, осуществление функции образца для подражания в воплощении корпоративных ценностей на практике.

Планирование преемственности и процесс отбора направлены на то, чтобы Совет исполнительных директоров имел профиль, который служит концепции разнообразия: многолетний управленческий опыт в научной, технической и коммерческой сферах; международный опыт, основанный на опыте работы; по крайней мере одна женщина-член правления; сбалансированное возрастное распределение для обеспечения преемственности работы Совета директоров и обеспечения беспрепятственного планирования преемственности. Первое назначение членов Совета исполнительных директоров осуществляется на срок не более 3 лет. Стандартный возрастной ценз для членов Совета исполнительных директоров составляет 63 года. Количественный состав Совета исполнительных директоров определяется Наблюдательным советом. Он основан на знаниях, полученных BASF как компанией с интегрированной культурой лидерства, и определяется потребностями, возникающими в результате сотрудничества в рамках Совета исполнительных директоров. Наблюдательный совет считает шесть членов совета достаточным количеством, учитывая текущий состав бизнеса, будущие обязанности, связанные с развитием, и фундаментальную организационную структуру BASF.

Поскольку члены Наблюдательного совета не могут одновременно входить в состав Совета исполнительных директоров, уже структурно обеспечен высокий уровень автономии в отношении надзора за Советом исполнительных директоров. В дополнение к Регламенту Правления соответствующая правовая основа для размера и состава Наблюдательного совета обеспечивается Уставом BASF и Соглашением об участии сотрудников, которое также включает правила, применимые к BASF для реализации установленной законом гендерной квоты в Наблюдательном совете. Немецкий закон о совместном учреждении не распространяется на BASF как европейскую акционерную корпорацию (*Societas Europaea*, SE).

Наблюдательный совет BASF состоит из 12 членов. Шесть членов избираются акционерами на годовом собрании акционеров, остальные 6 – избираются BASF Europa Betriebsrat (Европейский рабочий совет BASF), европейским органом представительства сотрудников группы BASF [8].

В соответствии с Кодексом корпоративного управления Германии в декабре 2019 г. Наблюдательный совет сократил срок членства, используемый в качестве основы для рейтинга независимости, с 15 до 12 лет. В соответствии с решением ежегодного собрания акционеров от 18 июня 2020 г. срок полномочий вновь избранных членов Наблюдательного совета сокращен с пяти до четырех лет и в Устав были внесены соответствующие поправки. Это гарантирует, что максимальный срок членства в 12 лет, до которого член Наблюдательного совета может быть классифицирован как независимый, соответствует в общей сложности трем срокам избрания. Заседания Наблюдательного совета и его комитетов созываются их председателями и самостоятельно по требованию одного из их членов или Совета исполнительных директоров. Представители акционеров и сотрудников Наблюдательного совета готовятся к заседаниям Наблюдательного совета в отдельных предварительных обсуждениях в каждом случае. Решения Наблюдательного совета принимаются простым большинством голосов участвующих членов.

В случае равенства голосов голос Председателя Наблюдательного совета, который всегда должен быть представителем акционера, является решающим. Этот процесс принятия решения также применим для назначения и увольнения членов Совета исполнительных директоров Наблюдательным советом. Резолюции могут по мере необходимости также приниматься в письменной форме или путем общения вне собраний, если ни один член не возражает против этой формы принятия резолюции. Наблюдательный совет закрепил основные требования к отчетности в информационной политике. Председатель Наблюдательного совета находится в постоянном контакте с Советом исполнительных директоров, особенно с его председателем, в том числе вне заседаний. Наблюдательный совет создал четыре комитета Наблюдательного совета: комитет по кадрам, аудиту, назначениям и по стратегии [8].

BASF старается заполнить состав Правления его сотрудниками. Задачей Правления является предложение необходимого числа разных и подходящих лиц в Наблюдательный совет [8].

Особое внимание BASF уделяет квалификации, профессионализму, опыту сотрудников, так как они – одно из конкурентных преимуществ. BASF, привлекая высококвалифицированные кадры, создает хорошие условия труда и социальную атмосферу.

Концерн использует систему Responsible Care Management System, объединяющую вопросы обеспечения безопасности окружающей среды и в производственной сфере. BASF принимает участие в разработке стандартов и законодательных актов в этой области. Организация свободно и охотно разделяет успехи, разработки, ноу-хау в сфере безопасности с партнерами. Руководители концерна считают, что вопрос должен касаться не коммерческого аспекта, но социального. Они готовы нести ответственность за безопасность персонала, клиентов, окружающей среды и заинтересованы в совершенствовании норм и стандартов области [9]. В области экологии BASF осуществляет контроль за объемом выбрасываемого углекислого газа, за качеством и чистотой используемых водных ресурсов, количеством энергопотребления.

BASF использует систему управления «клиент-сервер». Создатель программы – компания Navision Software. Применение программы связано с тем, что концерн имеет российское подразделение, а программа позволяет получить финансовую отчетность западного образца на основе российских данных с помощью метода «параллельного учета» и осуществления трансляции проводимых операций в такие стандарты финансовой отчетности, как GAAP и международные стандарты финансовой отчетности [10].

Концерн внедряет инновации и разрабатывает перспективные решения повышения прибыли и лучшего удовлетворения клиентов. В 2011 г. BASF удостоился награды за лучшую систему управления цепочками поставок «Акселератор». Компания представила целый спектр разных сервисных услуг для предоставления услуг клиентам [11]. Проект смог глобально модернизировать и согласовать важные производственные процессы и бизнес-структуру организации компании.

Проанализировав историю концерна, стоит сказать о многочисленных поглощениях с целью уменьшения издержек, диверсификации производства и получения конкурентных преимуществ. BASF поглотил Herbol, Wyandotte Chemical Company, Engelhard Corporation, Johnson Polymer, Monsanto [12].

BASF хранит много данных, ценных для компании в контексте использования для повышения качества обслуживания клиентов, технического обслуживания и использования заводских активов. После посещения руководителем аналитического отдела BASF в 2017 г. мероприятия SAP Big Data в Hudson

Yards BASF и SAP приняли решение об осуществлении проекта по разработке SAP Data Hub специально для решения задач BASF. Специалисты по данным BASF разрабатывают автоматизированные модели на основе Python, TensorFlow и других языков программирования. В 2017 г. BASF и SAP сообщили о запуске в Людвигсхафене проекта, цель которого заключается в проведении оценки совместной работы партнеров в проектировании и техническом обслуживании в цифровой сфере. Корпоративная сеть SAP Asset Intelligence Network содержит в основе облачную систему хранения и дает BASF возможность подключения базы данных через цифровую сеть к нескольким производителям оборудования (ОЕМ) и поставщикам услуг с базами данных. Направлен проект на создание хранилища активов с централизованной системой менеджмента для обеспечения доступа к интегрированным данным. Создавая единственный источник достоверных данных, концерн пытается повысить продуктивность процессов проектирования и технического обслуживания активов на весь период использования [13].

В связи с пандемией коронавируса в 2020 г. BASF перешел к удаленному режиму работы, что привело к цифровизации бизнес-процессов и повышению гибкости. BPM-системы играют ключевую роль. В соответствии с Infogence Global Research мировой рынок BPM в 2021 г. достиг показателя в 9,2 млрд долларов США, а прогнозы к 2027 г. говорят об увеличении рынка до 14,04 млрд долларов США (среднегодовой темп роста – 7,3 %). Главной причиной сдерживания рынка остается увеличение количества облачных развертываний.

BASF реорганизовал структуру компании в 2021 г. и сообщил о создании новой организации с акцентом на взаимодействие, сокращение интерфейсов, обеспечение гибкости. Организация собирается создать операционные и сервисные подразделения, в которых экономичный корпоративный центр будет главным звеном. Функции заключаются в поддержке Правления BASF. Увеличится значение локальных подразделений. Первые изменения вступили в силу 1 января 2020 г. [14].

В 2022 г. в связи с конфликтом на Украине и введением санкций относительно Российской Федерации BASF вновь принял решение о реорганизации структуры и сообщил об уходе с российского рынка, кроме сегмента сельскохозяйственной продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, система менеджмента компании играет значительную роль в организации деятельности предприятия. Важно сделать систему управления наиболее прозрачной и эффективной, ведь от этого зависят финансовые результаты компании. Необходимо постоянно совершенствовать систему менеджмента для повышения ее продуктивности и адаптивности к изменениям рынков, в особенности в контексте цифровых трансформаций и повышения требований потребителей.

В результате исследования установлено, что BASF включает такие черты инсайдерской модели, как нацеленность на предоставление высококачественной продукции, регулярное внедрение инноваций и принятие решений, нацеленных на совершенствование системы управления, поддержание высокого уровня квалификации сотрудников и забота об их благосостоянии, акцент на принципе социального взаимодействия и включение в систему управления персонала организации, интегральный характер управления, а также ограниченное число акционеров и небольшая роль фондового рынка.

Стараясь адаптироваться под новые реалии, BASF уделяет внимание участию в экологических проектах, созданию и совершенствованию законодательных актов в сфере безопасности и контролю своей деятельности с точки зрения оказания негативного влияния на окружающую среду и заботы о ее состоянии. BASF – представитель инсайдерской системы менеджмента на рынке Германии.

Библиографический список

1. ISO. *Management system standards*. <https://www.iso.org/management-system-standards.html> (дата обращения: 26.05.2023).
2. Management Study Guide. *Organization Management – Meaning, Need and its Features*. <https://www.managementstudyguide.com/organization-management.htm> (дата обращения: 26.05.2023).
3. Фирмаль Л. *Немецкая модель менеджмента – Немецкая модель управления*. <https://lfirmal.com/nemeckaya-model-menedzhmenta/> (дата обращения: 26.05.2023).
4. Liesegang & Partner. *Company Management in Germany*. <https://www.lawyersgermany.com/company-management-in-germany> (дата обращения: 26.05.2023).

5. Справочник VS. *Корпоративное управление: немецкая модель*. https://spravochnikvs.com/korporativnoe_upravlenie_nemeckaya_model_ (дата обращения: 26.05.2023).
6. Юридический портал. *Инсайдерская модель управления*. <http://oprave.ru/?p=41319> (дата обращения: 26.05.2023).
7. Маркеева Б.Э. *Особенности менеджмента в современных немецких компаниях*. <https://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3898> (дата обращения: 26.05.2023).
8. BASF. *Corporate Governance & Management*. <https://www.basf.com/global/en/who-we-are/organization/management/direction-corporate-management-control.html> (дата обращения: 26.05.2023).
9. РБК. *Что такое Responsible Care*. <https://plus.rbc.ru/news/5d807ee77a8aa960ab1995a2> (дата обращения: 26.05.2023).
10. Учебно-консалтинговый центр «Панорама». *Программа Navision Financials*. <https://gaapsoft.ru/gaap-ias/gaap/navision.htm> (дата обращения: 26.05.2023).
11. Unipack.ru. *Действующая в концерне BASF система управления цепочками поставок удостоена почетной награды*. <https://news.unipack.ru/34212/> (дата обращения: 26.05.2023).
12. Wikibrief. *BASF*. <https://ru.wikibrief.org/wiki/BASF> (дата обращения: 26.05.2023).
13. Tadviser. *SAP Asset Intelligence Network внедряется в BASF*. https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:BASF_%28%D0%91%D0%90%D0%A1%D0%A4%29_%28SAP_Asset_Intelligence_Network%29 (дата обращения: 26.05.2023).
14. ЛКМ Портал. *BASF оптимизирует структуру концерна*. <https://www.lkmportal.com/news/13572> (дата обращения: 26.05.2023).

References

1. ISO. *Management system standards*. <https://www.iso.org/management-system-standards.html> (accessed 26.05.2023).
2. Management Study Guide. *Organization Management – Meaning, Need and its Features*. <https://www.managementstudyguide.com/organization-management.htm> (accessed 26.05.2023).
3. Fimal L. *German management model – German management model*. <https://lfimal.com/nemeckaya-model-managementa/> (accessed 26.05.2023). (In Russian).
4. Liesegang & Partner. *Company Management in Germany*. <https://www.lawyersgermany.com/company-management-in-germany> (дата обращения: 26.05.2023).
5. Spravochnik VS. *Corporate governance: German model*. https://spravochnikvs.com/korporativnoe_upravlenie_nemeckaya_model_ (accessed 26.05.2023). (In Russian).
6. Yuridicheskii portal. *Insider management model*. <http://oprave.ru/?p=41319> (accessed 26.05.2023). (In Russian).
7. Markeeva B.E. *Features of management in modern German companies*. <https://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3898> (accessed 26.05.2023). (In Russian).
8. BASF. *Corporate Governance & Management*. <https://www.basf.com/global/en/who-we-are/organization/management/direction-corporate-management-control.html> (accessed 26.05.2023).
9. RBC. *What is Responsible Care?* <https://plus.rbc.ru/news/5d807ee77a8aa960ab1995a2> (accessed 26.05.2023). (In Russian).
10. Panorama Training and Consulting Center. *Navision Financials Program*. <https://gaapsoft.ru/gaap-ias/gaap/index.html?/gaap-ias/gaap/navision.htm> (accessed 26.05.2023). (In Russian).
11. Unipack.ru. *BASF's supply chain management system received an honorable mention*. <https://news.unipack.ru/34212/> (accessed 26.05.2023).
12. Wikibrief. *BASF*. <https://ru.wikibrief.org/wiki/BASF> (accessed 26.05.2023).
13. Tadviser. *SAP Asset Intelligence Network is being implemented at BASF*. https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:BASF_%28%D0%91%D0%90%D0%A1%D0%A4%29_%28SAP_Asset_Intelligence_Network%29 (accessed 26.05.2023).
14. LCM Portal. *BASF optimizes the group's structure*. <https://www.lkmportal.com/news/13572> (accessed 26.05.2023). (In Russian).

Маркетинг отношений: развитие теории и практики

Стеблякова Лариса Петровна

Д-р экон. наук, проф. каф. маркетинга услуг и бренд-менеджмента
ORCID: 0000-0001-6074-5192, e-mail: larissastkaz@mail.ru

Вечкинзова Елена Анатольевна

Канд. экон. наук, доц. каф. маркетинга
ORCID: 0000-0003-2543-625X, e-mail: kvin07@list.ru

Краснов Евгений Владимирович

Канд. экон. наук, доц. каф. маркетинга
ORCID: 0000-0003-4472-2091, e-mail: ev_krasnov@guu.ru

Государственный университет управления, Москва, Россия

Аннотация

Статья посвящена развитию теории и практики маркетинга отношений на основе изучения эволюции теоретических моделей, в определенной степени концептуализирующих маркетинг отношений, выводя его за пределы традиционного комплекса маркетинга, с учетом современных подходов к выстраиванию взаимоотношений поставщика товаров и услуг с потребителями и партнерами в условиях дальнейшей цифровизации и «интернетизации» бизнес-коммуникаций, трансформации CRM в CMR-стратегии компаний, развития сетевых форм организации бизнеса, перехода от продуктоцентричной к клиентоцентричной структуре. Определены перспективы развития маркетинга отношений, направленные на преодоление рисков новых форм организации, коллаборации бизнес-структур и усиление их преимуществ, утверждения роли потребителя как непосредственного участника создания потребительской ценности в условиях трансформации потребительских рынков, а также широкого распространения бизнес-экосистем, интегрирующих преимущества виртуального бизнеса и сетевой формы организации, открывающих новые возможности для расширения коллаборативных инноваций и получения синергетического эффекта как следствие создания дополнительной потребительской ценности и выстраивания долгосрочных многосторонних отношений.

Ключевые слова

Маркетинг отношений, CRM, CMR, коллаборативные инновации, сетевые формы организации бизнеса, бизнес-экосистемы, синергетический эффект

Для цитирования: Стеблякова Л.П., Вечкинзова Е.А., Краснов Е.В. Маркетинг отношений: развитие теории и практики // Вестник университета. 2023. № 8. С. 64–73.

Relationship marketing: development of theory and practice

Larisa P. Steblyakova

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the Service Marketing and Brand Management Department
ORCID: 0000-0001-6074-5192, e-mail: larissastkaz@mail.ru

Elena A. Vechkinzova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Marketing Department
ORCID: 0000-0003-2543-625X, e-mail: kvin07@list.ru

Evgeny V. Krasnov

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Marketing Department
ORCID: 0000-0003-4472-2091, e-mail: ev_krasnov@guu.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article studies theory and practice of relationship marketing development based on the study of theoretical models' evolution that conceptualize relationship marketing to a certain extent, taking it beyond traditional marketing complex. Further development takes place considering modern approaches to building relationships between a supplier of goods and services with consumers and partners in the context of further digitalization and "internetization" of business communications, transformation of CRM into CMR strategies of companies, network forms of business organization development, and transition from a product-centric to a client-centric structure. The prospects for relationship marketing development aimed at overcoming risks of new forms of organization, collaboration of business structures and strengthening their advantages, affirmation of consumer's role as a direct participant in the creation of consumer value in consumer markets transformation, as well as wide spread of business ecosystems integrating the advantages of virtual business and a network form of organization have been determined, opening new opportunities for expanding collaborative innovations and obtaining a synergistic effect as a result of creating additional consumer value and building long-term multilateral relations.

Keywords

Relationship marketing, CRM, CMR, collaborative innovations, network forms of business organization, business ecosystems, synergetic effect

For citation: Steblyakova L.P., Vechkinzova E.A., Krasnov E.V. (2023) Relationship marketing: development of theory and practice. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 64–73.



ВВЕДЕНИЕ

В современной теории не выработано единой концепции маркетинга отношений. Тем не менее, давая определение данному направлению в маркетинге, многие авторы делают акцент на взаимодействии с потребителями, выстраивании сетей, базирующихся на долгосрочных, доверительных и эффективных отношениях между поставщиками товаров и услуг и отдельными, наиболее ценными покупателями, непрерывности процесса создания новых ценностей совместно с покупателями и добросовестного распределения полученной выгоды между сторонами отношений. При этом отношения строятся на обмене информацией и различного вида другими ценностями с целью повышения вовлеченности и уровня лояльности клиентов.

В настоящее время гораздо дешевле сохранять имеющихся покупателей, чем привлекать новых. Как следствие, продавец, нацеленный на удержание потребителей, постоянно заботится об увеличении степени их удовлетворенности на долгосрочной основе, заранее выявляя возможные проблемы своих потребителей и давая им готовые решения, даже если эти проблемы еще до конца не осознаны самими потребителями.

Маркетинг отношений особенно актуален, когда:

- 1) продукт (услуга) имеет многозначные, непростые характеристики, должен быть адаптирован к конкретному потребителю, носит долговременный характер производства – потребления (это касается, например, услуг, связанных с образованием, медицинским, информационным обслуживанием и т.д.);
- 2) покупатели не имеют опыта приобретения и использования продукта (услуги), поэтому их выбор основывается на доверии к продавцу и его рекомендациям;
- 3) рынок очень динамичен, и потребителю постоянно требуется обновлять свои знания относительно продукта (услуги) и условий его приобретения;
- 4) чувства, связанные с приобретением продукта (услуги), не менее важны для покупателя, чем сам продукт;
- 5) предыдущий опыт взаимодействия с партнером по обмену оказывает существенное влияние на настоящие взаимоотношения в плане получения удовлетворения, формирования доверия и восприятия качества товара.

Установление длительных, нацеленных на перспективу отношений с потребителями обеспечивает усиление конкурентных позиций компании – поставщика продуктов (услуг), рост доходности и эффективности его деятельности. Этому способствует движение потребителей вверх по так называемой лестнице лояльности – с первой ступени от потенциального потребителя, который может купить товар, далее к кандидату в покупатели, затем к непосредственно покупателю, клиенту и в завершение к адвокату (стороннику), являющемуся приверженным покупателем, постоянно приобретающим продукты (услуги) данного поставщика и рекомендуящим их другим потребителям.

В современных условиях маркетинг отношений базируется на IT-технологиях, Big Data, базах данных, формируемых поставщиками и содержащих основные сведения о потребителях (контактные данные, продуктовые и ценовые предпочтения, коммуникационные, поведенческие привычки, характеристики, позволяющие составить психологический портрет, особенности жизненного стиля и др.).

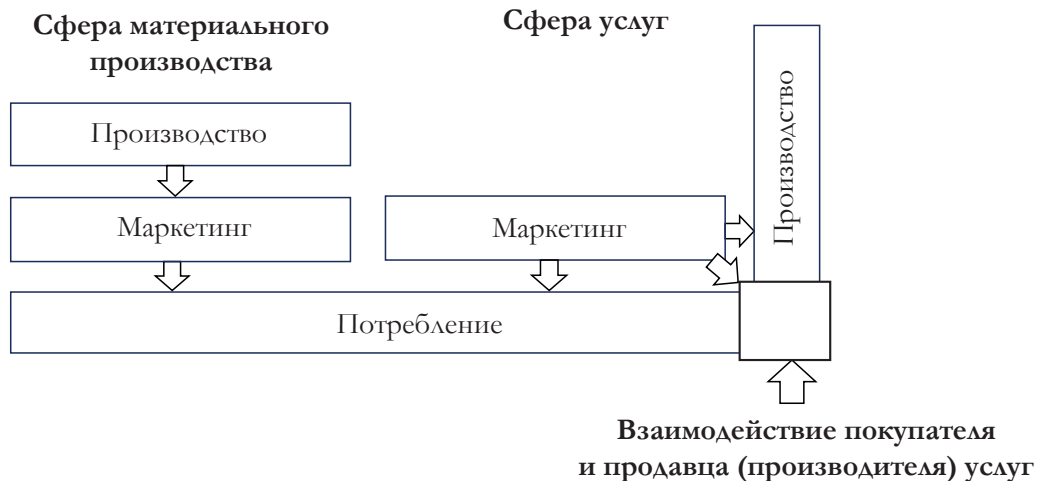
Целью статьи является изучение современных подходов к развитию маркетинга отношений в условиях дальнейшей компьютеризации и «интернетизации» бизнес-коммуникаций, меняющих не только поведение потребителей, но и CRM-стратегии компаний, создающих новые подходы к взаимодействию с потребителями. Важным аспектом настоящего исследования является выявление перспективных направлений трансформации маркетинга отношений под влиянием современных тенденций развития.

ТЕОРИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В качестве одной из теоретических моделей, содержащих определенную концептуализацию маркетинга отношений, можно выделить модель Дж. Ратмела (J. Rathmell), предложенную в 1974 г. [1]. По сути, в рамках данной модели проводится дифференциация между функциональными задачами, стоящими перед маркетингом в сфере производства и в сфере услуг.

Давая описание функциональных задач в сфере классического маркетинга, Дж. Ратмел в то же время утверждает, что маркетинг в сфере услуг не укладывается в логику классического маркетинга, так как здесь не разделяются процессы производства, маркетинга и потребления и связанные с ними задачи. Услуга потребляется во время ее производства. Это означает, что она неотделима от источника. Именно эта характеристика услуги ставит перед маркетингом нестандартные (неклассические) задачи.

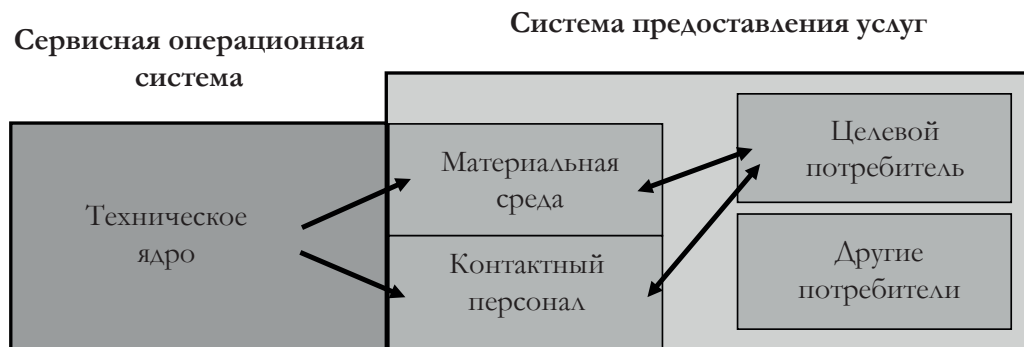
Покупая услугу, потребитель приобретает выгоды, которые несет процесс взаимодействия с тем, кто эту услугу оказывает. Как следствие именно процесс взаимодействия становится основой купли-продажи услуги и процесс взаимодействия требуют пристального внимания со стороны маркетологов, которые должны его изучать, оценивать, продвигать на рынок и продавать потребителям. Усиливается внимание и к персоналу в сфере услуг, становящемуся неотъемлемой частью самой услуги. В фокусе внимания маркетологов оказывается взаимодействие покупателя и производителя услуги (рис. 1), что в свою очередь требует усиления контроля со стороны менеджера по маркетингу и уровня мотивированности контактного персонала.



Составлено авторами по материалам источника [1]

Рис. 1. Концептуализация маркетинга услуг по Дж. Ратмелу

В 1976 г. П. Эйглиер и Е. Ланжеар (P. Eiglier, E. Langeard) предложили модель маркетинга услуг, получившую название «Servuction» («Обслуживание в действии») [2]. Авторы разделили организацию, оказывающую услугу, на две части: видимую (передняя сцена) и невидимую (задняя сцена, закулисье) для потребителя (рис. 2). Наиболее важной частью является видимая часть организации, которая включает овеществленную (материальную) составляющую, создающую атмосферу, в которой оказывается услуга, и контактный персонал. Невидимая часть организации (закулисье) составляет ее техническое ядро. Обе части организации оказывают влияние на удовлетворенность потребителя процессом получения услуги. В процессе обслуживания целевого потребителя в поле его зрения могут попасть другие потребители, которые способны оказать влияние на восприятие целевым потребителем процесса обслуживания. Именно поэтому им также уделяется внимание в модели.



Составлено авторами по материалам источника [2]

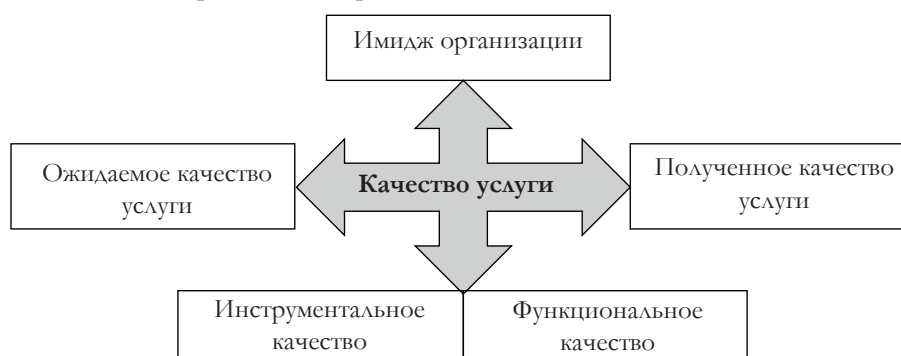
Рис. 2. Концептуальная модель маркетинга услуг по П. Эйглиеру и Е. Ланжеару

Логика модели позволяет сделать вывод, что традиционный комплекс маркетинга, характерный для сферы производства, в сфере услуг претерпевает изменения, дополняясь видимой частью, включающей материальные атрибуты, контактный персонал и других потребителей, воздействующих на целевого потребителя. Соответственно, материальная среда, создающая сферу обслуживания потребителя,

должна повышать оценку качества обслуживания за счет воздействия на его репрезентативную систему. Вследствие введения стандартов поведения, обучения и мотивации контактного персонала должен повышаться уровень обслуживания клиентов. Данная задача решается посредством использования технологий внутреннего маркетинга. Наконец, другие потребители, которые могут оказать влияние на целевую группу, должны не мешать ей в процессе потребления услуги. Для этого необходимо «развести» потребителей таким образом, чтобы каждый находился в своей группе.

В модели К. Грёнруса (Ch. Gronroos) (1982 г.) исходным пунктом является процесс сравнения потребительских ожиданий с фактически полученной услугой [3]. При этом основу модели составляют концепции внутреннего маркетинга, качества предоставляемых услуг и интерактивного маркетинга.

Качество услуги включает две составляющие: инструментальное (техническое) качество отражает качество основного продукта, а функциональное качество – способ и сам процесс оказания услуги, влияющие на восприятие ее функционального качества. Если инструментальное качество услуги может быть оценено (измерено) объективно, то функциональное качество в большей степени предполагает субъективную оценку потребителем. Модель качества услуги, объединяющая его инструментальную и функциональную составляющие, приведена на рис. 3.



Составлено авторами по материалам источника [3]

Рис. 3. Модель качества обслуживания по К. Грёнрусу

Качество обслуживания по К. Грёнрусу реализуется в процессе взаимодействия потребителя с контактным персоналом. При этом имеет место интерактивный маркетинг, направленный на обеспечение качества этого взаимодействия, наделение контактного персонала необходимыми стандартами обслуживания и отслеживание соблюдения этих стандартов, т.е. обеспечение функционального качества обслуживания. Функциональное качество, в свою очередь, зависит от реализации стратегии внутреннего маркетинга, нацеленной на мотивирование работников компании обеспечивать высокое качество обслуживания. Для этого должны быть созданы соответствующие условия выполнения работниками своих трудовых обязательств.

К. Грёнрус предлагает рассматривать персонал в качестве внутреннего потребителя. Как следствие, если услуга успешно продается внутреннему потребителю, то не менее успешно она будет продана и внешнему потребителю. Именно внутренняя продажа выступает своеобразным мотиватором повышения качества оказываемых услуг и соблюдения установленных менеджментом стандартов обслуживания.

Интересен подход Ф. Котлера и др. к концептуализации маркетинга услуг, фокусирующий внимание на коммуникационных процессах, происходящих в организации, а также на маркетинге отношений как составляющих маркетинговой деятельности в «треугольной модели», которая отражает содержание взаимодействия между элементами модели и виды (цели) маркетинга, соответствующие содержанию этих взаимодействий [4].

Для оказания влияния на взаимодействие «компания – потребитель» применяется традиционный маркетинг, связанный с формированием комплекса маркетинга. Взаимодействие «компания – персонал» коррелирует с реализацией инструментов внутреннего маркетинга, имеющего целью мотивирование персонала на качественное обслуживание. Взаимодействие «персонал – потребитель» связано с интерактивным маркетингом, обеспечивающим контроль качества оказываемых услуг.

Определенный вклад в развитие теории маркетинга услуг и маркетинга отношений внес К. Лавлок (C. Lovelock), который комплекс маркетинга расширил до «8Р» [5]. К традиционным «4Р» добавились еще четыре – «материальное окружение» («physical evidence»), «процесс» («process»), «персонал» («people»), «продуктивность и качество» («productivity and quality»). «Материальная среда» находится в объективе

внимания маркетологов с точки зрения создания благоприятной атмосферы, «процесс» связан с разработкой модели обслуживания клиентов, «персонал» мотивируется к качественному обслуживанию потребителей, «производительность и качество» предполагают уделение внимания эффективности и качеству оказания услуг. Но если «материальное окружение», «процесс» и «персонал» фигурировали и в предыдущих концепциях, то в модели К. Лавлока уделяется внимание элементу «продуктивность и качество», т.к. обеспечение одновременно роста производительности и качества может привести к конфликту задач и проявлению так называемой дилеммы «двух боссов», решение которой возможно посредством инструментов внутреннего маркетинга, позволяющих сбалансировать конфликтные задачи и максимально снизить стресс у контактного персонала.

Интересна модель качества обслуживания А. Парасурамана, В. Зейтамля и Л. Берри (А. Parasuraman, V. Zeithaml, L. Berry), в которой делается акцент на удовлетворении ожиданий клиента посредством обеспечения качества обслуживания, а также на пяти уровнях разрывов, тем или иным образом связанных с ожиданиями клиента (рис. 4) [6–8].



Составлено авторами по материалам источника [6–8]

Рис. 4. Пятиуровневая модель маркетинга услуг (А. Парасураман, В. Зейтамль, Л. Берри)

Разрыв на первом уровне связан с тем, что руководство компании, поставяющей услугу, недостаточно четко понимает ожидания клиентов. На втором уровне понимание ожиданий клиентов есть, однако эти ожидания в силу различных причин не могут быть воплощены в соответствующие стандарты качества услуги. На третьем уровне, несмотря на понимание ожиданий и четкую спецификацию качества услуги, возникают проблемы с реализацией стандартов, поскольку сотрудники, контактирующие с потребителями, не придерживаются установленных стандартов. На четвертом уровне возникает несоответствие реального качества услуги заявленному. Наконец, на пятом уровне разрыв происходит как следствие разрывов на предыдущих уровнях. Таким образом, согласно модели для эффективного маркетинга необходимо анализировать и обеспечивать контроль над уровнями-разрывами. При этом также актуально выстраивать взаимоотношения как с клиентами, так и с контактным персоналом, используя инструменты внутреннего маркетинга.

Рассмотренные выше подходы, концептуализирующие маркетинг услуг, в той или иной форме акцентируют внимание на процессе оказания услуг и выстраивания взаимоотношений с клиентами, на материальной среде, обеспечивающей обслуживание клиентов и производящей дополнительное впечатление, внутреннем маркетинге, связанном с мотивацией персонала на повышение производительности

и качества обслуживания. Решение указанных задач авторы видят в применении дополнительных инструментов внутреннего и интерактивного маркетинга, а также путем преодоления разрывов, связанных с ожиданиями клиентов относительно качества обслуживания.

Современные исследования базируются на понимании того, что маркетинг отношений опирается прежде всего на электронные информационные технологии и формируемые на основе их применения электронные базы данных о клиентах. Решать задачи, связанные с привлечением новых и удержанием имеющихся потребителей, помогают программные средства CRM (Customer Relationship Management), наметившийся в настоящее время переход от CRM к CMR (Customer Managed Relations), а также широкое распространение сетевых форм маркетинговых отношений.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Информационные базы о клиентах формируются посредством обработки данных о них, полученных через электронную рассылку, Web-сайты, Call- и Contact-центры, а также путем организации онлайн-нового клиентского сервиса, который используют потребители для самообслуживания. В целом данные источники позволяют собрать специфическую информацию о потребителях и на ее основе разработать индивидуально-ориентированный комплекс маркетинга, получая тем самым конкурентные преимущества при работе с клиентами. Концентрация в единой базе всех контактов с потребителями от запросов информации до осуществления покупки и заканчивая послепокупочными контактами позволяет существенно улучшить работу служб маркетинга и технической поддержки, повысить эффективность и качество обслуживания клиентов.

Клиентские информационные базы составляют основу CRM, обеспечивающего взаимодействие компании с ее клиентами, направленное на максимизацию потребительской ценности, координацию всех точек контактов с потребителями, применение методов интегрированного управления взаимоотношениями с клиентами, устранение разрывов ожиданий клиентов на всех уровнях, повышение степени клиентской лояльности и прибыльности компании.

Современные IT-технологии создают новые возможности работы с потребителями:

- благодаря конфигурации Log File сервера можно фиксировать все клики посетителей сайтов;
- cookies или средства User Agent Identification помогают распознавать посетителей сайтов при каждом его входе;
- использование процедуры регистрации на сайте обеспечивает хранение персональной информации, сведений о некоторых поведенческих особенностях и потребительской мотивации;
- анализ покупательского поведения, фиксация совершенных транзакций и дифференциация клиентов, по сути, происходят в режиме реального времени, что позволяет быстро корректировать коммуникации с потребителями.

Управление отношениями с клиентами расширяется по мере использования современных IT-технологий:

- через компьютеры и мобильные телефоны;
- с помощью программного обеспечения Help-desk, предназначенного для автоматизации процессов техподдержки, сервиса, обслуживания клиентов;
- посредством использования электронной почты и различных Web-приложений;
- с помощью технологии Collaborative Filtering, позволяющей группировать посетителей со схожими интересами и предлагать им определенного вида товары (услуги) и т.п.

Электронные системы CRM, представляющие собой программные средства управления отношениями с клиентами, используют базы данных, хранящие различные сведения о потребителях, историю и содержание контактов с ними, покупки (какие именно, количество), контактную информацию, местоположение, факты обращения в службу поддержки, претензии и т.д.

Программные средства CRM разрабатывают такие производители программного обеспечения, как Oracle, Microsoft, SAS, Siebel, Clarity. Среди российских компаний можно выделить «1С», «Парус», «Про-Инвест ИТ» и др.

Благодаря CRM выделяются группы наиболее ценных клиентов, с которыми проводится персонализированная работа. Именно под наиболее ценных потребителей кастомизируются (подгоняются) товары и услуги с целью обеспечения соответствия их качества ожиданиям потребителей и укрепления отношений с ними на долгосрочную перспективу. Успех CRM сегодня зависит как от степени использования современных технологий, так и от готовности компании ориентировать свою деятельность на интересы потребителей,

трансформируясь из продуктоцентричной в клиентоцентричную организацию. Исходя из этого, критериями эффективности деятельности компании становятся не только показатели, отражающие соотношение доходов и затрат, увеличение производительности, но и показатели роста качества обслуживания клиентов, улучшения клиентской базы компании, так как именно долгосрочные отношения с клиентами обеспечивают рост объема и частоты продаж, снижение затрат на привлечение новых клиентов.

Успешное внедрение CRM обеспечивается:

- 1) управлением знаниями о клиентах, которыми располагает система;
- 2) обеспечением доступа к базам данных всех структурных подразделений (производства, маркетинга, служб поддержки клиентов и др.);
- 3) интеграцией всех коммуникационных каналов, как потребительских, так и партнерских;
- 4) автоматизацией сервисной службы на базе современных технологий и развития инфраструктуры;
- 5) управлением изменениями, связанными с переходом к клиентоориентированной структуре.

В то же время внедрение CRM сопровождается определенными проблемами, связанными, например, с акцентированием внимания на процессах автоматизации, а не на совершенствовании маркетинговой практики; проведением большей частью ретроспективного, а не перспективного анализа поведения потребителей, при этом в фокус внимания попадают в основном действия, связанные с покупкой, а не с, например, отказом от нее; прогнозированием будущих покупок на основе прошлого опыта, а не путем оценки влияния будущих факторов; усилением проблемы кибербезопасности вследствие несанкционированного использования клиентских данных.

Решение проблем в определенной степени видится в переходе от CRM к CMR, где центральным звеном становится клиент и именно он управляет отношениями с поставщиками товаров и услуг. Целью CMR является улучшение клиентского опыта и обеспечение максимальной удовлетворенности клиентов. Благодаря CMR клиент сам определяет, как он будет взаимодействовать с компанией, какие услуги или продукты он будет приобретать и как он будет за них платить. Для этого должен быть обеспечен, во-первых, доступ клиентов к своей собственной информации не только в своем профиле, но и в базах отдельных подразделений поставщика, во-вторых, интересы клиентов должны иметь такой же вес, как и интересы компании.

CMR обеспечивает эффективные коммуникации, рост лояльности к бренду, гибкость в удовлетворении предпочтений клиентов и компании. Цель CMR – не только удовлетворить клиента, но и сделать его счастливым. Для этого необходимо проведение маркетинговых исследований и обучение персонала службы поддержки клиентов для повышения уровня удовлетворенности клиентов и устранения возможных разрывов ожиданий, а также осуществление прогнозирования поведения клиентов на протяжении всего их жизненного цикла с целью предвидения его будущих желаний и принятие опережающих мер, нацеленных на удовлетворение этих желаний. Сегодня ситуация такова, что в коммуникациях доминирует уже не компания, а потребитель, который сам определяет приемлемые для него стимулы, каналы доставки продукции и т.д., вынуждая поставщика подстраиваться под него. Именно поэтому, как отмечают многие исследователи, для большинства компаний сегодня наиболее ценные деловые активы – это не здания, сооружения, оборудование и прочее имущество, а клиентская база и построенные компанией долгосрочные отношения с клиентами.

Начиная с 1980-х гг. в теории управления активно развивается так называемый сетевой подход, который можно рассматривать как следующий этап развития маркетинга отношений, предполагающий не столько взаимодействия между поставщиком и клиентом, сколько выстраивание многосторонних отношений между совокупностью компаний, выступающих поставщиками и являющихся партнерами, и огромным множеством клиентов, образующих вместе с поставщиками сеть [9]. В определенном смысле классический маркетинг отношений является промежуточным этапом развития маркетинга от его транзакционного понимания до сетевого (маркетинга бизнес-систем).

Президент Всемирного экономического форума в Давосе К. Шваб, говоря о четвертой промышленной революции, отмечает, что если в период третьей промышленной революции возник платформенный метод организации бизнеса, то четвертая промышленная революция ознаменовалась развитием глобальных платформ и сетевой формой организации [10]. Активное использование сетевых эффектов в глобальном масштабе дает возможность, во-первых, получать огромные прибыли, во-вторых, обеспечивать лучшее понимание потребностей и ожиданий клиентов, а также их высокую лояльность. Именно на сетевых эффектах базируется современный этап развития маркетинга отношений.

Бизнес-экосистема представляет собой систему взаимосвязанных элементов, включающую центральную организацию и ее окружение, связи между ними, создающие синергический эффект. Джеймс Ф. Мур (James F. Moore), давая определение бизнес-экосистемы, сделал акцент на взаимодействии и взаимной поддержке организаций в рамках системы, а также их совместной эволюции и структурированном характере взаимоотношений [11].

Отличительными особенностями бизнес-экосистем являются:

- модульный принцип построения, предполагающий независимую разработку отдельных компонентов предложения, дающую клиентам возможность самим формировать запрос, комбинируя различные опции заказа;
- адаптивность, подстраивание участников экосистемы и под запросы потребителей, и под общую концепцию экосистемы, обеспечивающую совместимость предлагаемых продуктов и услуг;
- многосторонность отношений, т.е. системная зависимость множества игроков от других участников бизнес-экосистемы;
- использование системных механизмов координации, предполагающих внедрение общих стандартов и правил, которых должны придерживаться участники бизнес-экосистемы [12].

Благодаря использованию IT-технологий повышается скорость, объем и эффективность развития бизнес-экосистем, ускоряется процесс масштабирования. Экосистемы объединяют, с одной стороны, преимущества виртуального бизнеса, а с другой – преимущества сетевой формы организации. В то же время бизнес-экосистемы подвержены действию определенных рисков, связанных, во-первых, с ограничением конкуренции в связи с существованием определенных барьеров входа в систему, во-вторых, со снижением инновационной активности как следствия усложнения организационной структуры системного образования и трудностями ее изменений, в-третьих, с излишней цифровизацией (построением шаблонов) потребительского поведения и снижением в связи с этим уровня персонализации в обслуживании клиентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Новая парадигма маркетинга отношений должна базироваться, прежде всего, на реализации принципов CMR, а также на преодолении рисков новых форм организации бизнеса и усилении их преимуществ, отвечающих требованиям повышения гибкости, приспособляемости, кастомизируемости системы и результатов ее функционирования; ориентации на все более полное удовлетворение индивидуализированных потребностей и в целом изменение роли потребителя в новых условиях хозяйствования; развитию коллаборативных инноваций как интеграции возможностей различных хозяйствующих субъектов с целью создания новых ценностей; усилении внутренней конкуренции с одновременным обеспечением конкурентных преимуществ во внешней среде за счет развития партнерских отношений внутри системы и др.

Изменение роли потребителя и повышение уровня потребительской активности обуславливают не просто усиление клиентоориентированности компаний, но и оказание влияния со стороны потребителей на все компоненты бизнес-системы, принятие ими непосредственного участия в процессе создания потребительской ценности. Этому способствует широкий доступ потребителей к большому объему информации. В связи с этим именно маркетинг отношений, сетевые формы организации бизнеса, развитие различных видов бизнес-экосистем служат основой происходящих трансформационных процессов.

Наблюдается трансформация потребительских рынков, выражающаяся в том, что сейчас не только поставщики товаров и услуг исследуют своих потребителей, но и сами потребители изучают поставщиков, сегментируют, ранжируют их по различным критериям, определяют ценностные ориентиры, выстраивают взаимоотношения с поставщиками исходя из собственных предпочтений, меняя характер этих отношений. В данных условиях трансформация маркетинговой деятельности происходит в направлении от управления рынками конкретных товаров и услуг к формированию долгосрочных взаимовыгодных отношений с экономическими агентами на основе ценностного подхода.

Развитие бизнес-экосистем, подобно кластерам конкурентоспособности, стимулирует внутреннюю конкуренцию, в то же время развивает сотрудничество между ее участниками, повышая внешнюю конкурентоспособность. Развитие внутренней конкурентоспособности будет стимулировать инновационные процессы, которые в конечном счете отразятся на эффективности деятельности системы в целом.

Таким образом, новая маркетинговая парадигма базируется на кардинальных изменениях в системе маркетингового управления, формировании и развитии бизнес-экосистем, выстраивании взаимовыгодных

отношений между всеми заинтересованными сторонами, трансформации роли потребителя на рынке как непосредственного участника создания потребительской ценности. Дальнейшие исследования должны быть направлены на поиск наиболее эффективной траектории развития маркетинга отношений, преодоление имеющихся многочисленных противоречий во взаимоотношениях бизнес-коллаборантов для достижения согласия, разработку механизмов сбалансированного функционирования системных образований, а также способов оценки эффективности маркетинга отношений.

Библиографический список

1. Rathmell J. *Marketing in the Service Sector*. Cambridge, MA: Winthrop Publishers; 1974. 232 p.
2. Eiglier P, Langeard E. *Principles de politique marketing pour les entreprises de services*. L'Institute d'Administration des entreprises, Universite d'Aix-Marseille; 1976.
3. Grönroos Ch. *Service Management and Marketing: A Customer Relationship Approach*. 2nd ed. Chichester, UK: Wiley; 2000. 394 p.
4. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. *Маркетинг: гостеприимство и туризм*. М.: Юнити; 1998. 1071 с.
5. Lovelock C., Wirtz J. *Services Marketing: People, Technology, Strategy*. 5th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall; 2004. 652 p.
6. Zeithaml V., Bitner M. *Services Marketing: Focus Across the Firm*. N.Y.: Free Press; 2004. 600 p.
7. Berry L.L. Services Marketing is Different. *Business*. 1980;30:24–29.
8. Berry L.L. Relationship marketing. In: Berry L.L., Shostak G.L., Upah G.D. (eds.). *Emerging Perspectives on Services Marketing*. American Marketing Association. Chicago, IL; 1983. P. 25–38.
9. Achrol R., Kotler P. Marketing in the network economy. *Journal of Marketing*. 1999;63(4):146–163.
10. Шваб К. *Четвертая промышленная революция*. М.: «Эксмо»; 2016. 138 с.
11. Moore J.F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*. 1993;75–83.
12. Филимонов О.И., Касьяненко Т.Г., Кухта М.В. (2021) Экосистема как новая организационно-экономическая форма ведения виртуального бизнеса. *Актуальные исследования*. 2021;48(75):31–41.

References

1. Rathmell J. *Marketing in the Service Sector*. Cambridge, MA: Winthrop Publishers; 1974. 232 p.
2. Eiglier P, Langeard E. *Principles de politique marketing pour les entreprises de services*. L'Institute d'Administration des entreprises, Universite d'Aix-Marseille; 1976.
3. Grönroos Ch. *Service Management and Marketing: A Customer Relationship Approach*. 2nd ed. Chichester, UK: Wiley; 2000. 394 p.
4. Kotler F., Bouen D., Mejkens D. *Marketing: Hospitality & Tourism*. Moscow: Yuniti; 1998. 1071 p. (In Russian).
5. Lovelock C., Wirtz J. *Services Marketing: People, Technology, Strategy*. 5th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall; 2004. 652 p.
6. Zeithaml V., Bitner M. *Services Marketing: Focus Across the Firm*. N.Y.: Free Press; 2004. 600 p.
7. Berry L.L. Services Marketing is Different. *Business*. 1980;30:24–29.
8. Berry L.L. Relationship marketing. In: Berry L.L., Shostak G.L., Upah G.D. (eds.). *Emerging Perspectives on Services Marketing*. American Marketing Association. Chicago, IL; 1983. P. 25–38.
9. Achrol R., Kotler P. Marketing in the network economy. *Journal of Marketing*. 1999;63(4):146–163.
10. Shvab K. *Fourth Industrial Revolution*. Moscow: Eksmo; 2016. 138 p. (In Russian).
11. Moore J.F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*. 1993;75–83.
12. Filimonov O.I., Kasyanenko T.G., Kuhta M.V. Ecosystem as a new organizational and economic form of virtual business. *Actual Researches*. 2021;48(75):31–41. (In Russian).

Мини-комбикормовые заводы как фактор увеличения объемов производства комбикормов в регионах России

Магомедов Магомед Даниялович¹

Д-р экон. наук, проф. каф. бухгалтерского учета, аудита и налогообложения
ORCID: 0000-0002-9167-5921, e-mail: profmagomedov@mail.ru

Алексейчева Елена Юрьевна²

Д-р экон. наук, проф. общеуниверситетской каф. философии и социальных наук
ORCID: 0000-0002-2335-056X, e-mail: alekseichhevaeu@mgpu.ru

¹Государственный университет управления, г. Москва, Россия

²Московский городской педагогический университет, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье обращено внимание на большую значимость продуктов животноводства для организма человека, рассмотрены виды кормов, которые используются в кормлении животных. Приведены данные по десяти ведущим регионам в производстве комбикормов (Белгородская область, Воронежская область, Челябинская область, Тамбовская область, Краснодарский край, Ленинградская область, Республика Мордовия, Курская область, Ставропольский край, Пензенская область). Представлен исторический аспект комбикормового производства в стране и показано преимущество мини-заводов в деле увеличения объемов производства комбикормов. Предложен методический подход к оценке экономической целесообразности приобретения и использования комбикормов для вскармливания животных, отмечена необходимость детальных экономических расчетов по каждому конкретному варианту использования покупных комбикормов. Освещены возможные варианты размещения мини-комбикормовых заводов с учетом имеющихся на отечественном рынке продвинутых мини-комбикормовых заводов различных мощностей.

Ключевые слова

Комбикорма, мини-комбикормовые заводы, животноводческая продукция, транспортные расходы, методический подход

Для цитирования: Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Мини-комбикормовые заводы как фактор увеличения объемов производства комбикормов в регионах России // Вестник университета. 2023. № 8. С. 74–79.

Mini-feed mills as a factor in increasing the volume of feed production in the Russian regions

Magomed D. Magomedov¹

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the Accounting, Audit and Taxation Department
ORCID: 0000-0002-9167-5921, e-mail: profmagomedov@mail.ru

Elena Yu. Alekseycheva²

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the All-university Philosophy and Social Sciences Department
ORCID: 0000-0002-2335-056X, e-mail: alekseichevaeu@mgpu.ru

¹State University of Management, Moscow, Russia

²Moscow City University, Moscow, Russia

Abstract

The article studies great importance of livestock products for human body and considers the types of fodder used in animal feeding. The data on ten leading regions in mixed fodder production (Belgorod region, Voronezh region, Chelyabinsk region, Tambov region, Krasnodar region, Leningrad region, Republic of Mordovia, Kursk region, Stavropol region, Penza region) has been given. The historical aspect of mixed fodder production in Russia has been presented and advantage of mini-mills in increasing the volume of mixed fodder production shown. The methodical approach to estimating economic expediency of purchase and use of mixed fodders for animal feeding has been offered and necessity of detailed economic calculations on each concrete variant of purchased mixed fodders use noted. Possible variants of mini-feed mills location have been highlighted considering advanced mini-feed mills of various capacities available in the domestic market.

Keywords

Compound feed, mini-feed mills, livestock products, transportation costs, methodical approach

For citation: Magomedov M.D., Alekseycheva E.Yu. (2023) Mini-feed mills as a factor in increasing the volume of feed production in the Russian regions. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 74–79.



ВВЕДЕНИЕ

Продукты животноводства (мясо, молоко, масло, яйца) обеспечивают потребности организма человека в белке, минеральных веществах, витаминах и т.д. В связи с этим их производство в достаточном количестве имеет важное значение для полноценного питания граждан страны. Это главным образом зависит от наличия достаточного количества качественных кормов для выращивания животных [1]. Используемые в животноводстве корма подразделяются на грубые, сочные и концентрированные. К грубым относятся сено, солома, травяная мука. В состав сочных входят луговые травы, силос, сенаж, корнеплоды и бахчевые культуры. Концентрированные корма состоят из зерновых и масличных культур, продуктов переработки зерна и комбикормов. Самыми ценными среди концентрированных кормов являются комбикорма – они сбалансированы по питательности и полностью учитывают особенности каждого вида животных.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В табл. 1 представлены данные по объемам производства комбикормов в ведущих по этому направлению регионах за 1 полугодие 2022 г.

Таблица 1

Объемы производства комбикормов в ведущих по этому направлению регионах за 1 полугодие 2022 г.

№ п/п	Регионы	Объемы производства, тыс. тонн	Удельный вес, %
1	Белгородская область	2358	29,3
2	Воронежская область	999	12,4
3	Челябинская область	678	8,4
4	Тамбовская область	661	8,2
5	Краснодарский край	619	7,7
6	Ленинградская область	596	7,4
7	Республика Мордовия	570	7,0
8	Курская область	552	6,9
9	Ставропольский край	513	6,4
10	Пензенская область	504	6,3
Итого		8050	100

Составлено авторами по материалам источника [2]

Из табл. 1 видно, что больше всего комбикормов производят в Белгородской области, что составляет свыше 29 % среди лидирующих регионов. Животноводство в этой области развито хорошо на фоне других, где объемы производства комбикормов существенно ниже.

Ученые-зоотехники в результате исследований установили, что прирост продуктивности животных при вскармливании их комбикормами увеличивается более чем на 30 % по сравнению с чистым зерном. С учетом такой значимости комбикормов в стране с 1950-х гг. начали строить комбикормовые заводы различной мощности. При этом больше уделялось внимание строительству комбикормовых предприятий небольшой мощности – малогабаритным универсальным комбикормовым заводам (далее – МУКЗ) и параллельно строили предприятия с большими объемами производства (например, Болшевский комбикормовый завод).

Однако в последующем такой подход к дифференциации мощностей перестали применять по разным причинам: низкий технический уровень производства МУКЗ, ограниченный ассортимент производимых на МУКЗ комбикормов, недостатки в размещении МУКЗ, а также высокое качество комбикормов, производимых на крупных комбикормовых заводах и т.д. [3].

По этим причинам МУКЗ начали выводить из эксплуатации и продолжали строительство крупных комбикормовых предприятий без должного экономического обоснования. Так, например, в поселке

Шамхал республики Дагестан построили комбикормовый цех большой мощности в составе комбината хлебопродуктов. Для функционирования этого цеха на полную мощность необходимо было завозить сырье из отдаленных регионов страны и вывозить готовые комбикорма на большие расстояния. Таких случаев в стране было значительное количество. В последующем это привело к росту себестоимости производимых комбикормов на многих крупных комбикормовых предприятиях страны, а поскольку цены в условиях плановой экономики не менялись, названные предприятия в подавляющем большинстве случаев становились убыточными. Такое положение вынудило Правительство Российской Советской Федеративной Социалистической Республики осуществлять дотирование производства комбикормов.

Основной причиной, приводящей крупные комбикормовые предприятия к убыткам, были транспортные расходы. Еще в начале 1970-х гг. по результатам проведенных исследований доктор экономических наук профессор А.К. Павлюченков установил, что при неменяющихся ценах радиус перевозки сырья и готовых комбикормов не должен превышать 30 км. В противном случае экономическая целесообразность использования комбикормов отсутствует. С переходом на рыночные отношения такой подход использовать стало невозможно из-за изменяющихся цен на сырье и комбикорма в зависимости от спроса и предложения на них [4]. Для совершенствования деятельности в производстве комбикормов необходимо использовать позитивный опыт повышения эффективности других отраслей агропромышленного комплекса [5].

Для оценки экономической целесообразности приобретения и использования комбикормов нужны детальные экономические расчеты по каждому конкретному варианту, что позволит не только повысить эффективность деятельности компаний, но и повысить инвестиционную привлекательность и улучшить имидж [6]. По результатам проведенных исследований для оценки экономической целесообразности использования покупных комбикормов при вскармливании крупного рогатого скота мясного направления предлагаем руководствоваться следующим методическим подходом.

$$\Delta V_M \times C_M - V_{K/K} \cdot C_{K/K} - V_{СОЧ.К} \cdot C_{СОЧ.К} - V_{ГР.К} \cdot C_{ГР.К} - T_{K/K} - T_{СОЧ.К} - T_{ГР.К} - Z_{обс.КРС} - Z_{сод.КОР} > 0,$$

где ΔV_M – прирост мяса крупного рогатого скота в результате скормливания их комбикормами и другими кормами в кг, C_M – цена мяса в руб. за 1 кг, $V_{K/K}$ – объем потребляемых комбикормов в кг, $C_{K/K}$ – цена 1 кг комбикормов в руб., $V_{СОЧ.К}$ – объем потребляемых сочных кормов в кг, $C_{СОЧ.К}$ – цена 1 кг сочных кормов в руб., $V_{ГР.К}$ – объем потребляемых грубых кормов в кг, $C_{ГР.К}$ – цена 1 кг грубых кормов в руб., $T_{K/K}$ – транспортные расходы по перевозке комбикормов в руб., $T_{СОЧ.К}$ – транспортные расходы по перевозке сочных кормов в руб., $T_{ГР.К}$ – транспортные расходы по перевозке грубых кормов в руб., $Z_{обс.КРС}$ – затраты на обслуживание КРС в руб., $Z_{сод.КОР}$ – затраты на содержание в должном уровне коровников в руб.

Практическое использование данного неравенства подтвердило его обоснованность.

ПРЕИМУЩЕСТВА МИНИ-КОМБИКОРМОВЫХ ЗАВОДОВ

Мини-комбикормовые заводы позволяют существенно сократить транспортные расходы, связанные с перевозкой сырья и готовых комбикормов [7]. Кроме того, они оперативно реагируют на изменяющуюся конъюнктуру рынка. Если на какие-то виды комбикормов снижается спрос, мини-комбикормовые заводы имеют возможность перенастроить производство и уменьшить объемы производства ассортиментных позиций, не востребованных на рынке, а при росте спроса, наоборот, – увеличить объемы выпуска [8].

Производством животноводческой продукции занимаются почти во всех регионах страны, поэтому обеспечение предприятий агропромышленного комплекса комбикормами по доступным ценам позволит изменить ситуацию в российском животноводстве в лучшую сторону и, как следствие, повысит конкурентоспособность отечественных мясоперерабатывающих предприятий и продовольственную безопасность страны [9; 10]. Кроме того, в современных условиях производят мини-комбикормовые заводы различной мощности, соответствующие всем техническим требованиям и запросам производителей [11].

В настоящее время в Российской Федерации производят полностью механизированные и автоматизированные мини-комбикормовые заводы с высоким техническим уровнем производства (например, автоматизированный комплекс нового поколения DozaMix-3 Оптима). Такие мини-заводы могут находиться как в составе животноводческих комплексов, так и быть самостоятельными предприятиями,

обеспечивающими потребности сельского населения, содержащего животных у себя дома. Мощности мини-комбикормовых заводов могут определяться потребностями, имеющимися в рассматриваемом регионе, стоимостью сырьевых ресурсов, необходимых для производства комбикормов, стоимостью электрической энергии в регионе, стоимостью самых комбикормовых заводов и т. д. С учетом этих и других обстоятельств необходимо проводить детальные экономические расчеты по обоснованию необходимой мощности мини-комбикормового завода.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как показывает исторический опыт развития комбикормового производства в стране, существуют возможности для развития мини-заводов. Структурные сдвиги в сторону мини-комбикормовых заводов будут способствовать увеличению объемов производства кормов в регионах. Ввод в эксплуатацию мини-заводов экономически обоснованных мощностей позволит также обеспечить повышение производства животноводческой продукции. Необходимо оценивать возможные варианты размещения комбикормового производства с учетом имеющихся на отечественном рынке продвинутых мини-заводов различных мощностей. Предложенный в статье методический подход к оценке экономической целесообразности приобретения и использования комбикормов для вскармливания животных позволит повысить эффективность производства мяса, молока и яиц.

Библиографический список

1. Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю. Повышение экономической эффективности использования фуражного зерна в Российской Федерации. *Экономика и предпринимательство*. 2015;10-1(63):580–582.
2. Федеральная служба государственной статистики. *Информация о социально-экономическом положении России*. https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial (дата обращения: 10.06.2023).
3. Печеная Л.Т., Александрова М.В. Особенности конъюнктуры рынка комбикормов в современных условиях. *Пищевая промышленность*. 2000;2.
4. Печеная Л.Т., Богомолов А.В., Василенко И.Н., Шатохина Н.М. Перспективы развития комбикормового производства в России на основе совершенствования ресурсного обеспечения. *Хранение и переработка сельхозсырья*. 2019;3:8–19. DOI <https://doi.org/10.36107/spfp.2019.176>
5. Жебелев И.А., Магомедов М.Д. *Повышение конкурентоспособности предприятий сетевой розничной торговли*. М.: Российский университет кооперации; 2008. 177 с.
6. Нехорошева Е.В., Алексейчева Е.Ю. Имидж как управленческий ресурс общеобразовательной организации. *Вестник МГПУ «Экономика»*. 2018;4(18):78–88.
7. Домарев И.Е. Перспективы формирования региональных кластеров на базе предприятий мясной промышленности и сопряженных отраслей. *Микроэкономика*. 2012;3:113–116.
8. Кудрявцев В.В., Сидорак А.А. Вертикальная интеграция на рынке мяса и мясопродуктов. *Мясная индустрия*. 2006;9:26–30.
9. Шинкарева О.В. Об экономических интересах муниципальных образований в России. *Финансовая экономика*. 2013;3-4:67–73.
10. Алексейчева Е.Ю. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. *Пиво и напитки*. 2005;5:12–14.
11. Печеная Л.Т., Толкачева С.В., Домарев И.Е. Оценка технического уровня предприятий хранения и переработки зерна как основа их конкурентоспособности и устойчивого развития. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2016;10В(6):366–375.

References

1. Magomedov M.D., Kulomzina E.Yu. Increasing economic efficiency of the use of feed grain in Russia. *Economics and Entrepreneurship*. 2015;10-1(63):580–582. (In Russian).
2. Federal state statistics service. *Socio-economic situation in Russia*. https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial (accessed 10.06.2023).
3. Pechenaya L.T., Alexandrova M.V. Features of compound feeds market situation in modern conditions. // *Food industry*. 2000;2. (In Russian).
4. Pechenaya L.T., Bogomolov A.V., Vasilenko I.N., Shatokhina N.M. Prospects for the Development of Feed Production in Russia on the Basis of Improving Resource Support. *Storage and Processing of Farm Products*. 2019;(3):8–19. (In Russian).
5. Zhebelev I.A., Magomedov M.D. *Improving the competitiveness of retail chain enterprises*. Moscow: Russian University of Cooperation; 2008. 177 p. (In Russian).

6. Nekhorosheva E.V., Alekseicheva E.Yu. Image as a management resource of educational organization. *MCU Journal of Economic Studies*. 2018;4(18):78–88. (In Russian).
7. Domarev I.E. Prospects for regional clusters formation on the basis of meat industry enterprises and related industries. *Microeconomics*. 2012;3:113–116. (In Russian).
8. Kudryavtsev V.V., Sidoryak A.A. Vertical integration in meat and meat products market. *Meat industry*. 2006;9:26–30. (In Russian).
9. Shinkareva O.V. Oneconomic interests of municipalities in Russia. *Financial economics*. 2013;3-4:67–73. (In Russian).
10. Alekseicheva E.Yu. Innovations as a factor of increasing the competitiveness of the enterprise. *Beer and beverages*. 2005;5:12–14. (In Russian).
11. Pechenaya L.T., Tolkacheva S.V., Domarev I.E. An assessment of the technical level of grain storing and processing enterprises as a basis for their competitiveness and sustainable development. *Economics: Yesterday, Today, Tomorrow*. 2016;10B(6):366–375. (In Russian).

Обзор моделей конфигурации создания ценности в наукоемких организациях (на примере ракетно-космической промышленности)

Шиболденков Владимир Александрович

Канд. экон. наук, доц. каф. бизнес-информатики
ORCID: 0000-0001-6436-8662, e-mail: vshiboldenkov@bmstu.ru

Гаврилов Сергей Сергеевич

Студент
ORCID: 0009-0006-5305-1700, e-mail: gavrillovss@student.bmstu.ru

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассмотрены основные модели конфигурации организационной ценности наукоемких предприятий, применяемые в ракетно-космической промышленности. Проведен анализ практического применения наиболее распространенных конфигураций ценности, а также их влияния на экономическую деятельность. Выполнена оценка потенциала внедрения наиболее перспективных алгоритмов создания ценности в наукоемких предприятиях Российской Федерации. Во введении описаны последние тенденции в области развития управления нематериальными активами. В «Методах исследования» с примерами детально описаны три конфигурации создания ценности (цепочка, мастерская, сеть создания ценности). В «Результатах исследования» описана текущая архитектура государственной корпорации «Роскосмос» (цепочка создания ценности по Портеру, бизнес-модель Остервальдера). В заключении указан вывод по всей проделанной работе: актуальность применения данных инструментариев, к какой модели лучше всего перейти «Роскосмосу».

Ключевые слова

Бизнес-архитектура, цепочка создания ценности, конфигурации ценности, мастерская создания ценности, сеть создания ценности, факторы производства, способ создания ценности.

Для цитирования: Шиболденков В.А., Гаврилов С.С. Обзор моделей конфигурации создания ценности в наукоемких организациях (на примере ракетно-космической промышленности) // Вестник университета. 2023. № 8. С. 80–90.



Review of organizational value of science-intensive organizations configuration models (rocket and space industry organization case)

Vladimir A. Shiboldenkov

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Business Informatics Department
ORCID: 0000-0001-6436-8662, e-mail: vshiboldenkov@bmstu.ru

Sergey S. Gavrilov

Student
ORCID: 0009-0006-5305-1700, e-mail: gavrilovss@student.bmstu.ru

Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia

Abstract

The article studies main models for compiling organizational cost of scientific-intensive enterprises used in rocket and space industry. Practical application of the most important value configurations analysis has been carried out, as well as analysis of economic activity. The implementation potential of the most promising algorithms of value creation in knowledge-intensive enterprises of the Russian Federation has been assessed. The “Introduction” describes the latest trends in intangible asset management development. The “Research Methods” describes three configurations of value creation (chain, workshop, network) in detail. The “Research Results” describes current architecture of Roscosmos (Porter value chain and Osterwalder business model). In conclusion, the results of the work done have been summarized: relevance of these tools application and what model is best for Roscosmos to move to.

Keywords

Business architecture, value chains, value creation, value creation shops, value creation networks, production factors, value creation method

For citation: Shiboldenkov V.A., Gavrilov S.S. (2023) Review of organizational value of science-intensive organizations configuration models (rocket and space industry organization case). *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 80–90.



ВВЕДЕНИЕ

За последние годы тенденция, связанная с активным развитием информационных технологий (далее – ИТ) и цифровой экономикой, влечет за собой применение новых научно-технических решений и становится источником конкурентных преимуществ для предприятий, которые способны этим воспользоваться, и фактором риска для тех, которые не проявляют должного внимания.

Компании начинают функционировать в отраслях, в которых материальные активы имеют все меньшее значения для успеха в бизнесе. Их по значимости заменяют такие показатели, как отношения с клиентами и интеллектуальная собственность [1]. В связи с этим расширяется список ключевых факторов производства, происходят изменения в технологиях, а вместе с этим происходит изменение центра создания ценности для потребителя.

Серьезные и динамичные изменения, происходящие в цифровой экономике, актуализируют проблему руководителей в необходимости пересматривать способы управления нематериальными активами [2–4]. В результате появилось понятие «архитектура предприятия», которое объединяет общий взгляд на организацию и взаимную увязку частей этого предприятия в единое целое.

В ГОСТ Р ИСО 15704 – 2008 данное понятие трактуется следующим образом: «Архитектура – это описание основного устройства и связей частей системы (физического или концептуального объекта или сущности)» [5, с. 9].

На уровне бизнес-архитектуры в контексте архитектуры предприятия представляются необходимые сведения о ключевых функциях, бизнес-процессах, потоках информации, достаточной для принятия управленческих решений. Таким образом, архитектура предприятия основана на системном подходе к управлению и изменению интеграций в условиях цифровой экономики и сильной зависимости бизнеса от ИТ.

Некоммерческая организация Global Center for Digital Business Transformation в 2017 г. провела исследование среди руководителей относительно воздействия трендов цифровой трансформации на их компанию. Так, 0,2 % респондентов высказались, что трансформация не оказывает влияние, 4 % – оказывает минимальное влияние, 20,7 % – среднее влияние, 44,2 % – большое влияние, 30,9 % – тотальное влияние [6]. Данное воздействие носит как внешний характер (повышение влияния ИТ на бизнес), так и внутренний (оценка внедрения корпоративных систем с информацией о нематериальных активах) [1; 7; 8].

Вышеописанные аспекты свидетельствуют, что изменения становятся неотъемлемой характеристикой современного бизнеса. Для того чтобы выжить в процессе непрерывных изменений, руководство должно управлять развитием своего предприятия, способствовать созданию и применению в деятельности организации нематериальных активов. На помощь бизнесу приходят следующие методы и инструменты: система сбалансированных показателей, реинжиниринг бизнес-процессов, управление качеством, управление инновационной деятельностью.

В работе рассмотрены основные модели конфигурации организационной ценности наукоемких предприятий, применяемые в ракетно-космической промышленности, а именно цепочка, мастерская и сеть, для выявления новых моделей конфигурации, принципиально важных для научного анализа современной экономики, что является целью данного исследования. В настоящее время данные модели создания ценности могут использоваться в качестве бизнес-модели предприятия и являются актуальными в силу необходимости бизнеса создавать и реализовывать свою цифровую стратегию.

Существенное отличие компаний с большим объемом дорогостоящего имущества (здания, станки, сооружения, грузовой транспорт) от компаний, интенсивно работающих с нематериальными активами, заключается в «цепочке создания ценности», то есть совокупности действий, которые фирма, работающая в определенной отрасли, выполняет для того, чтобы доставить ценный продукт (товар и/или услугу) конечному потребителю. Как только руководство лучше познакомится с такими системами, управленческому персоналу потребуется более надежная и актуальная информация для принятия правильных административных решений.

В первом случае предприятия работают по принципу «затраты–процесс–выпуск», поэтому в основном следуют концепции создания ценности, разработанной М. Портером совместно с компанией Accenture в 1980-х гг.

Однако модель американского ученого малоэффективна для второй группы компаний, которые пытаются оправдать ожидания рынка в отношении роста за счет создания будущей ценности [1]. По этой причине предприятия, специализирующиеся на работе с нематериальными активами, следуют одной

из двух альтернатив модели цепочки создания стоимости: мастерская создания ценности или сеть создания ценности, которые отличаются от цепочки основными системами.

В базовой части мастерской создания ценности выделяют следующие бизнес-процессы:

- 1) нахождение проблемы и сбор информации;
- 2) решение проблемы;
- 3) выбор оптимального варианта решения;
- 4) исполнение;
- 5) контроль и оценка.

При необходимости эта последовательность действий может повторяться, если при первой попытке решения проблемы возникли затруднения, например, для частной клиники можно построить мастерскую создания ценности по лечению клиента.

В сети ценность создается через сетевые отношения между потребителями при помощи посреднических технологий (например, многосторонние веб-платформы, телефонные, транспортные, страховые компании и банки).

В основных системах сети создания ценности выделяют следующие пункты:

- 1) продвижение сети и управление контрактами;
- 2) предоставление услуг;
- 3) управление сетевой инфраструктурой.

Таким образом, модель цепочки создания стоимости не подходит руководителям компаний с интенсивным использованием нематериальных активов, которые пытаются оправдать ожидания рынка в отношении роста за счет создания будущей стоимости.

Исследование, проведенное в данной работе, построено на систематизации и анализе данных компаний [1], применяющих разные конфигурации стоимости, которые могут дать важную информацию для построения уникального алгоритма создания ценности для потребителя, а также исследуются риски и сложности, связанные с мастерскими и сетями.

Изменения, описанные во введении, затрагивают фирмы с интенсивным использованием нематериальных активов в большей степени, чем те, чья стоимость зависит в первую очередь от владения и использования материальных активов. В наукоемких предприятиях мало имущества, отраженного в бухгалтерской отчетности. Стоимость таких компаний в значительной степени основана на таких нематериальных активах, как сила бренда и собственная база знаний. Рассматриваемые предприятия часто имеют высокую степень «будущей стоимости», отраженную в цене их акций. Другими словами, компании с интенсивным использованием нематериальных активов существенно отличаются по своей последовательности создания ценности от крупных компаний с большим объемом дорогостоящего имущества, связанного с производством товаров.

Точное понимание последовательности действий организации создания ценностей для потребителя имеет решающее значение. Исследование отличительных способностей высокопроизводительного бизнеса, проведенное Accenture, показывает, что способность компании создавать «алгоритм ценности», ориентированный на клиента, имеет центральное значение для успеха. На самом высоком должностном уровне конфигурация ценности может предоставить важную информацию, которая позволит компании построить уникальный алгоритм создания ценности для своего потребителя.

Решение заключается в интеграции и расширении модели нематериальных активов и учета их в моделях создания ценности для наукоемких компаний, участников аэрокосмической деятельности, которые сталкиваются с проблемами управления и измерения интеллектуальных активов в форме человеческого и организационного капиталов [7; 9].

В результате проведенного исследования выявлено, что способность компании создать ориентированный на решение потребностей науки и общества «алгоритм создания ценности» имеет решающее значение для успеха инновационной деятельности. Однако результат работы не умаляет значимости материальных активов и результатов производства ракетно-космической промышленности, которые имеют стратегическое значение для государства [10].

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Мастерские создания стоимости в отличие от цепочек создания стоимости, в которых основным результатом является продукт, создают решения уникальных проблем. Основой конкурентного преимущества

мастерской создания стоимости являются не денежные или физические ресурсы, но люди и методы, которые они используют. Создание ценности происходит за счет способности фирмы перенаправлять свои ресурсы для решения новых проблем. Суть мастерской присуща менеджменту, ориентированному на эффективность; уделяется большое внимание попыткам снизить издержки на внутреннюю координацию сотрудников. Примерами использования такой методологии являются:

- 1) Pixar и DreamWorks (создание анимационных фильмов);
- 2) Apache и Newfield (добыча нефти и газа);
- 3) Harrah's Entertainment и MGM Mirage (продвижение развлекательной индустрии: казино, отели) [1].

Данный подход сопряжен с рядом рисков. Например, бизнес, который быстро масштабируется, столкнется с более высокими затратами на координацию и большей бюрократией, а также возможной нехваткой высококвалифицированных специалистов. Аналогичным образом предприятие, которое достигает определенного уровня, может счесть полезным перенять некоторые атрибуты цепочки создания стоимости или сети (например, стандартизированные процессы). Однако переход к иной конфигурации ценностей может быть трудным. Другие риски включают тенденцию к чрезмерному проектированию решений проблем, которые поддавались бы более простому подходу, и наоборот – склонность впадать в творческое самоуспокоение, когда требуется уникальное решение. Найти золотую середину между этими видами рисков – одна из главных задач, с которой приходится сталкиваться руководителям организаций, использующих мастерскую создания ценности.

Эффективное управление мастерской создания ценности требует сосредоточения внимания на трех областях:

- 1) управление персоналом;
- 2) тщательное управление взаимоотношениями с клиентом;
- 3) использование интеллектуальной собственности и технологий.

Сети создания ценности объединяют отдельных физических и/или юридических лиц и помогают им вести бизнес сообща. eBay – лучший пример этой конфигурации ценности, но он далеко не единственный в своей способности расти за счет эффективного управления взаимоотношениями с клиентами и контрагентами.

Бизнес, основанный на сети создания ценности, напоминает физическую сеть (например, телефонную систему) в том смысле, что она становится гораздо более ценной по мере того, как пользователи присоединяются к системе (закон Меткалфа) [1]. Таким образом, успех – это результат расширения масштабов при сохранении баланса между производительностью и результативностью. Фирма, следующая этой конфигурации ценностей, должна создавать свою сеть и управлять ею посредством управления взаимоотношениями выдающихся сервисных операций.

Сетевой бизнес может обладать как большим объемом имущества, так и незначительным. Авиакомпания и гостиничные сети являются сетевыми предприятиями с использованием дорогостоящих активов в большом количестве. Таким предприятиям, однако, необязательно владеть активами для реализации своих бизнес-моделей и задач, если у них есть права доступа или использования. Marriott International, например, управляет многими отелями, которые принадлежат местным франчайзинговым компаниям и компаниям по инвестициям в недвижимость. В то время как владение физическими активами необязательно, сетевой бизнес должен сохранять контроль над брендом, маркетингом и операционными процессами.

В сетевом подходе также есть риски. Одна из опасностей заключается в том, что компания будет вкладывать гораздо больше средств в одну из своих областей, забывая про важность остальных. Другой риск заключается в том, что по мере расширения сети и предоставления различных категорий обслуживания или цен это будет рассматриваться как несправедливая стратификация клиентов. Наконец, сети полагаются на сквозные процессы для завершения транзакций, то есть если в какой-то из этапов бизнес-процесса происходит неудача, последовательность действий придется начинать с самого начала.

На первых позициях в списке профессиональных качеств менеджеров сети создания ценности является владение, управление информацией и способность к менеджменту ИТ. Операционные процессы должны быть бесшовными, а системы – надежными, безопасными и масштабируемыми. Информационные технологии часто используются для улучшения качества обслуживания клиентов, например, позволяя покупателям и продавцам отслеживать свои заказы в режиме реального времени. Человеческий капитал имеет решающее значение для успеха компании, использующей сеть создания стоимости – сотрудники должны обладать навыками управления проектами и альянсами.

Таблица 1

Отличительные характеристики каждого вида создания ценности (цепочки, мастерской, сети)

Сравниваемые элементы	Цепочка создания ценности	Мастерская создания ценности	Сеть создания ценности
Бизнес-проблема	Бизнес, основанный на производстве: преобразование поступающих ресурсов в продукцию	Бизнес, основанный на идее: мобилизация ресурсов и мероприятий для решения уникальных проблем клиентов	Бизнес, основанный на взаимоотношениях: обеспечение прямого и косвенного обмена между клиентами
Результаты работы	Осязаемая продукция	Решение проблемы	Услуги, качество сервиса и возможность обслуживания
Примеры из отрасли	Производственные и розничные фирмы	Консалтинговые услуги, здравоохранение, разведка и добыча ресурсов, дизайнерские фирмы	Авиакомпания, доставка посылок, страхование, розничный банк, фондовая биржа
Метод бизнес-логики	Координация последовательных действий	Совместное выполнение циклических, спиралевидных и взаимных действий	Синхронизация одновременных, параллельных действий
Стратегия создания ценности	Добиться масштаба и сосредоточиться на эффективном использовании потенциала	Оптимально использовать человеческий капитал	Достичь масштаба и сосредоточиться на эффективном и результативном использовании потенциала
Алгоритм создания ценности	Входящая логистика	Поиск проблем	Продвижение сети и управление контрактами
	Производственный процесс	Поиск решения	Предоставление услуг
	Исходящая логистика	Выбор варианта решения	Управление сетевой инфраструктурой
	Маркетинг и продажи	Исполнение	—
	Сервисное обслуживание	Контроль и оценка	—

Составлено автором по материалам исследования

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ

Чтобы максимизировать акционерную стоимость, руководители должны сначала определить, какая модель создания стоимости наиболее соответствует их бизнес-стратегии и целям. У компании может быть более одной конфигурации ценностей, но предприятия с разной моделью должны быть разделены и управляться независимо. Как только руководители определяют ресурсы и виды деятельности, которые, возможно, будут лежать в основе их стратегий, они могут начать определять, какие ресурсы наиболее важны для управления и какие показатели эффективности следует использовать для оценки прогресса.

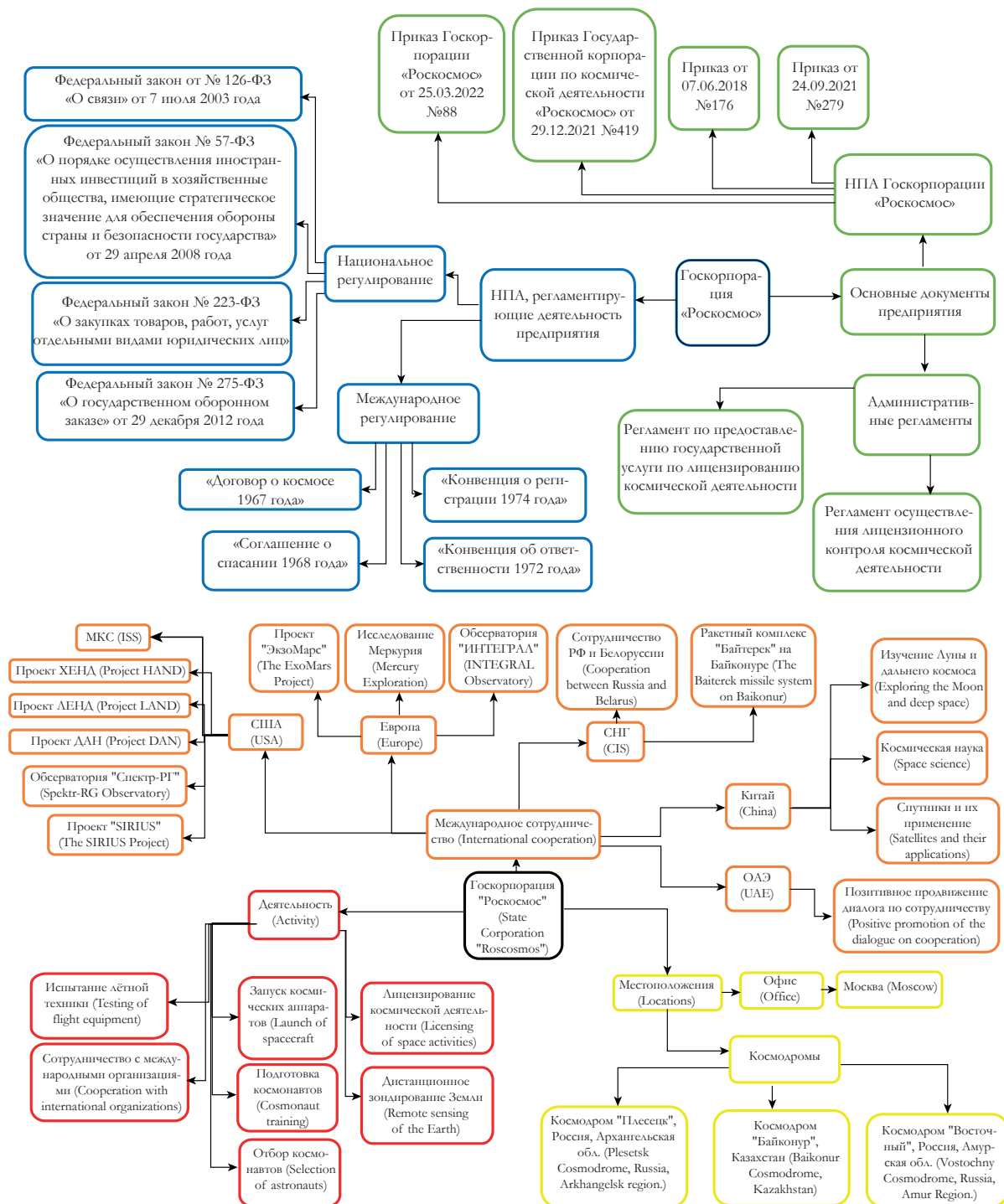
Вне зависимости от конфигурации ценности знание того, как использовать и развивать ресурсы, удовлетворяя требования акционеров, является центральной обязанностью руководства. У менеджеров цепочки создания стоимости задача проще, потому что наиболее важные активы, находящиеся под их контролем, могут быть подвергнуты анализу. Однако в мастерских и сетях создания ценности руководителям поручено управлять первичными активами, которые трудно измерить, они могут использоваться многими сотрудниками одновременно и не истощаться в результате использования. У бухгалтеров мало опыта в измерении нематериальных активов и мало рекомендаций, которых нужно придерживаться. Эти и другие сложности создавали уникальные проблемы для менеджеров мастерских и сетей.

В фирме с цепочкой создания стоимости менеджеры могут сосредоточиться на таких показателях, как производительность труда, удельные затраты на производство, операционная прибыль, чтобы определить, является ли бизнес успешным. Те, кто управляет мастерской создания ценности, должны учитывать другой набор показателей: отток персонала, коэффициент использования оборудования, незапланированные скидки по проектам. Руководители, использующие сеть создания ценности, должны быть сосредоточены на измерении прогресса экономико-организационных взаимоотношений фирмы. Темпы расширения сети и соотношение между покупателями и продавцами также являются важными показателями роста.

Новые законы, например, закон Сарбейнса Оксли, меняют характер и степень того, что компании должны сообщать о своей деятельности [11]. Эти изменения окажут большее влияние на мастерские и сети создания ценности, чем на цепочки добавленной стоимости. Многие компании, использующие модели мастерской или сети, обнаружат ограничения или проблемы в своей информационно-технической инфраструктуре, которые затрудняют способность менеджеров измерять и сообщать информацию. В будущем высокие показатели эффективности в бизнесе все чаще будут зависеть от управления нематериальными активами.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Был проведен анализ существующей архитектуры «Роскосмоса». Для более полного понимания излагаемого материала, будет дана общая информация о предприятии, отраженная в виде концептуальной карты, содержащей нормативно-правовые акты (далее – НПА) (рис. 1).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Концептуальная карта государственной корпорации «Роскосмос»

Далее представлена бизнес-модель «Роскосмоса» по шаблону Остервальдера (рис. 2).

Бизнес-модель					
Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностное предложение	Отношения с клиентом	Потребительские сегменты	
ФГУП «Центр космической подготовки им. Гагарина» ФГУП «Ракетно-космический центр «ЦСКБ-Прогресс» ФГУП «НПО им. Лавочкина» ПАО «Энергомаш» ПАО «Информационные спутниковые системы» ПАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» Казахстан: «Роскосмос» арендует «Байконур» у Казахстана до 2050 года	Отбор космонавтов и их подготовка Запуск космических аппаратов Испытание лётной техники Эксплуатация космодромов «Байконур», «Восточный», «Плесецк» Дистанционное зондирование Земли Лицензирование космической деятельности Выполнение федеральных целевых программ	Использование результатов космической деятельности для социально-экономического развития России Использование результатов дистанционного зондирования Земли для обновления топографических карт, мониторинга сельского хозяйства, определения реального местонахождения морских судов, проведения военной разведки	Ратификация договоров с Казахстаном для дальнейшего сотрудничества по вопросам космодрома «Байконур» Заключение контрактов с российскими предприятиями Заключение соглашений, договоров с другими странами: Республика Беларусь, ОАЭ, Аргентина, Куба	Государство Международные организации. До февраля 2022 года были подписаны контракты с OneWeb, NASA, SpaceX, ESA Российские организации Министерство обороны РФ Институт космических исследований РАН	
	Ключевые ресурсы				
Средства из федерального бюджета Денежные средства, получаемые от российских контрактов			Государственные заказы Контракты с российскими организациями Федеральные целевые программы		
Структура затрат			Источники доходов		
Аренда и обеспечение эксплуатации космодрома «Байконур» Обеспечение эксплуатации космодромов «Восточный», «Плесецк» Зарплаты космонавтам Закупка и перевозка ракет на космодромы Закупка топлива для ракет Закупка ракет			Поступления из федерального бюджета для выполнения Федеральных целевых программ		

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Бизнес-модель «Роскосмоса» по Остервальдеру

После анализа важной и основной информации о государственной корпорации составим цепочку создания ценности Портера для «Роскосмоса». Для удобства моделирования цепочка разделена отдельно на базовые (рис. 3) и вспомогательные операции (рис. 4).

Были использованы данные из годового отчета госкорпорации за 2020 г. и официального сайта Единой информационной системы в сфере закупок [12; 13].

Таким образом, была спроектирована цепочка создания ценности по Портеру, в которой были детально рассмотрены вспомогательные и базовые операции. Учитывая специфику отрасли и масштаб государственной корпорации, для «Роскосмоса» оптимально использовать мастерскую создания ценности. Проблемами в «Роскосмосе» являются: запуск ракеты в космос, встреча космонавтов с орбиты, координация логистических операций между дочерними предприятиями, выдача лицензий на осуществлении космической деятельности.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Цепочка создания ценности по Портеру для «Роскосмоса», базовые операции



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 4. Цепочка создания ценности по Портеру для «Роскосмоса», вспомогательные операции

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного анализа были рассмотрены различные конфигурации создания ценности (цепочка, мастерская, сеть), их отличительные характеристики. Сделан вывод о том, что предприятия могут использовать в своей практике гибридную конфигурацию создания ценности и что организации, активно работающие с интеллектуальным капиталом, могут как обладать большим объемом материальных активов, так и не владеть ими. На основе приведенного анализа архитектуры государственной корпорации «Роскосмос» можно сказать, что предприятию целесообразнее всего использовать мастерскую создания стоимости или гибридную конфигурацию создания ценности.

Библиографический список

1. Кашеварова Н.А. Построение модели жизненного цикла объектов интеллектуальной собственности на основе процессного подхода. *Научно-практический журнал «Изобретательство»*. 2015;15(10):8–14.
2. Сусов Р.В., Самолдин А.Н. Трансформации бизнес-процессов наукоемкого производства на основе цифровых моделей. В кн.: *XLV Академические чтения по космонавтике, посвященные памяти академика С.П. Королева и других отечественных ученых – пионеров освоения космического пространства: материалы 45-й всероссийской научной конференции*, г. Москва, 30 марта – 2 апреля 2021 г. М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана; 2021. С. 114–115.
3. Самолдин А.Н., Сусов Р.В. Имитационное моделирование в проектах цифровой трансформации бизнес-процессов. В кн.: *Технологии разработки и отладки сложных технических систем: материалы 7-й всероссийской научно-практической конференции*, г. Москва, 1–2 апреля 2020 г. М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана; 2021. С. 425–429.
4. Самолдин А.Н., Сусов Р.В., Горбачев А.С. Трансформация бизнес-процессов в условиях цифровизации производства. В кн.: *IX Чарновские чтения: материалы 9-й всероссийской научной конференции по организации производства*, г. Москва, 6–7 декабря 2019 г. М.: НОЦ «Контроллинг и управленческие инновации»; 2019. С. 141–146.
5. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. ГОСТ Р ИСО 15704–2008. Требования к стандартным архитектурам и методологиям предприятия. М.: Стандартинформ; 2010. 50 с.
6. Шиболденков В.А., Калинина О.А. Анализ специфики применения технологии process mining для моделирования бизнес-процессов на предприятиях аэрокосмической отрасли. В кн.: *XLV Академические чтения по космонавтике, посвященные памяти академика С.П. Королева и других отечественных ученых – пионеров освоения космического пространства: материалы 45-й всероссийской научной конференции*, г. Москва, 30 марта – 2 апреля 2021 г. М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана; 2021. С. 119–122.
7. Кашеварова Н.А., Курцев Н.О. Исследование роли нематериальных активов в формировании глобальной цепочки создания стоимости смартфонов. *Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность*. 2019;3:55–64.
8. Дроговоз П.А., Кашеварова Н.А. Механизм перспективных патентных исследований при создании космической продукции специального назначения в условиях военно-гражданской интеграции. *Аудит и финансовый анализ*. 2017;3-4:461–470.
9. Шиболденков В.А., Нестерова Е.С., Юсуфова О.М. Оценка значимости региональных экономических факторов и организационно-культурных профилей для цифровой бизнес-модели предприятия. *Вопросы инновационной экономики*. 2022;4(12):2561–2582. DOI <http://doi.org/10.18334/vinec.12.4.115326>
10. Известия. Минобороны России подписало контракт на поставку «Сарматов». <https://iz.ru/1380361/2022-08-16/minoborony-rossii-podpisalo-kontrakt-na-postavku-sarmatov> (дата обращения: 28.05.2023).
11. United State of America. *Sarbanes Oxley Law: PUBLIC LAW 107-204-JULY 30*. Washington: Authenticated U.S. government information GPO; 2002.
12. Роскосмос. *Годовой отчет Государственной корпорации «Роскосмос»*. <https://www.roscosmos.ru/22444/> (дата обращения: 28.05.2023).
13. Единая информационная система в сфере закупок. *Позиции плана закупки*. <https://zakupki.gov.ru/epz/orderplan/purchase-plan/card/position-info.html?id=734118&infoId=5534920> (дата обращения: 28.05.2023).

References

1. Kashevarova N.A. The model of intellectual property life-cycle design on the basis of process approach. *Scientific and practical journal "Invention"*. 2015;15(10):8–14. (In Russian).
2. Susov R.V., Samoldin A.N. Transformation of high-tech production business processes based on digital models. In: *XLV Academic Readings on Cosmonautics dedicated to the memory of academician Sergei Korolev and other Russian scientists – pioneers of space exploration: Proceedings of the 45th All-Russian Scientific & Practical Conference, Moscow, March 30 – April 2, 2021*. Moscow: Bauman Moscow State Technical University Publ. House; 2021. Pp. 114–115. (In Russian).

3. Samoldin A.N., Susov R.V. Simulation modeling in projects of digital transformation of business processes. In: *Technologies for the development and debugging of complex technical systems: proceedings of the 7th All-Russian Scientific Conference, Moscow, April 1–2, 2020*. Moscow: Bauman Moscow State Technical University Publ. House; 2021. Pp. 425–429. (In Russian).
4. Samoldin A.N., Susov R.V., Gorbachev A.S. Transformation of business processes in the conditions of production digitalization. In: *IX Charnov readings: materials of the 9th All-Russian Scientific Conference on the organizations and production, Moscow, 6–7 December 2019*. Moscow: REC Controlling and Management Innovations Research and Education Center; 2019. Pp. 141–146. (In Russian).
5. Federal Agency for Technical Regulation and Metrology. *GOST R ISO 15704-2008. Requirements for standard enterprise architectures and methodologies*. Moscow: Standartinform; 2010. 50 p. (In Russian).
6. Shiboldenkov V.A., Kalinina O.A. Analysis of the specifics of the use of process mining technology for modeling business processes at aerospace enterprises. In: *XLV Academic Readings on Cosmonautics dedicated to the memory of academician Sergei Korolev and other Russian scientists – pioneers of space exploration: proceedings of the 45th All-Russian Scientific Conference, Moscow, March 30 – April 2, 2021*. Moscow: Bauman Moscow State Technical University Publ. House; 2021. Pp. 119–122. (In Russian).
7. Kashevarova N.A., Kurtsev N.O. Research of the role of intangible assets in global value chain of smartphones. *Intellectual property. Industrial property*. 2019;3:55–64. (In Russian).
8. Drogovoz P.A., Kashevarova N.A. Future-oriented patent research mechanism for space-based technology development under the conditions of civil-military integration. *Audit and Financial Analysis*. 2017;3-4:461–470. (In Russian).
9. Shiboldenkov V.A., Nesterova E.S., Yusufova O.M. Assessing the relevance of regional economic factors and organizational and cultural profiles for the digital business model of an enterprise. *Russian Journal of Innovative Economics*. 2022;4(12):2561–2582. DOI <http://doi.org/10.18334/vinec.12.4.115326> (In Russian).
10. Izvestia. *Russian Ministry of Defense signed a contract for supply of Sarmat missiles*. <https://iz.ru/1380361/2022-08-16/minoborony-rossii-podpisalo-kontrakt-na-postavku-sarmatov> (accessed 28.05.2023). (In Russian).
11. United States of America. *Sarbanes Oxley Law: PUBLIC LAW 107-204-JULY 30*. Washington: Authenticated U.S. government information GPO; 2002.
12. Roscosmos. *Annual report of Roscosmos*. <https://www.roscosmos.ru/22444/> (accessed 28.05.2023).
13. Unified Information System in the field of procurement. *Items of the purchase plan*. <https://zakupki.gov.ru/epz/orderplan/purchase-plan/card/position-info.html?id=734118&infoId=5534920> (accessed 28.05.2023). (In Russian).

Страхование критического импорта как инструмент поддержки предпринимателей в условиях санкций

Аверин Александр Валентинович^{1,2}

Д-р юрид. наук, проф. каф. финансового права и таможенной деятельности¹,
проф. каф. теории и истории государства и права²
ORCID: 0000-0001-5038-9550, e-mail: gpp_vlg@mail.ru

Баранова Алла Федоровна¹

Канд. экон. наук, доц. каф. правового и организационного обеспечения бизнес-процедур
ORCID: 0000-0001-9571-8258, e-mail: afbaranova@gmail.com

Кутырев Андрей Михайлович¹

Студент
ORCID 0000-0001-5868-532X, e-mail: andrey2001kutirev@gmail.com

¹Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, Россия

²Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Владимир, Россия

Аннотация

В статье обоснована актуальность государственной поддержки критического импорта в современных условиях политических и экономических ограничений. Действующие экономико-политические условия развития Российской Федерации (далее – РФ) вносят существенные предпринимательские риски при заключении импортных контрактов на ввоз важнейших товаров и формируют необходимость введения дополнительных поддерживающих мер для импортеров тех товаров, которые в установленном порядке признаны критически значимыми для экономического развития страны. В результате проведенного исследования сделано заключение об отсутствии теоретических подходов к пониманию критического импорта и нормативного закрепления искомого понятия, предложено его авторское определение. На основе анализа нормативных правовых актов Евразийского экономического союза и федерального законодательства РФ описана система поддержки критического импорта на наднациональном уровне и уровне РФ. Проведен анализ товарной структуры перечней критически важной импортной продукции, на основе чего сделан вывод о масштабной зависимости РФ от товаров зарубежного производства. Оценена необходимость и описан алгоритм государственной поддержки страхования авансовых платежей при импорте критически важных товаров. Сформулирован вывод о необходимости комплексного подхода к поддержке критического импорта и предложен один из возможных инструментов его реализации.

Ключевые слова

Критический импорт, импорт, санкции, страхование импорта, авансовые платежи, субсидирование, предпринимательские риски

Для цитирования: Аверин А.В., Баранова А.Ф., Кутырев А.М. Страхование критического импорта как инструмент поддержки предпринимателей в условиях санкций // Вестник университета. 2023. № 8. С. 91–98.



Critical import insurance as a tool to support entrepreneurs under sanctions

Alexander V. Averin^{1,2}

Dr. Sci. (Jur.), Prof. at the Financial Law and Customs Activities Department¹,
Prof. at the Theory and History of State and Law Department²
ORCID: 0000-0001-5038-9550, e-mail: gpp_vlg@mail.ru

Alla F. Baranova¹

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Legal and Organizational Support for Business Procedures Department
ORCID: 0000-0001-9571-8258, e-mail: afbaranova@gmail.com

Andrey M. Kutyrev¹

Student
ORCID 0000-0001-5868-532X, e-mail: andrey2001kutirev@gmail.com

¹Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs, Vladimir, Russia

²Vladimir branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Vladimir, Russia

Abstract

The article substantiates the relevance of state support for critical imports in modern conditions of political and economic restrictions. The current economic and political conditions of Russia's development introduce significant business risks when concluding import contracts for importing critical goods and implementing additional supportive measures for importers of those goods that are duly recognized as critically important for the country's economic development. As a result of the conducted research the conclusion about the lack of theoretical approaches to the understanding of critical imports and normative fixation of the sought concept has been made. Based on the analysis of regulatory legal acts of the Eurasian Economic Union and federal legislation of Russia, the system of support for critical imports at the supranational level and the level of the Russian Federation has been described. The commodity structure of the critical imported products lists has been analyzed. On the basis of them the conclusion about the large-scale dependence of the Russian Federation on foreign-made goods has been made. The necessity of state support of insurance of advance payments for imports of critical goods has been assessed and the algorithm of state support of advance payments insurance for critical goods imports described. The conclusion about the need for a comprehensive approach to support critical imports has been formulated and the one of the possible tools for its implementation proposed.

Keywords

Critical imports, imports, sanctions, import insurance, advance payments, subsidies, business risks

For citation: Averin A.V., Baranova A.F., Kutyrev A.M. (2023) Critical import insurance as a tool to support entrepreneurs under sanctions. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 91–98.



ВВЕДЕНИЕ

Сохраняющаяся в течение длительного времени сырьевая модель российского экспорта обусловила медленное развитие или стагнацию обрабатывающего промышленного сектора страны. По итогам 2022 г. более 55 % отечественного экспорта пришлось на минеральное сырье, в то время как 60 % импорта составляет продукция с высокой добавленной стоимостью: машины, оборудования, транспортные средства и товары химической промышленности [1].

Формирование и развитие собственных обрабатывающих и высокотехнологичных производств в Российской Федерации (далее – РФ) не только требует значительного количества временных и финансовых ресурсов, но и характеризуется сильной зависимостью от импорта оборудования, комплектующих и технологий (в т. ч. средств программного обеспечения). Данная ситуация указывает на недостаточную самостоятельность государства в процессе наращивания производства технологически емкой продукции не только для экспорта, но и для внутреннего потребления.

Складывающиеся с 2014 г. экономические и политические условия ведения мировой торговли создают препятствия для импорта в РФ значимых для развития промышленности товаров и обуславливают активное развитие импортозамещения. Несмотря на достигнутые результаты в наращивании собственных производственных мощностей, события 2022 г., связанные с началом проведения РФ специальной операции на Украине, повлекли за собой ужесточение действующих санкций и иных ограничений, в условиях которого поставки важнейших деталей, оборудования, комплектующих и технологий стали труднодоступны или невозможны. Итогом актуальной экономической ситуации является формирование критического уровня зависимости РФ от импорта товаров в ряде наиболее уязвимых секторов экономики.

Действующие экономико-политические условия развития РФ вносят существенные предпринимательские риски при заключении импортных контрактов на ввоз важнейших товаров и формируют необходимость введения дополнительных поддерживающих мер для импортеров тех товаров, которые в установленном порядке признаны критически значимыми для экономического развития страны.

МАТЕРИАЛЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Научный обзор критического импорта российскими специалистами нельзя назвать обширным. На сегодняшний день издано лишь незначительное количество трудов в рамках рассматриваемой темы, среди которых наиболее значимыми представляются работы С.С. Шувалова [2], Т.М. Воротынцевой и Е.М. Филаткиной [3], Р.В. Кодачигова и Е.Ю. Цикаревой [4; 5], Т.И. Юшиной [6]. В то же время новизна феномена страхования критического импорта РФ обуславливает отсутствие изданных научных работ и аналитических материалов по проблеме и определяет необходимость комплексного исследования вопроса.

Целью настоящего исследования выступает оценка значимости и потенциальной эффективности страхования критического импорта как инструмента поддержки российских предпринимателей в условиях санкций. Среди научных задач в рамках статьи можно выделить:

- определение понятия критического импорта;
- уточнение товарной структуры и объемов критического импорта РФ в 2014–2022 гг.;
- анализ организации страхования предпринимательских рисков при импорте критически важных товаров на территорию РФ;
- определение преимуществ страхования критического импорта с точки зрения развития национальной экономики;
- выявление перспективных направлений развития государственной поддержки критического импорта.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТИЧЕСКОГО ИМПОРТА

Понятие критического импорта сегодня отсутствует на законодательном уровне. Среди результатов работы исследователей, рассматривающих данный вопрос, нет единого мнения по поводу определения критического импорта, однако многие солидарны относительно сущности данного критерия. Представляется, что импорт конкретного товара является критическим при одновременном существовании как минимум двух условий:

- 1) отсутствие или недостаточность товара, производимого внутри страны (объединения стран);
- 2) определяющее значение товара для развития (функционирования) экономики страны.

Так, например, критической будет зависимость государства от импорта основных потребительских товаров, производство (получение) которых в рамках страны невозможно (овощи, фрукты, зерновые культуры и пр.). Одновременно критическим импортом может считаться ввоз комплектующих к зарубежному высокотехнологичному оборудованию, которым оснащено отечественное производство.

Исходя из изложенного, под критическим импортом предлагается понимать ввоз в страну с последующим выпуском для внутреннего потребления тех значимых для функционирования и развития национальной экономики товаров, импортозамещение которых в данный период времени невозможно или недостаточно.

Учитывая сырьевую модель российской экономики, критическая импортозависимость наблюдается в отношении широко спектра товаров. Так, согласно системе нормативных правовых актов на уровне Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) и федеральному законодательству, критический импорт распространяется на товары пищевой промышленности, химических производств (в т. ч. сырья), фармацевтической продукции, медицинские товары, изделия целлюлозно-бумажной и текстильной промышленности (товарные группы 11, 12, 14, 15, 17, 18, 21, 25, 27, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 37, 38, 39, 40, 45, 47, 48, 49, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 72, 73, 74, 81, 82, 83, 84, 85, 90, 94, 96 Единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС (далее – (Е)ТН ВЭД ЕАЭС)) [7–11].

Стоит отметить, что критический импорт имеет место применительно не только к РФ, но и в рамках ЕАЭС. В условиях единого регулирования импорта на территории Союза вопросы установления, обнуления или изменения ставок ввозных таможенных пошлин регулируются Евразийской экономической комиссией (далее – ЕЭК).

В целях оказания первоочередных мер поддержки, направленных на повышение экономической устойчивости ЕАЭС и насыщение внутреннего рынка необходимыми товарами в условиях внешнего давления, ранее были приняты решения Совета ЕЭК от 17 марта 2022 г. № 37, от 5 апреля 2022 г. № 46, от 15 апреля 2022 г. № 76, а также решения Коллегии ЕЭК от 12 апреля 2022 г. № 63 и от 19 апреля 2022 г. № 66. Эти решения предусматривали обнуление ставок ввозных таможенных пошлин в отношении широкой номенклатуры товаров (1 307 кодов ТН ВЭД ЕАЭС) до 30 сентября 2022 г. Мера позволила оказать существенную поддержку как потребителям готовой продукции в ряде стран ЕАЭС, так и импортозависимым производителям. Однако, принимая во внимание текущее ужесточение антироссийских экономических и политических санкций, уполномоченными органами ЕАЭС названные тарифные льготы были продлены до 31 марта 2023 г., но перечень товаров критического импорта был сокращен, что свидетельствует об успехе частичного импортозамещения по особо уязвимым товарным группам.

На сегодняшний день действуют следующие меры поддержки критического импорта в рамках ЕАЭС:

- 1) обнуление ставок ввозных таможенных пошлин до 31 марта 2023 г. [8; 9; 11];
- 2) применение тарифных льгот [10].

Кроме того, таможенные органы осуществляют таможенное оформление товаров критического импорта в первоочередном порядке, о чем свидетельствует аналитика сервиса для участников внешнеэкономической деятельности «Альта-софт» [12].

В то же время каждое государство ЕАЭС правомочно устанавливать собственные перечни товаров критического импорта. К товарам, предусмотренным национальными перечнями, могут применяться иные меры поддержки, чем предусмотренные на уровне ЕАЭС. Так, с ноября 2022 г. к товарам критического импорта на территорию РФ применим новый пакет поддерживающих мер – государственная поддержка страхования авансовых платежей.

Согласно Распоряжению Правительства РФ от 15.11.2022 № 3456-р «Об утверждении перечня продукции критического импорта, при осуществлении страховой поддержки импорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка», государство во взаимодействии с акционерным обществом «ЭСКАР» (Группа российского экспортного центра) предоставляет импортерам соответствующей продукции возможность застраховать авансовые платежи по импортным контрактам на сумму до 90 %. При этом категории рисков расширены: коммерческие риски, заключающиеся в нежелании или невозможности исполнения контрагентом обязательств по поставке товаров, дополнены рисками политического характера (контрагент не имеет возможности исполнить свои обязательства из-за введенных государственных запретов).

По мнению авторов настоящего исследования, актуальность данной меры поддержки критического импорта соответствует сложившейся экономико-политической обстановке и имеет важное значение для поддержания и развития отечественной экономики.

ТОВАРЫ КРИТИЧЕСКОГО ИМПОРТА

Товары, на которые распространяется рассматриваемая гарантия, можно условно разделить на три группы (в соответствии с перечнем, утвержденным Распоряжением Правительства РФ от 15.11.2022 № 3456-р):

- 1) товары, необходимые для поддержания и развития сельскохозяйственного производства (в данную группу входят живые животные, растения, овощи, злаки, семена, сахара, вода, чай, кофе и пр. (товарные группы 01, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 ЕТН ВЭД ЕАЭС));
- 2) товары, необходимые для поддержания и развития промышленного производства (данная группа включает широкий перечень товаров: минеральные вещества, руды и промышленные масла, химические соединения и вещества, спирты, кислоты, лекарственные компоненты и вещества, пигменты и красящие вещества, эфирные масла, мыло, поверхностно-активные вещества, фототовары, стройматериалы, полимеры, пластмасса, бумага, ткани, нити, оптика, машины и оборудование и пр. (товарные группы 15, 18, 21, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 37, 38, 39, 40, 42, 44, 47, 48, 52, 54, 55, 56, 59, 60, 63, 68, 69, 70, 72, 73, 75, 81, 82, 83, 84, 85, 87, 90, 94, 96 ЕТН ВЭД ЕАЭС));
- 3) работы, услуги и результаты интеллектуальной деятельности (данная категория включает в себя работы, услуги и результаты интеллектуальной деятельности в следующих областях: добыча нефти и газа; производство промышленных газов; производство фармацевтических субстанций и лекарственных средств; производство оружия и боеприпасов; производство машин, оборудования, электротехники, транспортных средств, комплектующих, игрушек; программное обеспечение, строительство и др.).

Необходимо подчеркнуть, что перечень товаров критического импорта в рамках РФ значительно шире, чем в рамках ЕАЭС, и охватывает практически все области экономической деятельности. Данное положение, с одной стороны, указывает на значительную зависимость РФ от импорта широкого спектра товаров, а с другой – может говорить о масштабной активизации промышленного и технологического развития страны.

АЛГОРИТМ СТРАХОВАНИЯ КРИТИЧЕСКОГО ИМПОРТА

Реализация государственной поддержки импорта критически важных товаров на территорию РФ осуществляется посредством предоставления государственной гарантии АО «ЭСКАР» на сумму более 650 млрд рублей в сфере страхования авансовых платежей при импорте в страну товаров, поименованных в рассмотренном перечне.

Среди обязательных условий получения поддержки применяются следующие:

- 1) импортируются товары (услуги, работы, результаты интеллектуальной деятельности), включенные в перечень продукции критического импорта в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 15.11.2022 № 3456-р;
- 2) на дату подписания договора страхования отсутствует просроченная задолженность по застрахованным поставщикам;
- 3) страхователь не является офшорной компанией, и суммарная доля участия офшорных компаний в уставном капитале страхователя не превышает 50 % [13].

Согласно официальной информации, алгоритм реализации рассматриваемого мероприятия представляет собой следующее:

- 1) импортер (физическое или юридическое лицо) заключает договор страхования авансовых платежей с акционерным обществом «ЭСКАР» (организация в свою очередь запрашивает страховое обеспечение из государственных средств);
- 2) российский участник внешнеэкономической деятельности вносит авансовый платеж в адрес иностранного контрагента (в том числе с привлечением кредитных средств);
- 3) в случае нарушения контрагентом данных российскому импортеру обязательств импортер вправе запросить страховое возмещение авансового платежа в размере до 90 % от уплаченной суммы.

В январе 2023 г. первый договор на страхование авансовых платежей в рамках импорта критически значимых товаров заключила компания «Кофе Плюс», выпускающая более 100 тонн кофе в месяц для поставки в крупнейшие сетевые кофейни и фаст-фуды.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАХОВОЙ ПОДДЕРЖКИ КРИТИЧЕСКОГО ИМПОРТА

Основными преимуществами нововведения для импортеров критически важных зарубежных товаров выступают:

- повышение надежности сделки с точки зрения зависимости от экономико-политических условий;
- возможность безопасно заключать несколько импортных контрактов в рамках одного договора страхования;
- возможность выбирать более выгодные экономические условия сделки ввиду снижения роли репутации контрагента.

В то же время основным результатом страхования критического импорта для РФ выступает наращивание объемов ввоза товаров, необходимых для поддержания и развития отечественной экономики (прежде всего в промышленном и инновационном секторах). Это связано с тем, что, согласно результатам анализа товарной структуры импорта товаров в РФ, в 2022 г. с обострением политической обстановки произошел резкий спад ввоза машин, оборудования, энергоемких и высокотехнологичных товаров, строительных материалов, целлюлозно-бумажной продукции и прочих товаров, по которым к концу 2022 г. наблюдался дефицит [1]. Кроме того, прекращение деятельности зарубежных страховых организаций на территории РФ (с российскими импортерами) привело к отсутствию возможности страхования предпринимательских рисков, что, в свою очередь, обусловило необходимость внесения авансовых платежей без отсрочки (рассрочки), повышение издержек участников ВЭД и привело к значительному росту цен на внутреннем рынке. Данная тенденция стала очевидна не только в промышленном секторе, но и в сфере розничной торговли товарами широкого потребления (продукты, бытовая химия, обувь, одежда, детские товары и пр.). В этих условиях страхование авансовых платежей для импортеров товаров критической необходимости позволило не только сдержать дальнейший рост цен на внутреннем рынке, но и ликвидировать сформировавшуюся наценку, вернув потребительские цены на прежний уровень.

Однако, несмотря на возможность страхования предпринимательских рисков импортеров с российской стороны, предприниматели оказались лишены возможности отсрочить или рассрочить авансовый платеж по контрактам. Учитывая, что привлечение кредитных средств доступно не каждому импортеру (в особенности малому и среднему бизнесу), действие санкций спровоцировало уход с рынка значительной доли импортеров. В сложившихся условиях представляется целесообразным со стороны государства рассмотреть пути восстановления прежних условий ведения торговли для российских участников ВЭД, включая возможность предоставления средств на условиях отсрочки и рассрочки их возврата, которые коррелировали бы с циклом поставки и реализации товаров критического импорта. Иными словами, необходимо искусственно воссоздать условия ведения внешней торговли для российских импортеров, действовавшие до ужесточения санкций. В качестве одного из возможных мероприятий, дополняющих возможность страхования авансовых платежей по импортным контрактам, возможно предложить субсидирование импортных кредитов на приобретение критически важных товаров по аналогии с действующей системой поддержки экспорта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, внешнеэкономические и политические ограничения, действующие в отношении РФ, наложили серьезный отпечаток на формирование критической зависимости от импорта широкого спектра товаров, необходимых для поддержания и развития отечественной экономики (промышленного производства). Уход с российского рынка зарубежных страховых компаний, предупреждающих предпринимательские риски для импортеров, создал предпосылки к прекращению деятельности представителей малого и среднего бизнеса и росту внутрирыночных цен на импортные товары. В связи с этим государство субсидировало покрытие экономических и политических рисков предпринимателей, запустив программу страхования авансовых платежей при импорте критически значимых товаров, включенных в соответствующий перечень. Данная мера поддержки критического импорта была введена с конца ноября 2022 г. и в совокупности с другими инструментами (обнуление ставок ввозных таможенных пошлин и приоритет при таможенном оформлении) позволила нарастить объем ввоза необходимой продукции и купировать дальнейший рост цен на импортные товары. Тем не менее даже в условиях доступности страховой поддержки авансовых платежей для импортеров критически важных

товаров остался нерешенным вопрос отсрочки и рассрочки таких платежей. Следовательно, представляется необходимым рассмотреть возможность построения системы поддержки импорта критически значимой продукции по аналогии с существующими алгоритмами государственной поддержки экспорта.

Библиографический список

1. Федеральная таможенная служба Российской Федерации. *Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации со всеми странами*. <http://stat.customs.gov.ru/documents> (дата обращения: 14.06.2023).
2. Шувалов С.С. *Импортзамещение: области критической импортозависимости и возможности контрактной системы закупок*. ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2016;1:78–91.
3. Воротынцева Т.М., Филаткина Е.М. Внешнеэкономическая стратегия в Евразийском экономическом союзе в условиях развития пандемии коронавирусной инфекции. В кн.: Сауренко Т.Н., Воротынцевой Т.М. (отв. ред.). *Экономические стратегии ЕАЭС: проблемы и инновации: сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции, г. Москва, 14 апреля 2020 г.* М.: РУДН; 2020. С. 75–86.
4. Кодачигов Р.В., Цикарева Е.Ю. Особенности импорта продукции машиностроительной отрасли в условиях геополитической и макроэкономической нестабильности в России. *Приволжский научный вестник*. 2016;6(58):38–41.
5. Цикарева Е.Ю., Кодачигов Р.В. Перспективы развития импорта машинотехнической продукции в Россию в условиях экономической нестабильности. *Инновационная экономика*. 2016;6(58):4–5.
6. Юшина Т.И. «Критические» металлы и оценка их импортозависимости для российской промышленности. *Горный журнал*. 2018;12:47–52.
7. Российская Федерация. *Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.11.2022 № 3456-р «Об утверждении перечня продукции критического импорта, при осуществлении страховой поддержки импорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка»*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_431522/ (дата обращения: 14.06.2023).
8. Евразийский экономический союз. *Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 23.09.2022 № 150 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза в отношении отдельных видов товаров, а также о внесении изменений в некоторые решения Комиссии Таможенного союза и Совета Евразийской экономической комиссии»*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_427447/ (дата обращения: 14.06.2023).
9. Евразийский экономический союз. *Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 28.09.2022 № 135 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза в отношении отдельных видов товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза в целях обеспечения устойчивости экономик государств – членов Евразийского экономического союза»*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_427911/ (дата обращения: 14.06.2023).
10. Евразийский экономический союз. *Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 17.10.2022 № 159 «О внесении изменений в Решение Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 130 и некоторые решения Совета Евразийской экономической комиссии в отношении отдельных видов товаров для производства и реализации продовольственной и парфюмерно-косметической продукции, а также тканей и нитей»*. <https://www.alt.ru/tamdoc/22sr0159/> (дата обращения: 14.06.2023).
11. Евразийский экономический союз. *Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25.10.2022 № 154 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза в отношении отдельных видов пищевых продуктов и кнопочных переключателей»*. <https://www.alt.ru/tamdoc/22kr0154/> (дата обращения: 14.06.2023).
12. Альта-Софт. *Освобождения и льготы на ввозимые в ЕАЭС товары*. https://www.alt.ru/tnved/ett_benefit/ (дата обращения: 15.06.2023).
13. ЭКСАР. *Страхование авансовых платежей*. <https://www.exiar.ru/products/dlya-rossiyskikh-importerov/strakhovanie-avansovykh-platizhey/> (дата обращения: 15.06.2023).

References

1. Federal Customs Service of Russia. *Commodity structure of exports and imports of the Russian Federation with all countries*. <http://stat.customs.gov.ru/documents> (accessed 14.06.2023).
2. Shuvalov S.S. Import substitution: areas of critical import dependence and possibility of contract procurement system. *ETAP: Economic Theory, Analysis, Practice*. 2016;1:78–91. (In Russian).
3. Vorotyntseva T.M., Filatkina E.M. Foreign economic strategy in the Eurasian Economic Union in the context of the coronavirus pandemic development. In: T.N. Saurenko, T.M. Vorotyntseva (eds.) *EAEU economic strategies: problems and innovations: Proceedings of the III All-Russian Scientific and Practical Conference, Moscow, April 14, 2020*. Moscow: RUDN University; 2020. Pp. 75–86. (In Russian).

4. Kodachigov R.V., Tsikareva E.Yu. Specificity of the engineering products imports in terms of geopolitical and macroeconomic instability in Russia. *Volga Scientific Bulletin*. 2016;6(58):38–41. (In Russian).
5. Tsikareva E.Yu., Kodachigov R.V. Prospects for the machinery and machinery products imports development to Russia in terms of economic instability. *Innovative economics*. 2016;3(8):4–5. (In Russian).
6. Yushina T.I. “Critical” metals and assessing their import dependence for the Russian industry. *Ore & Metals Publ. House*. 2018;12:47–52. (In Russian).
7. Russian Federation. *Order of the Government of the Russian Federation dated 15.11.2022 No. 3456-r “On approval of the products of critical imports list during the implementation of insurance support for imports of which state guarantee support is provided”*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_431522/ (accessed 14.06.2023). (In Russian).
8. Eurasian Economic Union. *Decision of the Council of the Eurasian Economic Commission dated 23.09.2022 No. 150 “On establishing import customs duties rates of the Unified Customs Tariff of the Eurasian Economic Union in relation to certain types of goods, as well as on amending some decisions of the Commission of the Customs Union and the Council of the Eurasian Economic Commission”*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_427447/ (accessed 14.06.2023). (In Russian).
9. Eurasian Economic Union. *Decision of the Eurasian Economic Commission Board dated 28.09.2022 No. 135 “On establishing import customs duties rates of the Unified Customs Tariff of the Eurasian Economic Union in relation to certain types of goods imported into the customs territory of the Eurasian Economic Union in order to ensure the Eurasian Economic Union member states’ economies stability”*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_427911/ (accessed 14.06.2023). (In Russian).
10. Eurasian Economic Union. *Decision of the Eurasian Economic Commission Council dated 17.10.2022 No. 159 “On amending the Decision of the Customs Union Commission dated 27.11.2009 No. 130 and some decisions of the Council of the Eurasian Economic Commission regarding certain types of goods for the production and sale of food and perfume and cosmetic products, as well as fabrics and threads”*. <https://www.alt.ru/tamdoc/22sr0159/> (accessed 14.06.2023). (In Russian).
11. Eurasian Economic Union. *Decision of the Eurasian Economic Commission Board dated 25.10.2022 No. 154 “On establishing import customs duties rates of the Unified Customs Tariff of the Eurasian Economic Union in relation to certain types of food products and push-button switches”*. <https://www.alt.ru/tamdoc/22kr0154/> (accessed 14.06.2023). (In Russian).
12. Alta-Soft. *Exemptions and benefits for goods imported into the EAEU*. https://www.alt.ru/tnved/ett_benefit/ (accessed 15.06.2023). (In Russian).
13. EXIAR. *Advance payment insurance*. <https://www.exiar.ru/products/dlya-rossiyskikh-importerov/strakhovanie-avansovykh-plat-zhey/> (accessed 15.06.2023).

Методология присвоения ESG-рейтингов

Жатикова Дарья Владиславовна

Студентка

ORCID: 0000-0001-7440-3601, e-mail: drv-185@mail.ru

Щербаченко Петр Сергеевич

Канд. экон. наук, доц. департамента корпоративных финансов и корпоративного управления

ORCID: 0000-0002-1101-1181, e-mail: pshcherbachenko@fa.ru

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье представлены результаты исследования методологий присвоения индексов и ESG-рейтингов, составления ESG-рэнкинга крупнейшими российскими рейтинговыми агентствами Аналитического кредитного рейтингового агентства, Национального рейтингового агентства, акционерного общества «Эксперт РА», Российского союза промышленников и предпринимателей. Обозначены причины актуальности данного вопроса: рост негативного воздействия на окружающую среду, обострение социальных и корпоративных проблем. Изложены теоретические основы исследования трех ключевых блоков: экология (E), социум (S), корпоративное управление (G). Проведен детальный анализ известных рейтинговых шкал оценивания уровня устойчивого развития российских предприятий, обнаружены отличительные особенности. Подчеркнуто влияние позиции компании в рейтинге устойчивого развития на выстраивание долгосрочных доверительных отношений организации с инвесторами, контрагентами, потребителями и персоналом, средствами массовой информации и экспертным сообществом, а также органами государственной власти. В результате исследовательской работы авторами предложена собственная методология присвоения ESG-рейтингов, которая может послужить основой для обобщения всех имеющихся на рынке технологий оценки степени следования компаний ESG-повестке.

Ключевые слова

ESG-рейтинг, объект рейтингования, методология составления рейтингов, устойчивое развитие, рэнкинг, инструменты ESG-оценки

Для цитирования: Жатикова Д.В., Щербаченко П.С. Методология присвоения ESG-рейтингов // Вестник университета. 2023. № 8. С. 99–108.

Methodology for assigning ESG ratings

Daria V. Zhatikova

Student

ORCID: 0000-0001-7440-3601, e-mail: drv-185@mail.ru

Peter S. Scherbachenko

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Corporate Finance and Corporate Governance Department

ORCID: 0000-0002-1101-1181, e-mail: pshcherbachenko@fa.ru

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Abstract

The article presents study results of methodologies for assigning indices and ESG rating, ESG ranking by the largest Russian rating agencies: Analytical Credit Rating Agency, National Rating Agency, Expert RA JSC, and the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. Growth of negative impact on the environment and aggravation of social and corporate problems have been outlined as relevance reasons of the issue. Theoretical bases of three key blocks (ecology (E), society (S), corporate governance (G)) have been stated. Known rating scales for assessing the level of sustainable development of Russian enterprises have been analyzed and distinctive features found. The influence of a company's position in the sustainable development rating on construction of long-term trusting relations of the organization with investors, counterparties, consumers, staff, mass media, and expert community, as well as public authorities has been emphasized. As a result of the research work the authors have proposed their own methodology for assigning ESG ratings that can serve as a basis for generalizing all the technologies available in the market to assess companies' compliance with the ESG agenda.

Keywords

ESG rating, rating object, rating methodology, sustainable development, ranking, ESG assessment tools

For citation: Zhatikova D.V., Scherbachenko P.S. (2023) Methodology for assigning ESG ratings. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 99–108.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы ESG-повестка становится все более актуальной. Глобализация, увеличение количества промышленных предприятий приводят к росту выбросов CO₂ в атмосферу, что в свою очередь обуславливает повсеместное ухудшение состояния окружающей среды, таяние ледников и смену климатических поясов. Общемировые социальные проблемы – рост неравенства, голод, ущемление прав людей – становятся ключевыми на повестке дня. Возрастают требования к бизнесу, ужесточается наказание за коррупционную составляющую и несоблюдение законодательства.

Компании, следующие принципам устойчивого развития Организации объединенных наций, приобретают дополнительные конкурентные преимущества, увеличивают лояльную клиентскую базу и получают доступ к новым внешним рынкам сбыта. Оценить соблюдение организациями ESG-принципов позволяют различные методологии присвоения рейтингов в трех ключевых сферах: экологической, социальной и корпоративной.

1. E (environmental) – экология: подходы объекта рейтинга к экологическим вопросам. Данный блок связан с управлением отходами, уровнем эмиссии CO₂, водо- и энергопотреблением, соблюдением экологического законодательства и стремлением компании к углеродной нейтральности.

2. S (social) – социум: решения объекта рейтинга в области социальной ответственности. Включает в себя вопросы взаимодействия с внутренними и внешними стейкхолдерами, безопасные и равные условия труда, достойный и справедливый уровень заработной платы, отсутствие гендерных стереотипов, инвестиции в социальную сферу, благотворительность и волонтерство.

3. G (governance) – корпоративное управление: область, связанная с методами и способами ведения бизнеса объектом рейтинга. Затрагивает сферу вознаграждения руководящего звена, эффективность и результативность функционирования компании, прозрачность ведения дел, минимизацию коррупции, уровень раскрытия финансовой и нефинансовой отчетности [1].

Индексы и рейтинги ESG позволяют выявить степень следования компании концепции устойчивого развития, а также спрогнозировать возможные корпоративные, социальные и экологические риски в процессе ее деятельности. Высокий ESG-показатель указывает на грамотное стратегическое мышление топ-менеджмента, нацеленность бизнеса на достижение долгосрочных результатов [2].

Ключевой вопрос исследовательской работы состоит в том, как свести различные методики, существующие на рынке, к единой системе и обеспечить прозрачность и сопоставимость данных оценок. Цель работы – на основе анализа имеющихся методологий составить авторский рейтинг, применимый для оценки экологической, социальной и управленческой составляющих компаний в различных сферах деятельности. Методология исследования включает в себя как теоретические методы (систематизация и выборка необходимых данных из документации рейтинговых агентств), так и эмпирические (группировка явлений по ключевым признакам, определение численных параметров объекта исследования, представление информации в таблично-графической форме, систематизация полученных результатов).

ОЦЕНКА ESG В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рейтинг представляет собой практический инструмент, используемый инвесторами и другими заинтересованными лицами для определения потенциального материального эффекта от вложения средств в рост и развитие того или иного предприятия. Рэнкинг – список организаций, сгруппированных по итогам оценки определенных ESG-факторов. Данная шкала выступает, скорее, PR-средством для роста узнаваемости бренда и повышения лояльности аудитории.

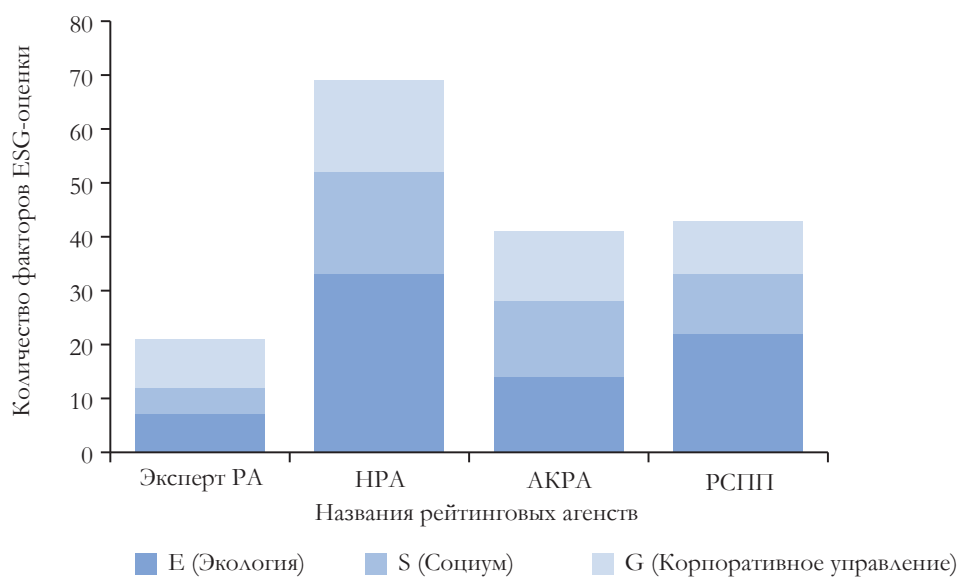
Инструментами для ESG-оценки в Российской Федерации (далее – РФ) являются:

- 1) индексы по устойчивому развитию Российского союза промышленников и предпринимателей (далее – РСПП);
- 2) рейтинговая система и рэнкинг ESG-прозрачности акционерного общества «Эксперт РА»;
- 3) ESG-рейтинг компаний нефинансового сектора Национального рейтингового агентства (далее – НРА);
- 4) рейтинг корпоративной устойчивости Аналитического кредитного рейтингового агентства (далее – АКРА);
- 5) рейтинг ESG и социальной эффективности рейтингового агентства «Анализ, Консультации и Маркетинг»;

б) другие отраслевые рейтинги открытости экологической, социальной и корпоративной информации [3].

В процессе составления индексов, рейтингов и ранжирований экспертами рейтинговых агентств проводятся анализ, качественная и количественная оценка информации, представленной в финансовой и нефинансовой отчетности, а также ранжирование с помощью внутренних баз данных; запрашиваются скрытые, но необходимые для рейтингования данные организаций; проводятся встречи и интервью с ведущими специалистами предприятий. Учитывается динамика различных показателей, их вес и важность в структуре оценки, практический опыт раскрытия информации, итоги процедур общественного заверения нефинансовой отчетности, применяется корректировка при возникновении непредвиденных обстоятельств или выявлении нерелевантных данных [4].

Сложность соотнесения рейтингов заключается в учете российскими агентствами различных факторов внутри разделов, касающихся экологического, социального и корпоративного управления. На рис. 1 представлена сравнительная характеристика учета показателей ESG крупнейшими рейтинговыми агентствами Эксперт РА, АКРА, НРА и РСПП.



Составлено авторами по материалам источника [3; 5; 8; 9]

Рис. 1. Сравнительная характеристика учета показателей ESG

В РФ основоположниками составления ESG-индексов по устойчивому развитию являются специалисты РСПП. С 2014 г. ежегодно выходят в свет индексы раскрытия информации «Ответственность и открытость» и «Вектор устойчивого развития» [3]. Независимая оценка деятельности компаний через их публичную отчетность переводит данные о корпоративной социальной ответственности и устойчивости бизнеса в верифицируемые количественные показатели. Первым в РФ инструментом для совместной оценки финансовых и ESG-показателей стал интегрированный индекс корпоративной устойчивости, продукт РСПП и АКРА, созданный в 2020 г. В табл. 1 представлены методика составления ключевых российских индексов, используемые при этом показатели и шкала оценки, а также итоговая группировка компаний.

Наиболее известным российским рейтинговым агентством, признанным на международном уровне, является акционерное общество «Эксперт РА». В 2022 г. их рейтинговая шкала существенно модифицировалась: к результатам оценки разделов, касающихся окружающей среды, общества, качества управления, добавились стресс-факторы и факторы поддержки.

Основные моменты при подсчете балльной оценки:

1) вес ключевых факторов, являющиеся материалом для оценки, отличается в зависимости от раздела исследования;

2) стресс-факторы влияют на снижение рейтинга, а факторы поддержки – на его рост;

3) ключевые параметры методологии оцениваются по шкале от – 1 до 1.

Итоговый рейтинг компании определяется с учетом полученного числового значения или же вне зависимости от оценки – по триггеру, которым может являться критически значимое нарушение принципов-ESG объектом исследования или его дочерними предприятиями [5].

Таблица 1

Методика составления индексов в РФ

Рейтинговое агентство	Методика составления индексов	Используемые показатели	Шкала оценивания	Результаты оценки
Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)	Индекс «Ответственность и открытость»			
	1. Используются данные публичных нефинансовых отчетов компаний, опубликовано не позднее 25.11 2. Формируется базовая выборка крупных российских компаний по объему реализации продукции, предоставления услуг 3. Проводится процедура предквалификационного отбора: анализ наличия информации об устойчивом развитии 4. Итоговый индекс – среднее значение индивидуальных индексов по компаниям из финальной выборки	1. Всего 43 показателя: – 39 кросс-отраслевых; – 4 отраслевых 2. 71 индикатор 3. 28 показателей индекса – простые (раскрываются через один индикатор) 4. 15 показателей индекса – сложные (для каждого используется от 2 до 4 индикаторов)	1. Отчетность: – 5б. (данные за 3 и более г.), – 4б. (данные за 2 г.), – 3 б. (сведения за год). 2. Иллюстрации: + 2б. за конкретный пример при помощи иллюстрации 3. Декларация: + 1б. – тема рассмотрена в общем виде, присутствует ссылка на кор. отчет; + 0б. – нет информации	1. Группа А – индивидуальное значение индекса выше 0,75 2. Группа В+: 0,65–0,74 3. Группа В: 0,5–0,64 4. Группа С: 0,45–0,54 5. Компании со значением менее 0,45 не входят в индекс
	Индекс «Вектор устойчивого развития»			
	1. Используется информация, представленная в нефинансовой отчетности организаций 2. В выборку входят компании с индивидуальным значением индекса «Ответственность и открытость» 0,45 и более (группы А, В+, В и С) 3. Оценки организации по отдельным показателям суммируются и делятся на общее количество (12)	1. Всего 12 показателей: – 10 показателей результативности; – 2 показателя управления 2. Существуют отдельные основания для учета других показателей	1. Для результативности: – 1б. – негативная динамика за год и 3 г. (сравнение значений за 2018 г. и 2020 г.); – 0,5б. – отрицательная динамика за 2 г.; – 0б. – отсутствие динамики; + 0,5б. – положительная динамика за 2 г.; + 1б. – позитивная динамика за год и 3 г.	1. Группа А: компании с индивидуальным значением индекса выше 0,25 2. Группа В: значения индекса компании 0,01–0,25 3. Группа С: компании со значениями индекса в диапазоне 0,16–0,00

Составлено авторами по материалам источника [3]

На основе ESG-рейтинга организации составляется детальный ESG-рэнкинг, который отличается методикой и рейтинговыми диапазонами. В первую очередь определяются риски – отраслевые, отраслевые, внутрикорпоративные – и степень их воздействия на компанию, после чего рассчитывается конечный вес каждого фактора. Затем оцениваются ключевые ESG-факторы и субфакторы по 221 индикатору [6]. Оценка строится, исходя из результатов по трем направлениям:

- 1) наличие необходимых политик и программ в организации, степень детализации особенностей устойчивого развития;
- 2) полнота и прозрачность отчетности;
- 3) эффективность и результативность деятельности бизнеса.

По итогу составляется рэнкинг, исходя из результатов суммарной оценки трех факторов за вычетом стресс-влияния. Каждую организацию относят к одному из 9 классов в диапазоне от С до ААА, которые отражают степень следования компании ESG-повестке [6]. Соотношение рейтинговой шкалы и ESG-рэнкинга агентства «Эксперт РА» представлено в табл. 2.

Рейтинговая шкала агентства «Эксперт РА»

Категория	Уровень	Диапазон оценки	Определение	Рэнкинг	Рейтинговый диапазон
ESG-I	ESG-I	$\geq 0,70$	Наивысший уровень соблюдения принципов ESG	–	–
ESG-II	ESG-II(a)	[0,57; 0,70)	Очень высокий уровень устойчивого развития	AAA	Дополнительные незначительные меры в сфере ESG могут улучшить оценку
	ESG-II(b)	[0,44; 0,57)		AA	
	ESG-II(c)	[0,31; 0,44)		A	
ESG-III	ESG-III(a)	[0,18; 0,31)	Высокий уровень устойчивого развития	BBB	Реализация ряда мер для управления ESG-рисками, которым подвержена организация
	ESG-III(b)	[0,05; 0,18)		BB	
	ESG-III(c)	[–0,08; 0,05)		B	
ESG-IV	ESG-IV(a)	[–0,21; –0,08)	Приемлемый уровень устойчивого развития	CCC	Необходимы многочисленные способы и инструменты управления ESG-рисками
	ESG-IV(b)	[–0,34; –0,21)		CC	
	ESG-IV(c)	[–0,47; –0,34)		C	
ESG-V	ESG-V	$< -0,47$ или по триггеру	Не учитываются интересы в области устойчивого развития	–	–
ESG-W	ESG-W	По триггеру	Есть фиксация нарушения интересов в области устойчивого развития	–	–

Составлено авторами по материалам источника [5; 6]

АКРА представляет ESG-оценку компаний только по их запросу, что и отличает его от других. При наличии договора с клиентом, получения от него как отчетности, имеющейся в открытом доступе, так и непубличных данных, а также после проведения множественных интервью с представителями компании рейтинговое агентство делает качественный анализ ESG-практики в данной организации и выставляет свой рейтинг [7].

Методология АКРА имеет схожую модель с рейтинговым агентством «Эксперт РА». Итоговый балл является взвешенной оценкой по трем блокам: «Экология», «Социальная ответственность» и «Управление». Ключевое отличие методик заключается в том, что шкала оценивания в АКРА имеет диапазон от 1 до 5, при этом вес всех блоков одинаков и не зависит от отрасли, в которой функционирует объект исследования. В табл. 3 представлена итоговая ESG-оценка со шкалой из 7 категорий и 17 подуровней.

Рейтинговая шкала агентства АКРА

Категория	Оценка	Границы	Описание
ESG-A	ESG-1	1–1,5	Вопросы ESG – приоритетные в деятельности
ESG-B	ESG-2	1,5–1,7	ESG уделяется повышенное внимание
	ESG-3	1,7–1,9	
	ESG-4	1,9–2,1	
ESG-C	ESG-5	2,1–2,3	ESG уделяется достаточное внимание
	ESG-6	2,3–2,5	
	ESG-7	2,5–2,7	
ESG-D	ESG-8	2,7–2,9	Значительной доле аспектов ESG уделяется внимание
	ESG-9	2,9–3,1	
	ESG-10	3,1–3,3	

Окончание табл. 3

Категория	Оценка	Границы	Описание
ESG-E	ESG-11	3,3–3,5	Некоторые вопросы ESG не рассматриваются
	ESG-12	3,5–3,7	
	ESG-13	3,7–3,9	
ESG-F	ESG-14	3,9–4,1	В отношении ESG нет четкой стратегии
	ESG-15	4,1–4,3	
	ESG-16	4,3–4,5	
ESG-G	ESG-17	4,5–5	Работа по вопросам ESG не ведется

Составлено авторами по материалам источника [8]

Старейшим рейтинговым проектом в РФ является НРА. С 2019 г. оно присваивает некредитную ESG-оценку компаниям различных секторов в соответствии со степенью соблюдения международных и российских практик, ориентиров и стандартов в области устойчивого развития [9].

При расчете ESG-рейтинга НРА определяет итоговый балл, исходя из среднеарифметического блоков E, S и G. Диапазон оценки составляет от 0 до 1. Набор конечных показателей для анализа определяется в зависимости от отрасли, в которой объект исследования осуществляет свою деятельность (финансовый и нефинансовый сектор, промышленный и потребительский сегменты). В табл. 4 продемонстрирована шкала ESG-рейтинга от агентства НРА.

Таблица 4

Рейтинговая шкала агентства НРА

Уровень	Описание	Категория	Значение	Расшифровка
А – Продвинутый	Лидерство в интеграции повестки ESG	A1.esg	> 0,8–1	Очень высокий уровень интеграции повестки ESG
		A2.esg	> 0,6–0,8	Высокий уровень интеграции повестки ESG
В – Развивающийся	Организация в значительной мере интегрировала повестку ESG в деятельность	B1.esg	> 0,4–0,6	Достаточный уровень интеграции повестки ESG
		B2.esg	> 0,2–0,4	Средний уровень интеграции повестки ESG
С – Начальный	Организация находится на начальном уровне внедрения повестки ESG в деятельность	C.esg	> 0–0,2	Слабый уровень в развитии повестки ESG

Составлено авторами по материалам источника [9]

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исходя из проведенного анализа методологий присвоения ESG-рейтингов крупнейшими российскими агентствами, можно сделать вывод о том, что все они различаются и нет единого подхода к шкале оценивания устойчивого развития. Это является проблемой современной системы ESG-рейтингования в РФ [10]. Причиной данных расхождений являются неоднородность исследуемых факторов из-за учета отраслевой принадлежности объектов рейтингования, отсутствие единого спектра показателей и общепринятых методов исследования, а также различия в практике присвоения весовых коэффициентов одним и тем же атрибутам. Еще одним источником дивергенции ESG-рейтингов выступает отсутствие единых требований к публикации и раскрытию нефинансовой отчетности компаниями, что в свою очередь приводит к недостаточной прозрачности и низкой сопоставимости отчетов об устойчивом развитии [11; 12]. Для того чтобы привести к единому знаменателю разные российские методологии, авторами в табл. 5 предложена собственная шкала ESG-рейтингов, объединяющая преимущества, предложенные агентствами АКРА, агентством «Эксперт РА» и НРА.

Методология подсчета балльной оценки:

- 1) основа методики – три блока оценивания: «Экология», «Социальная политика», «Корпоративное управление», каждый из которых содержит определенный набор показателей;
- 2) диапазон значений для оценки показателей: от 0 до 5, где 0 – самое низкое значение, 5 – наиболее высокое;
- 3) наборы показателей дифференцируются в зависимости от отраслевой специфики;
- 4) учитывается вес экологических, социальных и управленческих факторов в зависимости от сферы деятельности организации;
- 5) итоговый балл модели – среднеарифметическое значение баллов оценки по трем обозначенным выше блокам.

Таблица 5

Рейтинговая шкала автора

Уровень	Описание	Категория	Значение	Определение
A+: уровень лучших международных практик	Лидирующие позиции компании в сфере устойчивого развития на уровне мировой арены	ESG-1	4,5–5	Наивысшая оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
A: высокий уровень	Компания придерживается принципов устойчивого развития во всех сферах деятельности	ESG-2	4–4,5	Очень высокая оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
		ESG-3	3,5–4	Высокая оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
B+: развивающийся уровень	Компания в значительной степени внедрила ESG-повестку в деятельность	ESG-4	3–3,5	Выше среднего оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
B: средний уровень	Компания следует ESG-повестке только в отдельных сферах деятельности	ESG-5	2,5–3	Средняя оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
		ESG-6	2–2,5	Приемлемая оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
C+: базовый уровень	В компании заложены основы устойчивого развития, нет четко выстроенной стратегии	ESG-7	1,5–2	Базовая оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
C: низкий уровень	Слабая интеграция ESG-повестки в деятельность компании – отдельные разовые действия	ESG-8	1–1,5	Низкая оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
		ESG-9	0,5–1	Очень низкая оценка следования ESG-принципам в процессе деятельности компании
X: пограничный уровень	В компании не учитываются интересы в области устойчивого развития	ESG-10	0–0,5	Предвидится нарушение ESG-принципов
Y: отрицательный уровень	Компания придерживается неустойчивого функционирования на рынке	ESG-11	По триггеру	Зафиксирован случай значительного нарушения ESG-принципов

Составлено авторами по материалам исследования

Для корректировки итоговой ESG-оценки возможно использование факторов поддержки и стресс-факторов. К последним будут относиться техногенные аварии, наносящие серьезный вред окружающей среде, а также существенные конфликты с заинтересованными сторонами, которые приведут к кризису

в регионе присутствия компании или значительному снижению операционной эффективности деятельности высшего руководства объекта рейтингования. Факторы поддержки будут определяться в каждом случае индивидуально в зависимости от специфики деятельности конкретной оцениваемой организации. При наличии нескольких показателей их значения будут суммироваться. Диапазон влияния факторов может варьироваться до 1:

- 1) умеренное влияние фактора (0,25);
- 2) значительное влияние фактора (0,5);
- 3) сильное влияние фактора (0,75);
- 4) очень сильное влияние фактора (1).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разработанный авторами рейтинг позволяет систематизировать и оптимизировать все имеющиеся шкалы оценивания, предоставляя возможность рейтинговым агентствам более эффективно проводить независимую оценку ESG-повестки в компаниях различных сфер деятельности. Новый метод рейтингования удовлетворит запрос участников рынка на состоятельные инструменты, позволяющие объективно исследовать деятельность организаций в области устойчивого развития.

Наличие обобщенного ESG-рейтинга позволит инвесторам по прозрачной системе анализировать организацию с точки зрения роста ее капитализации в будущем, а клиентам – выбирать продукцию тех предприятий, которые преуспевают в области устойчивого развития. При этом ESG-рейтинг влияет не только на выстраивание долгосрочных отношений компании с участниками фондового рынка, но и на репутацию, уровень доверия и лояльности со стороны потребителей и персонала, а также определяет характер взаимодействия с государственными органами, средствами массовой информации и экспертным сообществом. Четкая связь между доходностью бумаг и возможностями бизнеса к минимизации экологических и социальных рисков делает возможным привлечение новых акционеров и получение дополнительных ресурсов для масштабирования бизнеса, достижения долгосрочного успеха и выхода на новые международные рынки, чему способствует позиция компании в ESG-рейтинге [13; 14].

Библиографический список

1. Каныгин Г.В., Хорева Л.В. Концептуальное моделирование ESG-рейтингов: новый подход к принятию коллективных решений. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2022;1(115):24–29. DOI <https://doi.org/10.23670/IRJ.2022.115.1.074>
2. Myfin. Что такое ESG рейтинги и зачем они нужны белорусским компаниям. <https://myfin.by/stati/view/cto-takoe-esg-rejtingi-i-zacem-oni-nuzny-belorusskim-kompaniam> (дата обращения: 20.05.2023).
3. Российский союз промышленников и предпринимателей. *ESG индексы и рейтинги РСПП в области устойчивого развития*. <https://rspp.ru/activity/social/indexes/> (дата обращения: 20.05.2023).
4. Синельников А.В., Синельникова Т.А. Методологические аспекты присвоения корпоративного ESG-рейтинга в России. В кн.: Клейнер Г.Б., Константиныди Х.А., Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. (отв. ред.) *Трансформация социально-экономического пространства России и мира: сборник статей международной научно-практической конференции*, Сочи, 1–3 октября 2020 г. М.: Научно-исследовательский институт истории, экономики и права; 2020. С. 84–91.
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». *Методология присвоения рейтингов ESG агентством «Эксперт РА»*. <https://www.raexpert.ru/docbank//6fe/db0/e58/319de261e4481a610c45fe3.pdf> (дата обращения: 20.05.2023).
6. RAEX. *Rating Review. Новый ESG-рейтинг за октябрь 2022 года*. https://raex-rr.com/esg/ESG_rating (дата обращения: 20.05.2023).
7. АКРА. *Что такое ESG-оценки*. <https://www.acra-ratings.ru/about-ratings/ESG-assessments/> (дата обращения: 20.05.2023).
8. АКРА. *Методология ESG-оценки рейтингового агентства АКРА*. https://www.acraratings.ru/upload/iblock/c47/ptj2ybm pn87cqbpbkben26m9sjaps0n8/20220817_ESG-Methodology.pdf (дата обращения: 20.05.2023).
9. Рейтинговое агентство НРА. *Методология присвоения ESG-рейтингов Национальным рейтинговым агентством*. https://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic_article/Методология%20присвоения%20ESG-рейтингов%20%28версия%202.0%29.pdf (дата обращения: 20.05.2023).
10. Плешанов М. *Методология ESG-рейтингов: что важно знать компаниям*. <https://www.b-soc.ru/pppublikacii/metodologiya-esg-rejtingov-chto-vazhno-znat-kompaniyam/> (дата обращения: 20.05.2023).
11. Хачатрян А.В. Расхождение в ESG-рейтингах: зарубежные регуляторные тренды. *Финансовый журнал*. 2022;14(5):89–104. DOI <https://doi.org/10.31107/2075-1990-2022-5-89-104>

12. Третьякова Е.А. Российская ESG-аналитика: текущее состояние и ключевые проблемы. В кн.: Шибаева Н.А. (ред.) *Комплексное развитие территориальных систем и повышение эффективности регионального управления в условиях цифровизации экономики: материалы IV Национальной (Всероссийской) научно-практической конференции, Орел, 16 декабря 2021 г.* Орел: Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева. 2021. С. 253–261.
13. Овечкин Д.В. Ответственные инвестиции: влияние ESG-рейтинга на рентабельность фирм и ожидаемую доходность на фондовом рынке. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: экономика и экологический менеджмент.* 2021;1:43–53. DOI <https://doi.org/10.17586/2310-1172-2021-14-1-43-53>
14. EcoStandard.journal. *Все о рейтингах ESG. Спецпроект с Национальным Рейтинговым Агентством.* <https://journal.ecostandard.ru/esg/keys/vse-o-reytingakh-esg-spetsproekt-s-natsionalnym-reytingovym-agentstvom/> (дата обращения: 20.05.2023).

References

1. Kanygin G.V., Khoreva L.V. Conceptual modeling of ESG ratings: a new approach to collective decision-making. *International Scientific Research Journal.* 2022;1(115):24–29. DOI <https://doi.org/10.23670/IRJ.2022.115.1.074> (In Russian).
2. Myfin. *What are ESG ratings and why do Belarusian companies need them?* <https://myfin.by/stati/view/cto-takoe-esg-rejtingi-i-zacem-oni-nuzny-belorusskim-kompaniam> (accessed 20.05.2023). (In Russian).
3. Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. *ESG indices and RSPP ratings in the field of sustainable development.* <https://rspp.ru/activity/social/indexes/> (accessed 20.05.2023).
4. Sinelnikov A.V., Sinelnikova T.A. Methodological aspects of assigning a corporate ESG rating in Russia. In: Kleiner G.B., Konstantinidi H.A., Sorokozherdyev V.V., Hasheva Z.M. (eds.). *Transformation of socio-economic space in Russia and worldwide: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference, Sochi, October 1–3, 2020.* Moscow: Research Institute of History, Economics and Law; 2020. Pp. 84–91. (In Russian).
5. Expert RA Rating Agency. *Methodology for assigning ESG ratings by Expert RA Agency.* <https://www.raexpert.ru/docbank//6fe/db0/e58/319de261e4481a610c45fe3.pdf> (accessed 20.05.2023). (In Russian).
6. RAEX. Rating Review. *New ESG rating for October 2022.* https://raex-rr.com/esg/ESG_rating (accessed 20.05.2023). (In Russian).
7. ACRA. *ESG assessments.* <https://www.acra-ratings.ru/about-ratings/ESG-assessments/> (accessed 20.05.2023).
8. ACRA. *Methodology of ESG-assessment by the ACRA rating agency.* https://www.acraratings.ru/upload/iblock/c47/ptj2ybmp-n87cqbpbkben26m9sjaps0n8/20220817_ESG-Methodology.pdf (accessed 20.05.2023).
9. NRA Rating Agency. *Methodology for assigning ESG ratings by the National Rating Agency.* https://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic_article/Методология%20присвоения%20ESG-рейтингов%20%28версия%202.0%29.pdf (accessed 20.05.2023). (In Russian).
10. Pleshanov M. *Methodology of ESG ratings: what is important for companies to know.* <https://www.b-soc.ru/pppublikacii/metodologiya-esg-rejtingov-cto-vazhno-znat-kompaniyam/> (accessed 20.05.2023). (In Russian).
11. Khachatryan A.V. Divergence of ESG ratings: foreign regulatory trends. *Financial Journal.* 2022;14(5):89–104. DOI <https://doi.org/10.31107/2075-1990-2022-5-89-104> (In Russian).
12. Tretyakova E.A. Russian ESG analytics: current state and key problems. In: Shibaeva N.A. (ed.) *Integrated development of territorial systems and improving the efficiency of regional governance in digital economy: Proceedings of the IV National (All-Russian) Scientific and Practical Conference, Orel, December 16, 2021.* Orel: Orel State University named after I.S. Turgenev; 2021. Pp. 253–261.
13. Ovechkin D.V. Responsible investment: impact of ESG rating on firms' profitability and expected return on the stock market. *Scientific journal of NIU ITMO. Series: Economics and Environmental Management.* 2021;1:43–53. DOI <https://doi.org/10.17586/2310-1172-2021-14-1-43-53>
14. EcoStandard.journal. *All about ESG ratings. Special project with the National Rating Agency.* <https://journal.ecostandard.ru/esg/keys/vse-o-reytingakh-esg-spetsproekt-s-natsionalnym-reytingovym-agentstvom/> (accessed 20.05.2023).

Современная терминология менеджмента: англицизмы как средство адаптации к новым экономическим реалиям

Захарова Ирина Олеговна

Ассист. каф. иностранных языков

ORCID 0000-0003-0479-2116, e-mail: irina.sakharova@inbox.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

Предметом настоящего исследования является важная часть новейшей терминологии современной сферы управления, а именно англицизмы. Цель статьи заключается в определении роли англицизмов как эффективного средства адаптации участников управленческих процессов в Российской Федерации к современным экономическим условиям. На примере около 100 бизнес-терминов англоязычного происхождения в статье дается классификация англицизмов по структуре, способам образования, частоте употребления и сферам применения в менеджменте, приводится расшифровка значений отдельных компонентов заимствований, что способствует наилучшему пониманию и использованию терминологии сферы бизнес-управления специалистами. Англицизмы изначально проникали в русский язык для обозначения совершенно новых для российской действительности понятий и явлений, их возникновение, интеграция в словарный состав русского языка и активное употребление представляются неизбежным процессом, отвечающим коммуникативным нуждам общества. Благодаря своей высокой коммуникативной значимости англицизмы из сферы бизнеса прочно вошли в русский лексикон и широко в нем используются.

Ключевые слова

Англицизмы, англицизмы в сфере менеджмента, бизнес-терминология, терминология управленческих процессов, терминология менеджмента

Для цитирования: Захарова И.О. Современная терминология менеджмента: англицизмы как средство адаптации к новым экономическим реалиям // Вестник университета. 2023. № 8. С. 109–115.

Modern terminology of management: Anglicisms as a means of adaptation to new economic realities

Irina O. Zakharova

Assistant at the Foreign Languages Department
ORCID 0000-0003-0479-2116, e-mail: irina.sakharova@inbox.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The subject of this study is an important part of the latest terminology of the modern management sphere, namely, anglicisms. The purpose of the article is to determine the role of anglicisms as an effective means of adapting participants in management processes in Russia to modern economic conditions. On the example of about 100 business terms of English origin, the article gives a classification of anglicisms according to structure, methods of formation, frequency of use and areas of application in management, provides a decoding of the meanings of individual components of borrowings, which contributes to the best understanding and use of business management terminology by specialists. Anglicisms originally entered the Russian language to denote concepts and phenomena completely new to the Russian reality, their emergence, integration into the vocabulary of the Russian language and active use seem to be an inevitable process that meets the communicative needs of society. Due to their high communicative significance, anglicisms from business sphere have firmly entered the Russian lexicon and are widely used in it.

Keywords

Anglicisms, anglicisms in the field of management, business terminology, management processes terminology, management terminology

For citation: Zakharova I.O. (2023) Modern terminology of management: Anglicisms as a means of adaptation to new economic realities. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 109–115.



ВВЕДЕНИЕ

Новые экономические реалии требуют от участников экономических отношений высокой степени адаптируемости к современным условиям для эффективного решения новых задач. Одним из средств адаптации к новой экономической системе в Российской Федерации (далее – РФ) на рубеже XX–XXI вв. можно назвать англицизмы в сфере экономики в целом и управления бизнесом, в частности.

Англоязычная бизнес-терминология получила широкое распространение в РФ, начиная с 1990-х гг. При этом процесс проникновения англоязычных заимствований в русский язык приобрел поистине лавинообразный характер в связи с ликвидацией социалистического строя и исчезновением «железного занавеса» [1]. Данный процесс особенно активизировался в начале XXI в. по причине существенного увеличения интенсивности коммуникаций в различных сферах (экономической, политической, культурной), благодаря, в том числе, беспрецедентному рывку в развитии информационных технологий. Возникновение и взрывное развитие Интернета и новейших технических средств связи крайне упростило и ускорило процесс коммуникации между участниками экономической деятельности из разных стран.

Деловая сфера является одной из областей общественной жизни в РФ, испытавшей на себе максимальное влияние заимствований из английского языка. Это связано с полным отсутствием понятий и явлений, свойственных капиталистической системе, в постсоциалистической РФ 1990-х гг. Новые бизнес-термины хлынули в русский язык одновременно с возникновением и развитием капитализма в стране. Параллельно с переходом к капиталистической экономике широкое распространение в РФ получили разнообразные бизнес-теории, в том числе теории управления, исходным языком терминологии которых являлся английский по причине экономического доминирования на тот момент именно ведущих англоязычных стран: «Наличие в международной экономической терминосистеме устоявшихся терминов из английского языка привело к тому, что большинство заимствований представляют собой англоязычную терминологию» [2].

Так, в обиход прочно вошли такие лексемы, как маркетинг, бренд, мерчендайзинг, таргетинг, кастомизация, сегментирование (сфера рекламы и продвижения продукции); менеджмент, стартап, дедлайн, бизнес-кейс, аутсорсинг, КРІ, коуч (управление бизнесом); бонд, блокчейн, майнинг, крипт, койн (финансы); провайдер, девелопер, кэшбэк, маркетплейс, каршеринг (потребительские товары и услуги), фьючерсные торги, трейдер, брокер, ПРО, опцион, своп, хедж-фонд, шорт (биржевая сфера) и многие другие.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Источником приведенных в данной работе англицизмов стали российские средства массовой информации (телевидение: каналы «РБК», «Известия»; радио: «Бизнес ФМ», «Москва ФМ», «Коммерсант ФМ»; интернет-журналы и прочие Интернет-ресурсы, посвященные бизнесу). Случаи употребления фиксировались автором в период с сентября 2021 г. по январь 2023 г. В статье также были использованы материалы программы повышения квалификации для преподавателей Государственного университета управления, «Менторской поддержки студенческих проектов», разделов «Целеполагание», «Маркетинг и продвижение продукта», «Бизнес-планирование», «Дифференциация и оценка бизнес-идей» (08.11.2021 г. – 18.12.2022 г.).

Методами исследования данной работы являются анализ, сравнение, классификация, обобщение.

В статье был использован сервис подборки ключевых слов и оценки пользовательского интереса к определенным тематикам и словам Яндекс Wordstat, являющийся эффективным инструментом анализа предпочтительности и частотности употребления отдельных лексем населением.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Анализ англицизмов в современной российской деловой лексике показал, что существуют различные группы заимствований в зависимости от степени ассимиляции в русском языке, способа образования и структуры. Объединяет их высокая востребованность и частота использования среди участников управленческих процессов в бизнесе.

Отдельной разновидностью англицизмов в бизнес-сфере являются аббревиатуры, сохранившие графику языка-источника. Они состоят из начальных букв терминов и полностью сохраняют исходное написание. Данные заимствования используются в полностью неадаптированном виде, так как в случае трансформации произошла бы утрата мнемонических свойств исходной аббревиатуры. Как известно, мнемонические аббревиатуры используются для кодирования информации. При этом понятия

и термины преобразуются в компактную систему, с помощью которой можно без усилий восстановить каждое исходное слово [3].

Среди англицизмов в сфере менеджмента есть целый ряд подобных аббревиатур. Один из основных терминов современного целеполагания – SMART. Термин составлен из начальных букв следующих слов, характеризующих цель: Specific (конкретная), Measurable (измеримая), Attainable (достижимая), Relevant (значимая или актуальная), Time bound – (ограниченная по времени). Данный термин позже был дополнен двумя дополнительными буквами – E (Evaluate – «оценивать») и R (Redo – «переделывать»), в итоге превратившись в SMARTER [4].

С этим термином тесно связан следующий – PSW (от англ. Problem Statement Worksheet – шаблон для описания бизнес-задач). Постановка цели по SMART-модели – первый шаг к построению шаблона PSW [4].

По аналогии со SMART создана и следующая мнемоническая аббревиатура из области маркетинга по технологиям запуска новой продукции – SCAMPER, где S – Substitute (замещение), C – Combine (комбинирование), A – Adapt (адаптация), M – Modify/Magnify (модификация/увеличение), P – Put to other uses (новое применение), E – Eliminate (устранение) и R – Rearrange/Reverse (переделка/изменение) [4].

Также популярны в российской деловой сфере следующие обозначения бизнес-моделей: ВТВ или В2В (Business To Business – «бизнес для бизнеса») – бизнес-модель, при которой компания реализует продукцию или услуги другим компаниям; ВТС или В2С (Business To Consumer – «бизнес для потребителя») – бизнес-модель, при которой компания реализует продукцию или услуги конечному потребителю или частному лицу [5]. Для данных аббревиатур имеются русифицированные соответствия, однако успешными и распространенными их назвать нельзя. Обратимся за статистикой их использования к сервису Яндекс Wordstat. На данный момент неадаптированные аббревиатуры с английской графикой многократно превосходят по частоте употребления русифицированные модификации. Так, сервис Яндекс Wordstat выдает 159 650 показов в месяц для аббревиатуры В2В, 6 584 показа в месяц по запросу ВТВ и всего 876 показов по запросу «бизнес-модель ВВ», причем компактное русифицированное соответствие для ВТВ отсутствует: либо используется многословное определение данного понятия («бизнес-модель, при которой компания реализует продукцию или услуги другим компаниям»), либо словосочетание «бизнес-модель ВВ». Аналогичная ситуация с термином ВТС: 160 423 показа в месяц против всего 787 показов по запросу «модель бизнес-потребитель» [6].

Две следующие аббревиатуры созданы по аналогии с двумя предыдущими. Первая, РТР или Р2Р (Peer To Peer – «равный для равного»), представляет равноправную, партнерскую модель взаимодействия «на равных». Вторая, ВТГ (Business To Government – «бизнес для государства»), обозначает бизнес-модель, в рамках которой компания реализует товары или услуги для государственных организаций [5].

Один из наиболее употребительных бизнес-терминов – SWOT-анализ (инструмент стратегического планирования, который позволяет систематизировать информацию о внутренней и внешней среде компании или проекта) [5]. Аббревиатура образована начальными буквами следующих слов: Strengths (сильные стороны компании), Weaknesses (слабые стороны компании), Opportunities (возможности внешней среды), Threats (угрозы внешней среды). Адаптация термина в русском языке проявляется только в способности к словообразованию, т.е. присоединении к английской аббревиатуре русских слов «анализ» или «модель» (SWOT-анализ, SWOT-модель), английская графика заимствования при этом сохраняется.

Прочно вошел в российскую деловую среду термин KPI (Key Performance Indicator – «ключевой показатель эффективности») [5]. Анализ случаев употребления аббревиатуры в деловой прессе, на радио, рекрутинговых платформах выявил полное отсутствие русифицированных эквивалентов. Данный факт подтверждает и статистика сервиса Яндекс Wordstat [6].

В сфере менеджмента широко используются также следующие термины-аббревиатуры: KAP (Key Attention Point – «точка контроля/внимания»); OKR (Objectives and Key Results – «цели и ключевые результаты»), GIST (Goals – «цели», Ideas – «идеи», Step-projects – «проекты», Tasks – «задачи») – система достижения целей путем их разбивания на малые последовательные задачи; RICE Scoring (Reach – «охват», Impact – «влияние», Confidence – «уверенность в оценке», Effort – «усилия») – метод приоритизации идей; MVP (Minimum Viable Product – «минимально жизнеспособный продукт») – тестовая версия сервиса/продукта с минимальным набором функций; IPO (Initial Public Offering – «первичное публичное предложение») – процесс первичного размещения акций компании на фондовом рынке; R&D (Research and Development) – исследования и разработки; PR (Public Relations) – связи с общественностью;

CEO (Chief Executive Officer) – исполнительный директор; CPO (Chief Product Officer) – директор по продукту; ROI (Return On Investment) – коэффициент окупаемости инвестиций; CPO (Cost Per Order – «стоимость заказа») – параметр, показывающий стоимость привлечения одного клиента; ESG (Environmental, Social, Governance – «экологичность», «социальная ориентированность», «управление») – стратегия развития компании, которая предусматривает прозрачность в менеджменте, заботу об экологии и людях; JTBD (от Jobs To Be Done) – задачи, которые надо выполнить [5].

Завершают выборку заимствованных из английского языка аббревиатур следующие термины из сферы маркетинга: CJM (Customer Journey Map – «карта путешествия клиента») – анализ поведения клиента; STP (Segmentation, Targeting, Positioning – «сегментирование», «нацеливание», «позиционирование») – стратегический подход в маркетинге; USP (Unique Selling Proposition) – уникальное торговое предложение; AIDA (Attention (внимание), Interest (интерес), Desire (желание), Action (действие)) – модель воронки продаж; CRM (Customer Relationship Management) – управление взаимоотношениями с клиентами; CustDev (от Customer Development – «развитие клиента») – тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях с помощью интервью; CTM (Community Trade Mark) – собственная торговая марка; PAM (Potential Available Market) – потенциальный объем рынка; TAM (Total Addressable Market) – общий целевой объем рынка; SAM (Serviceable Addressable Market) – доступный объем рынка; SOM (Serviceable and Obtainable Market) – достижимый объем рынка; TA (Target Audience) – целевая аудитория; RM (Retention Marketing) – набор действий и инструментов, направленных на удержание клиентов; PLM (Product Life-cycle Management) – управление жизненным циклом продукта [7].

Наряду с неадаптированными аббревиатурами в бизнес-лексику проникло значительное количество англицизмов, подвергшихся различным видам ассимиляции в русском языке, например: краудфандинг (от англ. crowdfunding – «народное финансирование») – коллективное финансирование проекта, производства товара или услуги; аутсорсинг (от англ. outsourcing – «привлечение внешних ресурсов») – привлечение к выполнению контрактной работы внешних соисполнителей; таргетинг (от англ. targeting – «нацеливание») – маркетинговый механизм, который позволяет вычленил среди общей массы потребителей целевую аудиторию; промоушен (от англ. promotion – «продвижение, раскрутка») – комплекс маркетинговых мероприятий по увеличению продаж; бренд (от англ. brand – «торговая марка, бренд») – торговая марка; нейминг (от англ. naming – «присваивание имен») – процесс разработки и развития бренда; мерчендайзинг (от англ. merchandising – «деятельность, направленная на ускорение продвижения товара») – комплекс мер по рекламированию и продаже товаров; фейсинг (от англ. face – «лицо») – выкладка товаров в магазинах определенным образом для увеличения объема продаж; кастомизация (от англ. customization – «модификация в соответствии с требованиями заказчика») – индивидуализация продукции под заказы конкретных потребителей путем внесения изменений; маркетинг-микс (от англ. marketing mix – «комплекс маркетинга») – набор основных компонентов маркетингового воздействия; таргетолог (от англ. target – «цель») – специалист, настраивающий таргетированную рекламу; бизнес-адвайзер (от англ. advisor – «советник») – бизнес-консультант; форсайт-сессия (от англ. foresight – «предвидение») – методика прогнозирования будущего; листинг (от англ. listing – «включение в список») – процедура добавления ценной бумаги в список ценных бумаг, допущенных к биржевым торгам; токен (от англ. token – «знак, жетон») – цифровая единица учета, аналог акций на фондовой бирже в мире криптовалют; лид (от англ. lead – «возглавлять, вести») – потенциальный клиент, который заинтересовался товаром или услугой; кейс (от англ. case – «случай, ситуация») – случай из практики; дедлайн (от англ. deadline – «конечный срок») – срок окончания работы; фреймворк (от англ. framework – «структура, каркас») – программная платформа, формирующая структуру проекта; лендинг (от англ. landing page – «целевая страница») – сайт, состоящий из одной страницы, на который попадают пользователи при нажатии на ссылку или интернет-рекламу [8–10].

Среди остальных выделяется также группа англицизмов, которые образуют словосочетания со словами русского языка, сохраняя при этом исходную английскую графику и выполняя активную словообразовательную функцию, в результате чего возникают композиты: event-менеджер (от англ. event – «событие, мероприятие») – организатор мероприятий; travel-эксперт (от англ. travel – «путешествие») – менеджер по туризму; IT-технологии (от англ. Information Technologies) – информационные технологии; SEO-продвижение (от англ. Search Engine Optimization) – поисковая оптимизация (продвижение сайтов); SMS-таргетинг (от англ. Short Message Service – «сервис коротких сообщений» и targeting –

«нацеливание») – рассылка мобильных сообщений только заинтересованным сегментам целевой аудитории, welcome-набор (от англ. welcome – «приветствовать кого-либо») – набор предметов первой необходимости для клиентов отелей и др.

Отдельную группу заимствований представляют слова и словосочетания, являющиеся кальками англоязычных прототипов: дорожная карта (от англ. roadmap – «дорожная карта») – стратегический план; мозговой штурм (от англ. brainstorming – «мозговой штурм») – метод коллективного поиска решений задач.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Все без исключения приведенные выше заимствования служат для обозначения понятий и явлений, изначально отсутствовавших в экономической сфере РФ. Все они в свое время были неологизмами, т.е. новыми словами и выражениями, создающимися для обозначения новых понятий [11]. В этой связи представляется очевидным, что процесс появления и дальнейшего укоренения англицизмов из сферы бизнеса в русском языке является абсолютно оправданным и необходимым.

Наряду с необходимостью обозначения новых понятий имеются и другие функции заимствований в языке-реципиенте. Так, в ряде случаев они позволяют сократить длинную фразу или словосочетание на русском языке (например, B2B вместо «бизнес-модель, при которой компания реализует продукцию или услуги другим компаниям»), подчиняясь закону экономии языка, предполагающему достижение предельного коммуникативного эффекта при наименьших усилиях [12].

Кроме того, дальнейшей причиной использования англицизмов вместо слов родного языка является тот факт, что исконно русское слово может не полностью или неточно отражать смысл понятия. Например, значение слова «бренд» не равнозначно значению словосочетания «торговая марка», т.к. бренд – это «набор атрибутов и ассоциаций, которые позволяют потребителям его идентифицировать и формируют у них предпочтение к покупке», в то время как торговая марка – это «товарный знак, фирменное обозначение, обеспечивающее различия между категориями товаров» [10].

Следует отметить, что в рамках данной работы представилось возможным проанализировать только ограниченное количество единиц англицизмов в сфере менеджмента в связи с форматом статьи. Ввиду высокой востребованности англоязычной бизнес-терминологии среди участников современных управленческих процессов в РФ, а также по причине чрезвычайной актуальности вопроса обилия англицизмов в современном русском языке и в связи с постоянным возникновением новых единиц необходимы дальнейшие исследования в данной области [13].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании анализа приведенных в данном исследовании англицизмов из области менеджмента можно сделать вывод о том, что заимствованная англоязычная бизнес-терминология является своего рода кодом, понятным всем пользователям не только в РФ, но и во всем мире. Заимствованные термины, по сути, являются интернационализмами. Их использование позволяет подключиться к глобальному бизнес-пространству. Глобализация мировой экономики, интернационализация хозяйственной жизни и деятельности предприятий, рост числа интеграционных объединений требует владения международной бизнес-терминологией.

Кроме того, англицизмы из сферы менеджмента заполнили понятийный вакуум конца 1990-х гг. в РФ, неизбежный в связи со сломом прежней модели экономики и возникновением нового капиталистического уклада, послужив своего рода средством адаптации российского бизнес-сообщества к новым экономическим условиям.

На сегодняшний день заимствования из английского языка в экономической сфере, в том числе в области менеджмента, исчисляются сотнями. Очевидно, что хорошее знание англоязычной терминологии в сфере экономики и бизнеса в настоящее время является одной из необходимых предпосылок эффективной деятельности участников управленческих процессов.

Библиографический список

1. Багана Ж. *Английские заимствования в русском и немецком языках в условиях глобализации: монография*. М.: ИНФРА-М; 2022. 120 с. DOI <https://doi.org/10/12737/1956>
2. Алексеева Т.Е., Федосеева Л.Н. Английские заимствования в современной экономической терминологии. *Вестник ВГУИ*. 2019;4(285):203–207.

3. Динов Е.Н. Возможности использования аббревиации как приема мнемотехники в учебной деятельности. *Мир науки. Педагогика и психология*. 2019;5(7).
4. Россия – страна возможностей. *Официальный сайт*. <https://rsv.ru/blog/> (дата обращения: 05.06.2023).
5. Skillbox. *Skillbox Media*. <https://skillbox.ru/media/management/> (дата обращения: 05.06.2023).
6. Яндекс Wordstat. *Официальный сайт*. <https://wordstat.yandex.ru/> (дата обращения: 05.06.2023).
7. Skillbox. *Skillbox Marketing*. <https://skillbox.ru/media/marketing/> (дата обращения: 05.06.2023).
8. Мюллер В.К. *Большой англо-русский, русско-английский словарь*. М.: Стандарт; 2020. 1072 с.
9. Cambridge dictionary. *Официальный сайт*. <https://dictionary.cambridge.org/> (дата обращения: 05.06.2023).
10. Trends.RBK. *Официальный сайт*. <https://trends.rbc.ru/> (дата обращения: 05.06.2023).
11. Воронцова Ю.А. Неология и неологизмы. *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2016;2-1.
12. Шамак А.А., Красноперова Ю.В. Лексические средства реализации принципа экономии в языке (на материале англоязычной прессы). *Амурский научный вестник*. 2022;3:67–72.
13. Фролова Е.Д. *Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития: учебное пособие*. Екатеринбург: УрФУ; 2016. 184 с.

References

1. Bagana J. *English loanwords in Russian and German in the context of globalization: monograph*. Moscow: INFRA-M; 2022. 120 p. DOI <https://doi.org/10.12737/1956> (In Russian).
2. Alekseeva T.E., Fedoseeva L.N. English borrowings in modern economic terminology. *Bulletin of the VGPU*. 2019;4(285):203–207. (In Russian).
3. Dinov E.N. Possibilities of using abbreviation as a method of mnemonics in educational activities. *World of Science. Pedagogy and psychology*. 2019;5(7). (In Russian).
4. Russia is a country of opportunities. *Official website*. <https://rsv.ru/blog/> (accessed 05.06.2023). (In Russian).
5. Skillbox. *Skillbox Media*. <https://skillbox.ru/media/management/> (accessed 05.06.2023). (In Russian).
6. Yandex Wordstat. *Official website*. <https://wordstat.yandex.ru/> (accessed 05.06.2023).
7. Skillbox. *Skillbox Marketing*. <https://skillbox.ru/media/marketing/> (accessed 05.06.2023). (In Russian).
8. Myuller V.K. *Large English-Russian, Russian-English dictionary*. Moscow: Standart; 2020. 1072 p.
9. Cambridge dictionary. *Official website*. <https://dictionary.cambridge.org/> (accessed 05.06.2023).
10. Trends.RBC. *Official website*. <https://trends.rbc.ru/> (accessed 05.06.2023). (In Russian).
11. Vorontsova Yu. A. Neology and neologisms. *Actual problems of humanitarian and natural sciences*. 2016;2-1. (In Russian).
12. Shamak A.A., Krasnopyorova Yu.V. Lexical means of implementing the principle of economy in a language (on the material of the English-language press). *Amur Scientific Bulletin*. 2022;3:67–72. (In Russian).
13. Frolova E.D. *World economy and international economic relations: current state, problems and main development trends: textbook*. Yekaterinburg: Ural Federal University; 2016. 184 p. (In Russian).

Модели оптимизации в системе SCM: прогрессивное управление цепями поставок

Лукина Светлана Германовна¹

Канд. ист. наук, доц. каф. истории Удмуртии, археологии и этнологии
ORCID: 0000-0003-4741-4393, e-mail: lukina25@gmail.com

Садыков Алексей Алексеевич²

Аспирант
ORCID: 0000-0003-3544-195X, e-mail: sadykov_aleksei@mail.ru,

Файзуллин Ринат Васильевич³

Канд. экон. наук, доц. каф. информационных технологий в государственном управлении
ORCID: 0000-0002-1179-3910, e-mail: fajzullin@mirea.ru

¹Удмуртский государственный университет, г. Ижевск, Россия

²Московский финансово-промышленный университет «Синергия», г. Москва, Россия

³МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва, Россия

Аннотация

Трансформации в социально-экономическом пространстве затрагивают функционирование предпринимательской деятельности, приводя к смене конфигурации бизнес-процессов. В условиях усложнения внешней среды и цифровизации субъекты должны обеспечивать эффективность деятельности на основе оптимизации цепей поставок. Субъектам требуется использовать прогрессивные способы управления цепями поставок. Целью исследования является анализ основных моделей оптимизации в системе управления цепями поставок (далее – УЦП, SCM) для определения прогрессивных путей их совершенствования. Были проработаны вопросы УЦП, рассмотрены модели их оптимизации и внесены предложения по их совершенствованию. Методологической базой выступают теоретический анализ и обобщение информации, позволяющие обосновать аппарат моделей оптимизации системы SCM (SCOR, DCOR, CCOR). В результате предложено акцентировать внимание на возможностях прогрессивного управления цепями поставок, которые позволяют использовать информационные технологии для проработки большого массива данных и непрерывного получения значений по показателям, способствуя разработке моделей оптимизации логистических операций и процессов в системе SCM. Полученные наработки планируется использовать для разработки практических моделей оптимизации цепей поставок предприятий.

Ключевые слова

Цепочки поставок, управление поставками, оптимизация поставок, цифровая логистика, рационализаций цепей поставок, система SCM, SCOR, DCOR, CCOR, IBRF

Для цитирования: Лукина С.Г., Садыков А.А., Файзуллин Р.В. Модели оптимизации в системе SCM: прогрессивное управление цепями поставок // Вестник университета. 2023. № 8. С. 116–127.

Optimization models in the SCM-system: progressive supply chain management

Svetlana G. Lukina¹

Cand. Sci. (Hist.) Sciences, Assoc. Prof. at History of Udmurtia, Archaeology and Ethnology Department
ORCID: 0000-0003-4741-4393, e-mail: Lukina25@gmail.com

Alexey A. Sadykov²

Postgraduate Student
ORCID: 0000-0003-3544-195X, e-mail: sadykov_aleksei@mail.ru,

Rinat V. Fayzullin³

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Information Technologies in Public Administration Department
ORCID: 0000-0002-1179-3910, e-mail: fajzullin@mirea.ru

¹Udmurt State University, Izhevsk, Russia

²Moscow University for Industry and Finance "Synergy", Moscow, Russia

³MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia

Abstract

Transformations in socio-economic space affect functioning of entrepreneurial activity, leading to a change in the configuration of business processes. In the context of increasing complexity of external environment and digitalization, subjects must ensure the activities effectiveness based on supply chains optimization. Entities are required to use progressive methods of supply chain management. The purpose of the study is to analyze main optimization models in supply chain management (SCM) to determine progressive ways to improve them. The issues of SCM have been worked out, models of their optimization considered and suggestions for their improvement made. Theoretical analysis and generalization of information that allow to substantiate the SCM optimization models' apparatus (SCOR, DCOR, CCOR) act as a methodological basis. As a result, it is proposed to focus on possibilities of progressive supply chain management, which make it possible to use information technologies to work through a large array of data and continuously obtain values for indicators, contributing to the development of models for optimizing logistics operations and processes in the SCM. The developments obtained are planned to be used for the development of practical models for optimizing enterprises' supply chains.

Keywords

Supply chains, supply management, supply optimization, digital logistics, supply chain rationalization, SCM system, SCOR, DCOR, CCOR, IBRF

For citation: Lukina G.L., Sadykov A.A., Fayzullin R.V. (2023) Optimization models in the SCM-system: progressive supply chain management. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 116–127.



ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследований в области управления цепями поставок (далее – УЦП, SCM) подтверждается необходимостью в пересмотре функционирования бизнеса в связи с изменениями в окружающем пространстве и потребностями в обеспечении состояния «оптимальности» взаимосвязей между бизнес-процессами. В парадигме управления система SCM занимает базисное место, поскольку она определяет кооперационные и координационные связи между элементами взаимодействия. Непосредственно от эффективности системы SCM зависит сбалансированность и устойчивость цепей поставок (далее – ЦП), следовательно, и наличие возможностей для создания новой стоимости и увеличения прибыльности. Для удовлетворения потребностей клиентов и сокращения издержек субъекты вынуждены искать совершенно новые способы УЦП.

В такой ситуации образуется проблема касательно использования прогрессивных подходов, ориентированных на организацию оптимальных ЦП. Для решения данной проблемы следует учитывать современные возможности по разработке и интеграции инструментов анализа внешней среды. Объектом исследования является система SCM. Предметом исследования выступают отношения, возникающие в процессе анализа признаков системы SCM, по которым можно определить ее модели и направления для оптимизации. Цель исследования заключается в систематизации основных моделей оптимизации в системе SCM для определения прогрессивного пути их совершенствования. Достижение цели заключается в решении следующих задач:

- 1) проработать вопросы УЦП;
- 2) рассмотреть модели оптимизации в системе SCM;
- 3) внести предложения по совершенствованию системы SCM.

Структура статьи включает введение, в котором отражены цель и задачи, объект и предмет статьи, основную часть, в которой проведен теоретический обзор, представлена методология и отражены ключевые результаты анализа, заключение, в котором представлены авторские выводы.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Проведение оптимизации в системе SCM связано с необходимостью модернизировать процессы управления потоками ценностей. Особенно актуализировалось использование систем SCM в связи с усложнением ЦП в условиях пандемии COVID-19. Интегрированные системы SCM характеризуются как целостные концепции ведения бизнеса, которые являются элементом углубления интеграции всех участников ЦП, услуг и информации, направленным на удовлетворение требований целевого рынка и на формирование у участников социальной ответственности в соответствии с требованиями общества и конечных потребителей [1]. Для усиления конкурентных преимуществ на рынке субъектам требуется обеспечивать непрерывное совершенствование, в том числе и в системе SCM, так как это позволит снизить стоимость продукции, оптимизировать сроки поставки и более эффективно удовлетворить потребности конечных потребителей. Наиболее распространенными стратегиями в системах SCM выступают стратегии операционной динамичности, всеохватности, сфокусированности на канал и индивидуального обслуживания потребителя [2].

Для разработки прогрессивных подходов субъектам требуется реализовывать проектное управление, в котором будет проведена детализированная увязка проектов со стратегическими целевыми установками бизнеса. С этой целью проектный менеджмент выделяет ряд показателей, направленных на оценку мероприятий по построению системы SCM, а после закладывает их в архитектуру автоматизации проектного управления. Базовыми элементами автоматизации системы SCM выступают ERP, MES, PDM. Современное управление позволяет реализовывать перечисленные элементы автоматизации и выстраивать прогрессивные алгоритмы реагирования на процессы [3]. Данные конструкции определяют и развитие системы SCM, модели которой должны быть увязаны с проектной деятельностью и целевыми установками бизнеса.

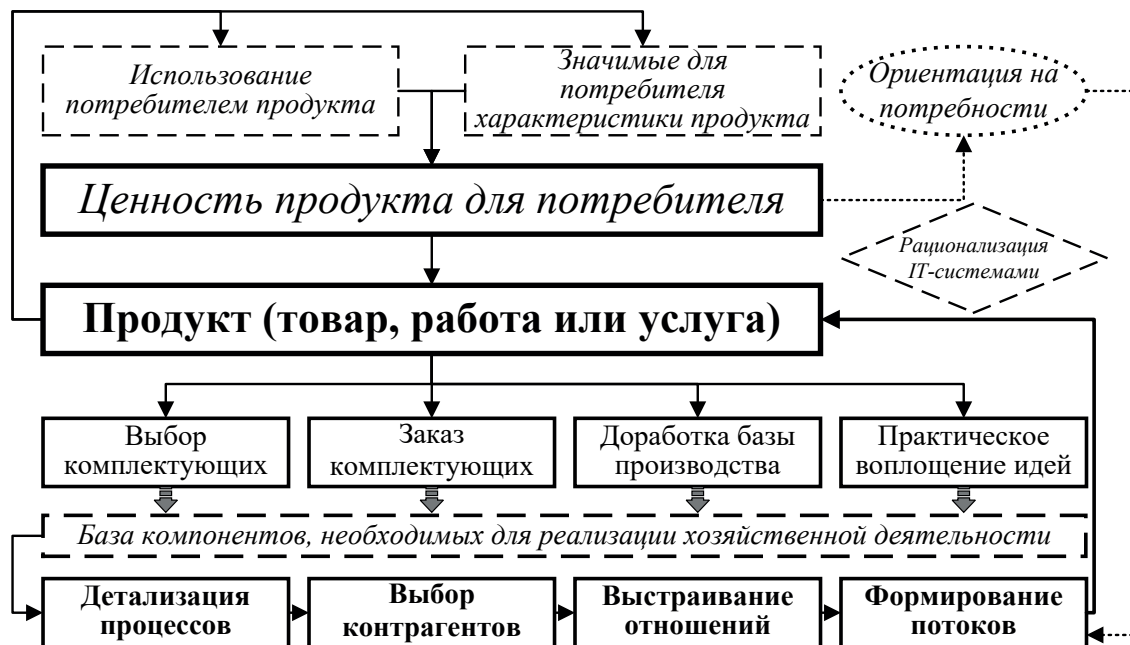
Модели оптимизации в системе SCM становятся инструментами координации и регулирования деятельности участников ЦП. Прогрессивные подходы позволяют усилить преимущества концепции SCM:

- 1) сократить расходы и повысить эффективность управления за счет трансформации линейных и последовательных ЦП в реактивную сеть;

- 2) повысить качественные характеристики продукции и услуг путем внедрения процессов в интегрированные системы SCM;
- 3) усилить состояние устойчивости процессов, открытость и диффузию информации между участниками ЦП;
- 4) сократить транзакционные издержки;
- 5) рационализировать аспекты планирования, организации, мотивации и контроля по всей ЦП.

Усложнение конкурентной среды повышает значимость данных преимуществ и определяет условия для повышения отдачи от их использования в практической среде прогрессивными путями [1].

Высокий уровень неопределенности и структурное усложнение динамики окружающего пространства приводят к усложнению системы управления, не позволяя повысить эффективность принимаемых решений без учета инновационных практик и более совершенных методов относительно традиционных подходов. Прогрессивные пути преобразования систем управления выстраиваются на инновационных методах управления, значит, зависят от интеллектуального аспекта и качества кадровых решений [4]. Инновационные практики должны опираться на процессы создания ценностей и учитывать устойчивость взаимосвязей между составными частями в системе SCM. Следовательно, возможно выстроить алгоритмы оптимизации, результирующим показателем которых станет приращение ценности. Схематически данный процесс представлен на рис. 1 [5].



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Процесс создания ценностей для потребителя

Построение алгоритмов оптимизации выступает классической задачей в управлении. Менеджмент сталкивается в повседневном режиме с задачами оптимизации, для решения которых используются экономико-математические методы. В частности, оптимизационные модели могут быть представлены через структуру векторной алгебры, когда оптимум находится путем анализа отрезков, их направления [6; 7]. Однако классические методы оптимизации не способны учесть весь спектр показателей и их непрерывную динамику. В разрезе системы SCM целесообразно выработать комплексные решения, которые позволяют оптимизировать процессы создания стоимости (от поставок сырья до обслуживания потребителя).

SCM-решения выступают инструментом организации, планирования, контроля и реализации продуктового потока. В современном понимании это не просто воплощение идей кооперации и специализации, но и синхронизация межорганизационных процессов. Последняя функция является сложной и требует серьезных информационных мощностей. Поскольку SCM выступает комплексом подходов, то возможно разработать модели, позволяющие повысить эффективность интеграции участников в единый «поток» [8]. По мнению авторов исследования, данные модели должны учитывать многофакторные состояния внешней среды, что выступает прогрессивным подходом к формированию системы SCM.

Составным компонентом системы SCM выступает анализ событий и управления ими (далее – SCEM). Концепция SCEM предполагает отслеживание объектов, которые определены в виде референтных точек среди многочисленных событий. Для этого требуется обеспечить интеграцию данных аспектов: мониторинг, извещение, моделирование, контроль, измерение. Так, имеется возможность разработать событийный алгоритм, в котором отмечаются системные показатели информационного пространства. С этой целью могут справиться системы сквозной видимости логистической цепочки, в функционале которых заложен перенос релевантных данных, оценка событий в ЦП, автоматический мониторинг и запуск процессов, обмен информацией между контрагентами в интегрированной системе, оповещение контрагентов об изменениях, непрерывный анализ данных. Необходимо отметить, что невозможно проработать все сценарии развития событий в ЦП, однако модели SCEM выступают действенным инструментом оптимизации системы SCM, позволяя минимизировать влияние негативных последствий [9].

Если рассматривать промышленные предприятия, они работают в рамках экосистемной стратегии, которая подразумевает взаимодействие множества элементов, в том числе и по вопросам поставок продукции. В зависимости от ресурсного потенциала и возможностей предугадать наступление событий формируются алгоритмы создания ценностей. Такие алгоритмы могут быть представлены через ресурсные модели с базисными блоками, например «Производство» – «Логистика» – «Взаимодействие» – «Инфраструктура». Выявление взаимосвязей между блоками заключается в определении ключевых показателей, а также зависит от возможностей идентифицировать ресурсы по параметрам ценности использования, комплементарности, возможности субституции и получаемой выгоды от их использования в рамках кооперации и экосистемного взаимодействия [10].

Однако остается проблема преодоления экономической нестабильности, которая переплетена с инвестиционными аспектами и прогнозированием риск-условий. Получение максимальной отдачи от располагаемого капитала подразумевает грамотный анализ риска и построение стратегий по его преодолению [11]. По такому пути развивается и система SCM, которая подстраивается под целевые установки бизнеса и в зависимости от стратегии работает на основе той или иной модели оптимизации, отбирая определенные факторы. Решение инвестиционных вопросов осложняется необходимостью проведения системного анализа для обоснования факторных элементов в процессе рационализации процессов. Допустимо применять экономико-математические модели в форме многокритериальной оптимизации на основе системного анализа путем отбора ключевых показателей эффективности (далее – KPI) [12]. С позиции KPI предлагается рассматривать модели оптимизации.

Наблюдаются проблемы в развитии моделей оптимизации на российском рынке, что связано с ограниченностью высокотехнологического сектора и отсутствием программного обеспечения, способного поддерживать обработку большого массива данных. Параллельно происходит постепенное импортозамещение, обеспечивающее проникновение отечественных продуктов и развитие новых технологических отраслей, влияющих в том числе на оптимизационные возможности в системах SCM [13]. Существует консенсус, что из-за сложности организации логистических цепочек на большие расстояния с учетом значительного количества переменных следует применять методы оптимизации. Применяются методы формализации в виде задачи линейного программирования, для решения которых может быть использован симплексный метод [14]. Усложнение процессов транспортно-логистической системы приводит к перестроению ЦП, однако использование информационных технологий для проектирования процессов и их постоянного мониторинга позволяет провести структурную оптимизацию и повысить эффективность деятельности субъекта [15].

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ключевыми методами исследования выступают теоретический анализ и обобщение информации. Для целей анализа были проработаны следующие модели оптимизации системы SCM: SCOR, DCOR, CCOR. Непосредственно оптимизация в системе SCM на базе моделей SCOR, DCOR, CCOR позволяет путем получения надежной и объективной информации решить следующие задачи:

- 1) рационализировать планирование; сократить расходы за счет выбора оптимальных контрагентов;
- 2) снизить издержки через выстраивания бизнес-процессов, ориентированных на коммуникацию и обмен информационными потоками в режиме реального времени;

- 3) содействовать повышению качественных характеристик продукции;
- 4) нивелировать сверхнормативные складские издержки через управление снабжением Just-In-Time;
- 5) усилить гибкость ЦП и межкорпоративного взаимодействия.

Методическое построение прогрессивного УЦП основывается на стратегической ориентации логики на поиск новых способов оптимизации. Таким образом, прогрессивная система SCM представляет собой прагматичный способ, сохраняющий лучшие модели (SCOR, DCOR, CCOR), добавляя к ним новые возможности (например, модификация KPI). В результате субъект сможет эффективно вести конкурентную борьбу, непрерывно развиваться и адаптироваться к изменениям.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Анализ моделей оптимизации в системе SCM должен учитывать стратегию. Правильный выбор стратегии приводит к целому ряду положительных результатов, например, появляется возможность развивать и интегрировать в бизнес-структуру сетевые информационные платформы, что открывает путь к прогрессивному управлению. ЦП как совокупность потоков и соответствующих им кооперационных и координационных процессов между различными участниками цепи создания потребительской стоимости находится под влиянием множества факторных состояний, приводящих к наступлению тех или иных событий и реализацию альтернатив. Предлагается понимать прогрессивное управление как возможность на основе отбора факторных состояний задать логические функции системы SCM, алгоритмизация которых является базисным условием для проведения оптимизационных изменений, нацеленных на максимизацию эффективности бизнес-процессов.

Анализ источников позволяет выделить две оптимизационные стратегии в системе SCM: «стройная» и «динамическая». Если подходить с позиции прогрессивного управления, оно может затрагивать как одну стратегию, так и другую, поскольку на практике существенного разграничения между ними не наблюдается. Предлагается логику исследования строить на базе данных стратегий. Стоит отметить, что существует множество стратегий, однако они носят специфический характер (стратегия дифференциации, стоимостная, диверсификации, концентрации, производительности, роста и т.д.).

Особенности «стройной» логистической стратегии заключаются в следующем:

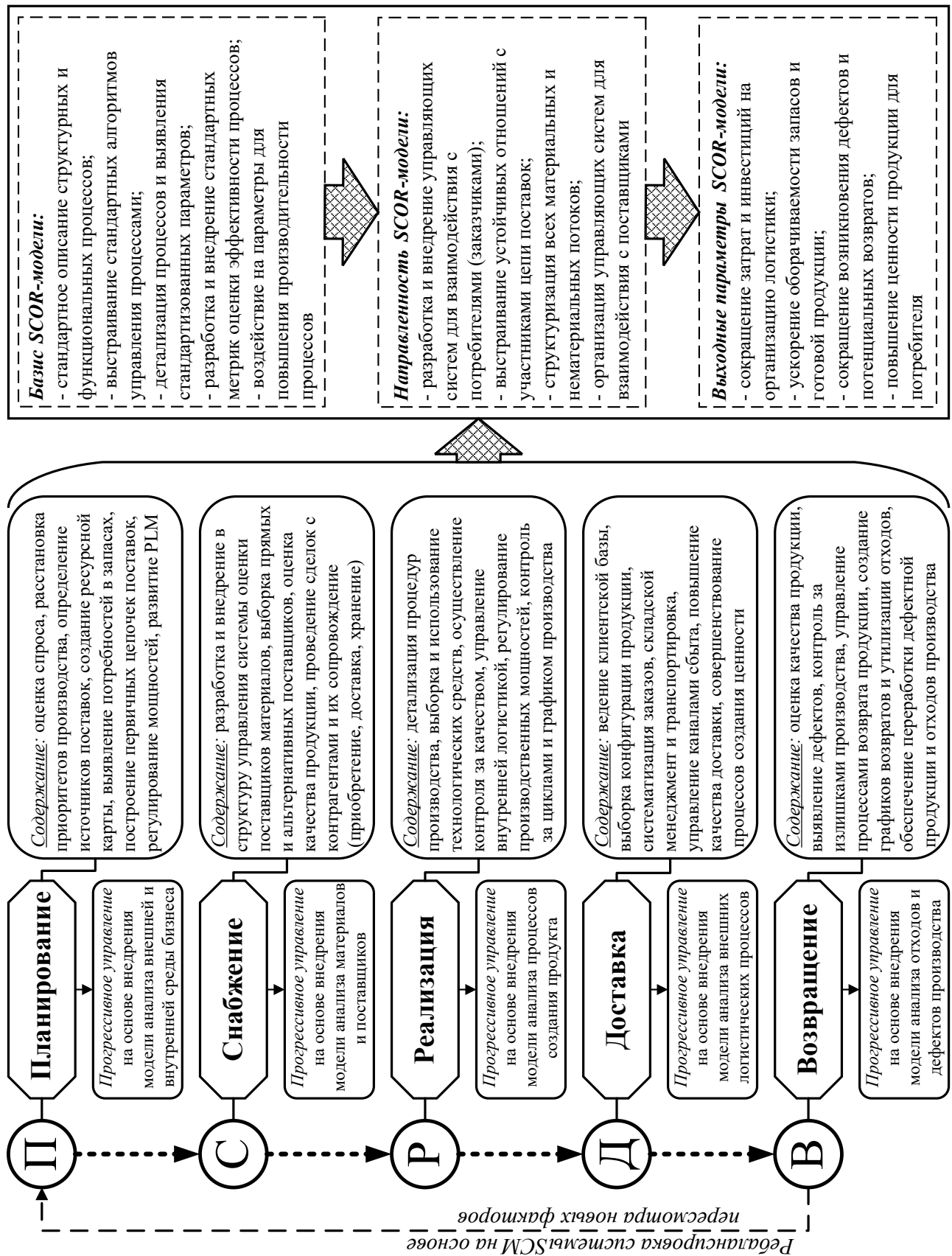
- целевые установки связаны с достижением эффективности операций и бизнес-процессов;
- изменения направлены на обеспечение долгосрочной стабильности;
- ключевые параметры связаны с производственными возможностями;
- методической основой является нивелирование непроизводительных элементов в системе;
- ограничением в стратегии выступает способность обслуживания потребностей;
- реализация стратегии строится на стандартных методах и является унифицированной;
- управление носит формализованный характер в рамках циклов производства.

Особенности «динамичной» логистической стратегии представляют собой:

- целевые установки связаны с достижением гибкости для удовлетворения спроса со стороны потребителей;
- изменения направлены на обеспечение оперативной реакции на внешнюю среду;
- ключевые параметры связаны с транзакционными издержками;
- методической основой является ориентация элементов системы на удовлетворение потребностей;
- ограничением в стратегии выступает доступный уровень затрат;
- реализация стратегии строится на переменных методах и может трансформироваться на локальных участках;
- управление носит децентрализованный характер в рамках оперативного управления.

В рамках оптимизационных стратегий в системе SCM реализовываются следующие модели.

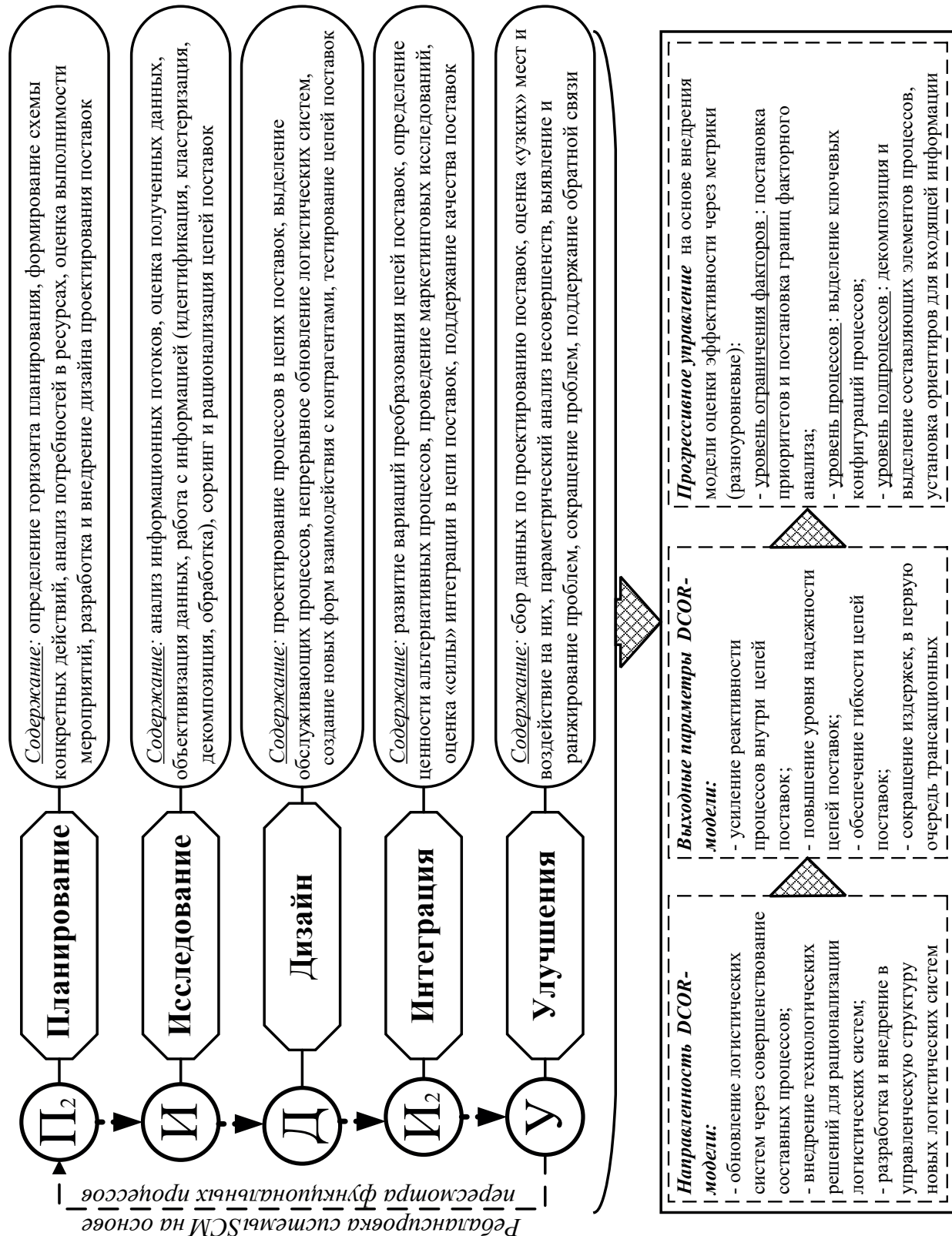
1. SCOR-модель (Supply Chain Operations Reference model) – референтная модель, в которой происходит планирование и проектирование ЦП на основе собственной архитектуры описания взаимоотношений между элементами цепи. Данная модель подразумевает создание единых и приспособленных для оценки конкретных процессов, горизонтальных и вертикальных связей. В итоге у субъекта появляется возможность выявить «узкие места» и выстроить альтернативы построения логистических систем. Схематически базис SCOR-модели оптимизации представлен на рис. 2.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. SCOR-модель оптимизации в системе SCM

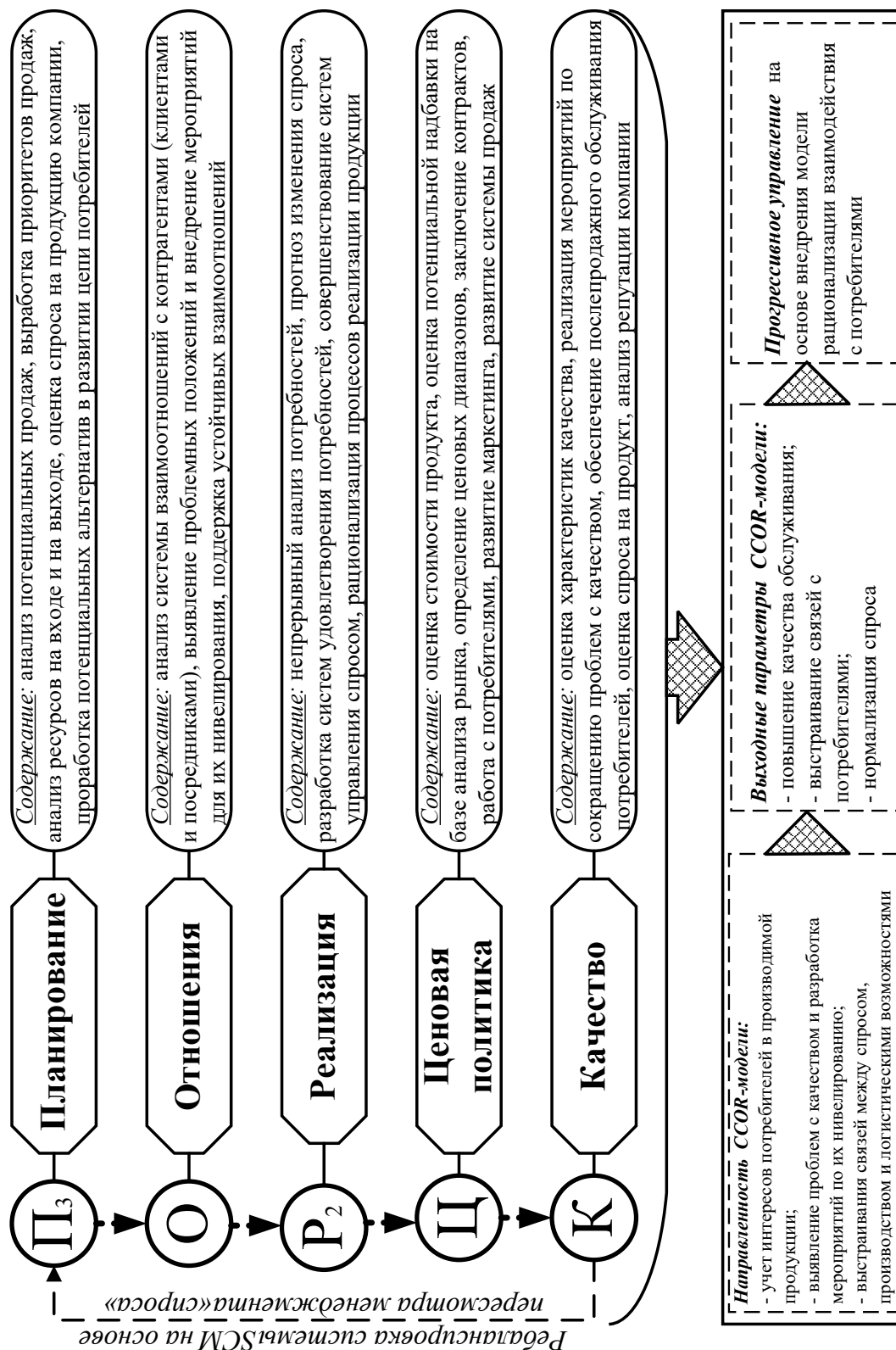
2. DCOR-модель (Design-Chain Operations Reference-model) – референтная модель, в которой происходит детализация операций в проектировании ЦП, что способствует пониманию процессов создания продукта и его ценности. Данная модель оптимизации может дополнить SCOR-модель или применяться изолированно для совершенствования отдельных процессов в логистических системах. Схематически базис DCOR-модели оптимизации представлен на рис. 3.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. DCOR-модель оптимизации в системе SCM

3. CCOR-модель (Customer Chain Operations Reference Model) – референтная модель, в которой про-исходит учет операций в цепях потребителей, что позволяет рационализировать управление продажа-ми в логистических системах. Данная модель подразумевает формирование алгоритмов, содействующих эффективному взаимодействию с потребителями продукции, их качественному обслуживанию. Схема-тически базис CCOR-модели оптимизации представлен на рис. 4.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 4. CCOR-модель оптимизации в системе SCM

Данные модели входят в состав IBRF (Integrated Business Reference Framework), обеспечивая интегрированность разноуровневых операций в системе SCM путем анализа информационных потоков в ЦП и рационализации логистических процессов. Предлагается рассматривать прогрессивное управление с позиции выработки модели анализа параметрических данных внутри моделей оптимизации, определяя траектории межкорпоративного взаимодействия в среде организации ЦП. В результате полученная объединенная структура может быть рационализирована на основе совершенствования системы SCM через математические модели с учетом KPI параметров:

$$PM = SCOR_{kpi} \in \left\{ \begin{array}{l} P \rightarrow [P_{s1} + P_{s2} + \dots + P_{sn}] \\ C \rightarrow [C_{s1} + C_{s2} + \dots + C_{sn}] \\ D \rightarrow [D_{s1} + D_{s2} + \dots + D_{sn}] \\ B \rightarrow [B_{s1} + B_{s2} + \dots + B_{sn}] \end{array} \right\} + DCOR_{kpi} \in \left\{ \begin{array}{l} P_2 \\ И \\ Д \\ И_2 \\ У \end{array} \right\} \Rightarrow \left[\begin{array}{l} 1L \rightarrow [x, y] \\ 2L \rightarrow x_{d1} + x_{d2} + \dots + x_{dn} \\ 3L \rightarrow \left(\begin{array}{l} x_{d1} \rightarrow Y(x_{d1}) \\ + \\ x_{d2} \rightarrow Y(x_{d2}) \\ + \\ \dots \\ + \\ x_{dn} \rightarrow Y(x_{dn}) \end{array} \right) \end{array} \right] + CCOR_{kpi} \in \left\{ \begin{array}{l} P_3 \\ O \\ P_2 \Rightarrow [z_{c1} + z_{c2} + \dots + z_{cn}] \\ Ц \\ К \end{array} \right\} \quad (1)$$

где PM – прогрессивное управление; P_s – факторы, определяющие состояние внешней и внутренней среды; C_s – факторы, определяющие параметры поставщиков и поставляемых материалов; P_s – факторы, определяющие процессы создания продуктов; A_s – факторы, определяющие внешние логистические процессы; B_s – факторы, определяющие внешние логистические процессы; $1L, 2L, 3L$ – разноуровневые метрики оценки эффективности процессов; $[x, y]$ – постановка границ факторного анализа; x_d – факторы, определяющие эффективность бизнес-процессов; $Y(x_d)$ – факторы, определяющие эффективность подпроцессов; Z_c – факторы, определяющие состояние спроса; $SCOR_{kpi}, DCOR_{kpi}, CCOR_{kpi}$ – результирующий показатель эффективности по моделям оптимизации; $1 + 2 + \dots + n$ – множество факторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате исследования был сделан вывод о том, что прогрессивное УЦП возможно осуществить с помощью использования существующих информационных технологий для проработки большого массива данных и непрерывного получения показателей. Полученные данные и показатели могут быть заложены в модели для совершенствования и оптимизации логистических операций. В результате субъект способен выработать оптимальную структуру системы SCM с учетом взаимодействия со своими контрагентами. Анализ моделей оптимизации в системе SCM показывает, что на современном этапе развития экономических отношений субъектам необходимо использовать программное обеспечение, предназначенное для автоматизации и управления всеми этапами в ЦП. Данное обеспечение может быть самостоятельным и в составе ERP-систем, и оно должно обладать полным «аналитическим проникновением», которое позволит считать комплекс данных для выявления зависимостей и построения сценариев с высоким уровнем надежности и объективности.

Направления дальнейших исследований связаны с использованием полученных наработок для разработки практических моделей оптимизации в системе SCM коммерческих предприятий. Для этого планируется произвести факторный учет особенностей функционирования предприятий, в частности планируется уделить показателям отрасли, региональным характеристикам, размеру предприятий и их внутренним финансово-экономическим аспектам.

Библиографический список

1. Китриш Е.Ю. Управление цепями поставок: теоретические аспекты. *East European Scientific Journal*. 2021;65(1-4):8–15.
2. Антюшин С.М., Найдис О.А. Исследование стратегий управления цепями поставок. *Организатор производства*. 2020;3(28):97–107. DOI <https://doi.org/10.25987/VSTU.2020.60.21.010>
3. Жильцов С.А., Проворова И.П., Гумерова Л.Д. Повышение эффективности производственных процессов в проектном управлении. *Управленческий учет*. 2022;(6-3):667–676. DOI <https://doi.org/10.25806/uu6-32022667-676>
4. Ильченко С.В., Кубарский А.В., Храмова Ю.А. Инновационные методы принятия управленческих решений на производстве. *E-Scio*. 2022;68(5):490–501.
5. Тяпукхин А.П. Варианты, структура и алгоритм управления цепями создания ценности. *Вестник университета*. 2022;(2):49–57. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-2-49-57>
6. Дмитриев Н.Д., Зайцев А.А. Математические методы в управлении промышленным производством. В кн.: *Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: материалы конференции, г. Санкт-Петербург, 4–6 июня 2019 г.* СПб.: Изд-во СПбПУ; 2019. С. 208–212.
7. Дмитриев Н.Д. Application of vector algebra for solving industrial problems. В кн.: *LinguaNet: материалы конференции, г. Севастополь, 17 мая 2019 г.* Севастополь: Изд-во СГУ; 2019. С. 209–211.
8. Литвин И.Ю. Управление цепями поставок как инструмент повышения эффективности деятельности компаний. *Стратегии бизнеса*. 2020;8(10):261–264. DOI <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2020-10-261-264>
9. Малышев Е.А., Малышева Т.Е. Использование цифровых технологий в управлении цепями поставок. *Вестник ЗабГУ*. 2021;27(3):113–118. DOI <https://doi.org/10.21209/2227-9245-2021-27-3-113-118>
10. Астафьева О.Е. Формирование модели использования ресурсов промышленных предприятий в составе производственно-логистической цепи. *Вестник университета*. 2021;(12):55–59. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2021-12-55-59>
11. Ибрагимова Н.К. Инвестиционные риски предприятия и системы их управления. *Международный журнал прикладных наук и технологий Integral*. 2022;(4):24. DOI https://doi.org/10.55186/02357801_2022_7_4_8
12. Дмитриев Н.Д., Дубаневич Л.Э., Тютюнникова И.Е. Рационализация инвестиционной деятельности промышленного предприятия с помощью системного подхода. *Modern Economy Success*. 2020;(4):61–66.
13. Воробьева М.А. Анализ и перспективы развития политики импортозамещения в РФ. В кн.: *Ключевые позиции и точки развития экономики и промышленности: наука и практика: материалы конференции, г. Липецк, 31 марта 2022 г.* Липецк: Изд-во ЛГТУ; 2022. С. 108–111.
14. Faizullin R., Pavlov I., Konstantinov P. Methodology for optimizing supply chains. In: *Proceedings of SPIE – The International Society for Optical Engineering: Computer Applications for Management and Sustainable Development of Production and Industry, Dushanbe, 21–23 December 2021*. SPIE; 2022. Pp. 122510U. DOI <https://doi.org/10.1117/12.2630920>
15. Zolkin A.L., Faizullin R.V., Dragulenko V.V. Application of the modern information technologies for design and monitoring of business processes of transport and logistics system. In: *Journal of Physics: Conference Series, Krasnoyarsk, 25 September – 4 October 2020*. Institute of Physics and IOP Publishing Limited; 2020. Pp. 32083. DOI <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1679/3/032083>

References

1. Kitrish E.Y. Supply chain management: theoretical aspects. *East European Scientific Journal*. 2021;65(1-4):8–15. (In Russian).
2. Antyushin S.M., Naidis O.A. Research of supply chain management strategies. *Production organizer*. 2020;3(28):97–107. DOI <https://doi.org/10.25987/VSTU.2020.60.21.010> (In Russian).
3. Zhiltsov S.A., Provorova I.P., Gumerova L.D. Improving production processes efficiency in project management. *Management accounting*. 2022;(6-3):667–676. DOI <https://doi.org/10.25806/uu6-32022667-676> (In Russian).
4. Ilchenko S.V., Kubersky A.V., Khramtsova Yu.A. Innovative methods of managerial decision-making in production. *E-Scio*. 2022;68(5):490–501. (In Russian).
5. Tyapukhin A.P. Variants, structure and algorithm of value chain management. *Vestnik universiteta*. 2022;(2):49–57. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-2-49-57> (In Russian).
6. Dmitriev N.D., Zaitsev A.A. Mathematical methods in industrial production management. In: *Fundamental and applied research in the field of management, economics and trade: proceedings of the conference, St. Petersburg, June 4–6, 2019*. St. Petersburg: Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University Publ. House; 2019. Pp. 208–212. (In Russian).
7. Dmitriev N.D. Application of vector algebra for solving industrial problems. In: *LinguaNet: proceedings of the conference, Sevastopol, May 17, 2019*. Sevastopol: Sevastopol State University Publ. House; 2019. Pp. 209–211. (In Russian).

8. Litvin I.Y. Supply chain management as a tool to improve companies' efficiency. *Business strategies*. 2020;8(10):261–264. DOI <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2020-10-261-264> (In Russian).
9. Malyshev E.A., Malysheva T.E. The use of digital technologies in supply chain management. *Vestnik ZabGU*. 2021;27(3):113–118. DOI <https://doi.org/10.21209/2227-9245-2021-27-3-113-118> (In Russian).
10. Astafyeva O.E. Formation of a model for using the resources of industrial enterprises as part of the production and logistics chain. *Vestnik universiteta*. 2021;(12):55–59. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2021-12-55-59> (In Russian).
11. Ibragimova N.K. Investment risks of the enterprise and their management systems. *International Journal of Applied Sciences and Technologies Integral*. 2022;(4):24. DOI https://doi.org/10.55186/02357801_2022_7_4_8 (In Russian).
12. Dmitriev N.D., Dubanevich L.E., Tyutyunnikova I.E. Rationalization of investment activity of an industrial enterprise using a systematic approach. *Modern Economy Success*. 2020;(4):61–66. (In Russian).
13. Vorobyeva M.A. Analysis and prospects for the development of import substitution policy in the Russian Federation. In: *Key positions and points of development of economy and industry: Science and Practice: proceedings of the conference, Lipetsk, March 31, 2022*. Lipetsk: Lipetsk State Technical University Publ. House; 2022. Pp. 108–111. (In Russian).
14. Faizullin R., Pavlov I., Konstantinov P. Methodology for optimizing supply chains. In: *Proceedings of SPIE – The International Society for Optical Engineering: Computer Applications for Management and Sustainable Development of Production and Industry, Dushanbe, 21–23 December 2021*, SPIE; 2022. Pp. 122510U. DOI <https://doi.org/10.1117/12.2630920>
15. Zolkin A.L., Faizullin R.V., Dragulenko V.V. Application of the modern information technologies for design and monitoring of business processes of transport and logistics system. In: *Journal of Physics: Conference Series, Krasnoyarsk, 25 September – 4 October 2020*. Institute of Physics and IOP Publishing Limited; 2020. Pp. 32083. DOI <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1679/3/032083>

Плавающая экспортная пошлина как инструмент государственного регулирования рынка зерна в России

Сериков Станислав Геннадьевич

Канд. экон. наук, доц. каф. финансов

ORCID: 0000-0002-1373-5116, e-mail: stas.serikov@inbox.ru

Амурский государственный университет, г. Благовещенск, Россия

Аннотация

С середины 2021 г. в Российской Федерации в качестве механизма государственного регулирования зернового рынка применяется плавающая экспортная пошлина (демпфер). Результаты исследования показали, что введение демпфера в качестве инструмента государственного регулирования российского зернового рынка только усугубило проблемы, связанные ростом волатильности цен на зерно и усилением их зависимости от мировой рыночной конъюнктуры. Кроме того, остается непрозрачным и непонятным механизм перераспределения денежных средств, полученных государством от экспортных пошлин и направляемых производителям зерна в виде субсидий. Переход в расчетах пошлины с доллара США на рубли показал жизнеспособность данного метода, следовательно, осуществляемую практику стоит продолжать, чтобы сделать механизм распределения субсидий по производителям зерна за счет полученных экспортных пошлин полностью прозрачным и понятным. Таким образом, действие зернового демпфера экономически обоснованно только в том случае, если государство готово осуществлять поддержку зернового рынка соразмерно вкладу данной отрасли в развитие национальной экономики.

Ключевые слова

Зерновой демпфер, экспорт, пошлина, квота, зерно

Для цитирования: Сериков С.Г. Плавающая экспортная пошлина как инструмент государственного регулирования рынка зерна в России // Вестник университета. 2023. № 8. С. 128–136.

Floating export duties as a tool for state regulation of the Russian grain market

Stanislav G. Serikov

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Finance Department
ORCID: 0000-0002-1373-5116, e-mail: stas.serikov@inbox.ru

Amur State University, Blagoveshchensk, Russia

Abstract

Since mid-2021, Russia has applied floating export duty (damper) as a mechanism for state regulation of grain market. The results of the study have showed that introduction of damper as an instrument of state regulation of the Russian grain market has only exacerbated the problems associated with the growing volatility of grain prices and their increasing dependence on the global market environment. In addition, the mechanism of redistributing funds received by the state from export duties and allocated to grain producers in the form of subsidies remains opaque and incomprehensible. The transition from dollar to rubles in duty calculations has shown the viability of this method, hence the current practice is worth continuing in order to make the mechanism for distributing subsidies to grain producers from export duties received completely transparent and understandable. Thus, the operation of grain damper is economically justified only if the state is ready to support the grain market in proportion to this sector contribution to the national economy development.

Keywords

Grain damper, export, duty, quota, grain

For citation: Serikov S.G. (2023) Floating export duties as a tool for state regulation of the Russian grain market. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 128–136.



ВВЕДЕНИЕ

Российский рынок зерна является важнейшей частью всей хозяйственной системы Российской Федерации (далее – РФ) [1]. На его состояние и развитие влияет множество как внутренних, так и внешних факторов.

Зерно – ключевой продукт для животноводства и пищевой промышленности. Пшеница, например, выступает основным сырьем для производства множества продуктов первой необходимости [2].

На сегодняшний день более 30 % валового сбора зерновых и зернобобовых культур идет на экспорт. РФ занимает лидирующие позиции на мировом рынке по экспорту пшеницы. Довольно значительна роль РФ и в поставках таких сельскохозяйственных культур, как соя (7-е место) и кукуруза (входит в первую десятку стран) [3].

Высокая экспортоориентированность российского рынка зерна ставит перед Правительством РФ непростые задачи, связанные с поиском баланса между объемами производства и реализацией зерна, обеспечением стабильности цен на внутреннем рынке, в том числе за счет сглаживания резких перепадов цен на мировом рынке [4]. Данные задачи решаются с помощью взвешенной, научно обоснованной государственной политики на рынке зерна, способствующей как росту экспортного потенциала страны, так и развитию внутреннего рынка. В данном процессе немаловажным является использование современных инструментов государственного регулирования зернового рынка с внедрением последних достижений в области цифровизации бизнес-процессов.

До 2015 г. производители сельскохозяйственных товаров вывозили свою продукцию за границу без всяких ограничений. С 2015 г. Правительство РФ начало экспериментировать с введением экспортных пошлин и квот. Так, в феврале 2015 г. была установлена вывозная пошлина на пшеницу в размере 15 % от стоимости зерна и 7,5 евро за тонну, в июле 2015 г. размер пошлины был пересмотрен – 50 % от стоимости зерна за вычетом 5,5 тыс. руб. за тонну. В дальнейшем вычет пересматривался в сторону увеличения и составил 6,5 тыс. руб. за тонну. Правительство РФ не ограничилось ручным управлением экспортной пошлиной, а с апреля по июнь 2020 г. дополнительно ввело экспортную квоту на зерно в размере 7 млн. тонн, которая была выбрана уже к концу апреля. Практика применения вывозной пошлины применялась и в 2021 г. Помимо пшеницы, в список облагаемых пошлиной вошли ячмень и кукуруза. Параллельно была установлена экспортная квота в размере 17,5 млн тонн. С февраля по июнь 2022 г. экспортная квота на зерно составила 11 млн тонн.

Таким образом, представленная система государственного регулирования зернового рынка в РФ представляет собой «ручное вмешательство» государства в рыночные бизнес-процессы через периодическое введение экспортных пошлин и квот на зерно, без применения прозрачного рыночного механизма регулирования на долгосрочной основе.

Попыткой исправить сложившуюся ситуацию можно считать Постановление Правительства РФ от 06.02.2021 № 117 «О ставках вывозных таможенных пошлин на зерновые культуры, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств-участников соглашений о Таможенном союзе». Данный документ можно считать первой попыткой регулировать зерновой рынок на долгосрочную перспективу на основе системного подхода [5].

Согласно данному Постановлению, введение зернового демпфера ставит следующие цели: сгладить влияние мировых колебаний цен на зерно по отношению к внутреннему рынку, получить возможность среднесрочного и долгосрочного планирования расходов производителями зерна, обеспечить прозрачность мер государственного регулирования зернового рынка путем установления единых правил для всех его участников.

Таким образом, актуальность исследования связана с особой значимостью рынка зерна как источника сырья для внутреннего потребления и как фактора наращивания экспортного потенциала РФ на мировых рынках.

Данное исследование направлено на поиск ответов на следующие вопросы:

- какова роль зернового демпфера в обеспечении стабильности внутренних и экспортных цен на зерно?
- удалось ли достигнуть снижения влияния мировых цен на внутренний рынок?
- обеспечивается ли развитие российских производителей зерна за счет перераспределения собранных вывозных пошлин в виде субсидий?

Попробуем найти ответы на эти вопросы на примере такой сельскохозяйственной культуры, как пшеница. Данная культура выбрана не случайно – она является лидером (около 63 %) по валовому сбору среди всех сельскохозяйственных культур.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Для проведения исследования использовались данные официальных источников: Федеральной службы государственной статистики, Министерства сельского хозяйства РФ, Центрального банка РФ, сайты исследовательских организаций, занимающихся анализом мирового и отечественного зернового рынков.

Цены на пшеницу на внутреннем рынке представлены в среднем, без привязки их к определенному классу. Данные о динамике цен на мировых рынках представлены на основе крупнейших биржевых площадок. В рамках исследования – цены Чикагской торговой палаты (CBOT) на мягкую озимую краснотерную пшеницу (SRW) [6], цены срочной товарной биржи в Канзасе (KCBT) на твердую озимую краснотерную пшеницу (HRW) [7], цены зерновой биржи Миннеаполиса (MGEX) на твердую яровую краснотерную пшеницу (HRS) [8]. Мировые цены на пшеницу на биржевых площадках приведены в центах за бушель, автором они были преобразованы в доллары США за тонну (из расчета, что 5 000 бушелей пшеницы по биржевому контракту составляют около 136 метрических тонн).

В ходе исследования особый интерес представляют цены на пшеницу Чикагской торговой палаты, поскольку торгуемый там сорт по своим качествам наиболее схож с российской пшеницей. Однако для формирования более полной картины, отражающей мировую конъюнктуру и мировые потребности на зерновом рынке, рассмотрим весь комплекс приведенных выше индикаторов.

В качестве экспортных цен на российскую пшеницу был взят ценовой индикатор FOB с базисом поставки Новороссийск (Wheat FOB) [9].

В качестве периода исследования были выбраны 2017–2022 гг., что позволяет судить о влиянии зернового демпфера на тот момент, в котором он еще не действовал, и в то время, когда он уже был принят.

Анализ влияния введенного зернового демпфера на динамику внутренних и экспортных цен проведен с помощью расчета корреляционной зависимости внутренних и внешних цен на пшеницу от сложившихся цен на зарубежных товарных биржах. Расчеты корреляционной зависимости по всем этим показателям осуществлены с учетом средних цен на пшеницу. С целью исследования волатильности внутренних и экспортных цен рассчитан коэффициент вариации данных показателей. Динамика цен рассчитывается на основе графического анализа их динамики.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Проведем расчет коэффициентов корреляции и измерим тесноту связи между ценами на пшеницу и отдельными социально значимыми продовольственными товарами (табл. 1).

Таблица 1

Расчетные значения тесноты связи между ценами на пшеницу и отдельными социально значимыми продовольственными товарами (2022 г.)

Социально значимые продовольственные товары	Пшеница
Фарш мясной	0,78
Говядина	0,85
Кисломолочные продукты	0,91
Мука пшеничная	0,82
Хлеб и булочные изделия	0,80
Макаронные изделия	0,82
Пиво отечественное	0,71

Составлено автором по материалам источника [10]

Из данных табл. 1 видно, что динамика цен на пшеницу имеет сильную прямую связь с ценами на социально значимые продовольственные товары зерноперерабатывающих отраслей (производство муки, макаронных и хлебобулочных изделий), животноводства и спиртового производства. Стоит отметить, что одним из ключевых драйверов роста зерноперерабатывающего производства в РФ должно стать обеспечение высокого спроса на корма для животноводства [11].

В настоящее время введенный в РФ зерновой демпфер представлен плавающими вывозными экспортными пошлинами на такие основные зерновые культуры, как пшеница, ячмень и кукуруза. Первоначально для расчета вывозной экспортной пошлины устанавливалась базовая цена в долларах США на каждую из культур. Далее, основываясь на динамике ценовых индикаторов, номинированных в долларах США за тонну и рассчитанных на базисе поставки FOB порт Новороссийск, рассчитывалась индикативная цена, которая в свою очередь составляла фактическую экспортную цену на соответствующую культуру. Величина вывозной пошлины составляла 70 % от разницы между индикативной и базовой ценой. В том случае, если базовая цена была выше индикативной, пошлина не взималась. Периодичность определения пошлины составляла одну неделю. Расчет индикативной цены и вывозной пошлины осуществляло Министерство сельского хозяйства РФ, далее информацию получали все участники рынка.

Спустя некоторое время после того, как данный механизм вступил в силу, порядок расчета вывозной экспортной пошлины претерпел некоторые изменения. Согласно Постановлению Правительства РФ № 2595 от 31.12.2021, по каждой из рассматриваемых культур были дополнительно указаны еще две базовые цены, превышающие первоначальную. По мере превышения индикативного показателя установленных базовых цен росла и ставка взимаемой вывозной пошлины. Данные доработки были приняты для сдерживания экспортных операций при резком росте цен на мировом рынке.

На сегодняшний день актуальной является методика расчета вывозной экспортной пошлины, представленная в Постановлении Правительства РФ № 1179 от 30.06.2022. Согласно данному постановлению, вывозная экспортная пошлина определяется в рублях. Первая базовая цена определяется также в рублях. Что касается остального порядка расчета, он не претерпел изменений.

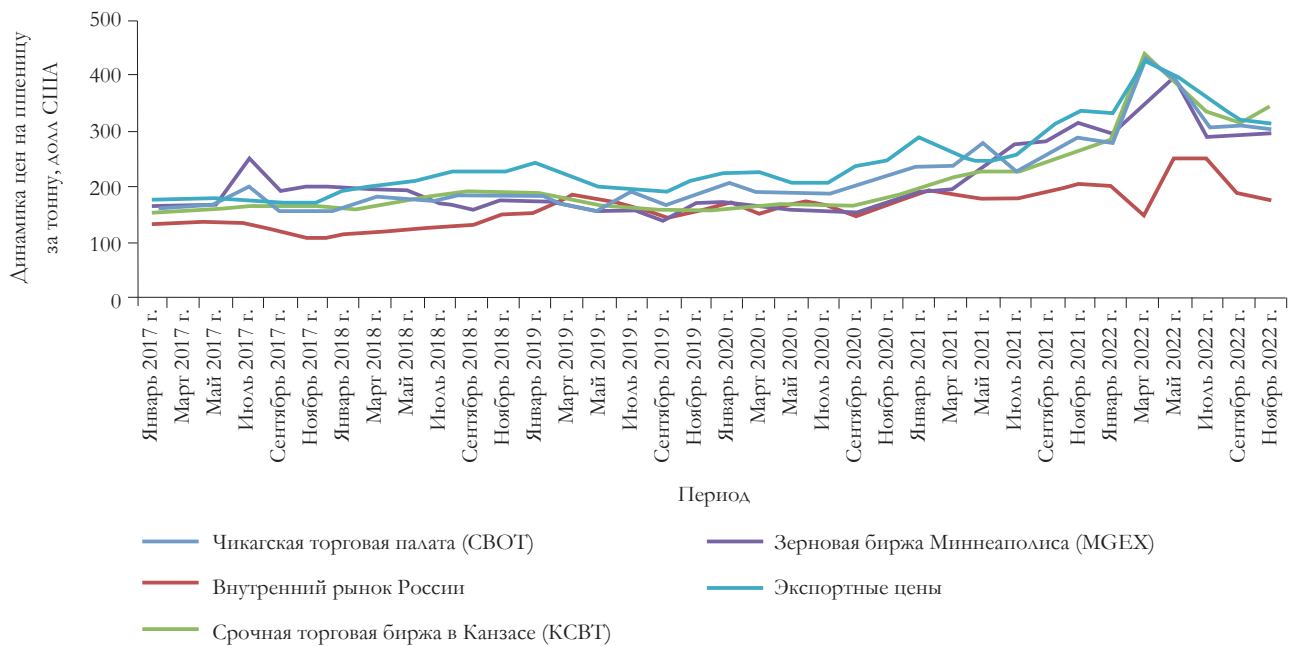
Как заявляет Правительство РФ, изъятие средств в виде вывозной пошлины не преследует фискальных целей, но подразумевает полный возврат средств в виде субсидий производителям зерна. Таким образом, зерновой демпфер должен стать комплексным инструментом как внешнеторгового регулирования, так и стимулирования внутриэкономического роста производителей сельскохозяйственных товаров через предоставления им субсидий [12].

Практика применения зернового демпфера в качестве инструмента государственного регулирования рассматривается в работах отечественных авторов. Так, С.К. Сентовым с помощью экономико-математического моделирования проведен анализ влияния экспортных пошлин на зерновой рынок РФ [13]. Автор приходит к выводу, что использование экспортных пошлин недопустимо, так как они неэффективны, и государству следует сконцентрировать свое внимание на развитии соответствующей инфраструктуры рынка. Отметим, что в данной работе не проводится оценка степени влияния экспортной пошлины на динамику цен на рынке зерна. Кроме того, в работе не отражены последние изменения, произошедшие в методике расчета вывозных пошлин. Интересна работа О.В. Петрушиной и Д.И. Жиликова, в которой отражены как преимущества зернового демпфера в краткосрочном периоде, так и его недостатки в долгосрочном периоде [14]. Исследование содержит конкретные предложения по дальнейшему совершенствованию зернового демпфера, но в то же время в ней отсутствует количественная оценка эффективности данного инструмента.

Рассмотрим динамику цен на пшеницу на внутрироссийском, экспортном и мировых рынках (рис. 1) [15].

Исходя из данных, представленных на рис. 1, все рассматриваемые цены имеют схожую динамику. Для более детальной оценки связи между рассматриваемыми индикаторами применим методы количественного анализа. Оценку тесноты связи внутренних и экспортных цен на пшеницу с их мировыми значениями проведем при помощи расчета коэффициента корреляции. Постоянство внутренних и экспортных цен на пшеницу оценено через расчет коэффициентов вариации.

Временной период исследования был разбит на отдельные промежутки времени (с учетом Постановлений Правительства РФ, согласно которым вносились изменения в правила взимания вывозных экспортных пошлин и квот). Это позволило по отдельности оценить влияние того или иного государственного инструмента регулирования на российский рынок зерна.



Составлено автором по материалам источника [6-10]

Рис. 1. Динамика внутрироссийских, мировых и экспортных цен на пшеницу в 2017–2022 гг.

Рассмотрим полученные расчетные значения коэффициентов корреляции и вариации по внутрироссийским, экспортным и мировым ценам на пшеницу (табл. 2).

Таблица 2

Оценка стабильности и тесноты связи внутрироссийских и экспортных цен с мировыми ценами на пшеницу в 2017–2022 гг.

Период	Коэффициент линейной корреляции			Коэффициент вариации
	Цены Чикагской торговой палаты	Цены на срочной товарной бирже Канзаса	Цены на зерновой бирже Миннеаполиса	
Внутренние цены				
Январь 2017 г. – май 2021 г.	0,61	0,45	-0,17	0,16
Январь 2017 г. – декабрь 2021 г.	0,72	0,62	0,31	0,17
Январь 2017 г. – июль 2022 г.	0,63	0,60	0,56	0,21
Январь 2017 г. – ноябрь 2022 г.	0,64	0,59	0,57	0,21
Экспортные цены				
Январь 2017 г. – май 2021 г.	0,74	0,71	-0,02	0,14
Январь 2017 г. – декабрь 2021 г.	0,86	0,86	0,57	0,18
Январь 2017 г. – июль 2022 г.	0,95	0,94	0,83	0,27
Январь 2017 г. – ноябрь 2022 г.	0,95	0,94	0,84	0,27

Составлено автором по материалам исследования

На основе представленных в табл. 2 расчетов можно сделать вывод о том, что введение зернового демпфера не способствовало решению задачи, поставленной Правительством РФ, – сглаживанию влияния мировых колебаний цен на зерно по отношению к внутреннему рынку. Введение данного инструмента государственного регулирования зернового рынка усугубило проблему волатильности внутренних и экспортных цен на зерно, о чем свидетельствует рост корреляции и вариации. Кроме того, рост коэффициентов корреляции (тесноты связи) экспортных и внутренних цен в зависимости от мировых цен свидетельствует о том, что снижается возможность среднесрочного и долгосрочного планирования расходов производителями зерна.

Стоит отметить, что коэффициенты корреляции и вариации за январь 2017 г. – ноябрь 2022 г. практически соответствуют значениям предыдущего периода за январь 2017 г. – июль 2022 г. Это говорит, что последние изменения, касающиеся расчета пошлины в национальной валюте, позволили несколько стабилизировать ситуацию на зерновом рынке. За счет исключения волатильности курса доллара экспортеры стали четко представлять размер уплачиваемой вывозной пошлины, что существенно снизило степень неопределенности.

Интересен тот факт, что, согласно логике экономического анализа, введение зернового демпфера создает дополнительные барьеры для экспорта продукции, – значит, ее предложение на внутреннем рынке должно увеличиваться, а, следовательно, цены снижаться. Однако на рис. 1 видно, что внутрироссийские цены на пшеницу росли вплоть до мая 2022 г., Таким образом, экспортеры зерна не стали мириться со снижением рентабельности на внешних рынках и начали отыгрывать упущенную выгоду на внутреннем потребителе.

Падение внутрироссийских цен на пшеницу, начавшееся с июня 2022 г., связано с общим снижением мировых цен на зерно, а значит и экспортных цен. В таких условиях РФ в августе 2022 г. приступила к интервенциям на рынке зерна. Однако данная мера не спасла ситуацию, и цены на зерно продолжили падать. Это в очередной раз подтвердило усилившуюся зависимость внутренних цен от общемировых цен на зерно.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Чтобы ответить на вопрос, стал ли зерновой демпфер комплексным инструментом как внешнеторгового регулирования, так и стимулирования внутриэкономического роста производителей сельскохозяйственных товаров через предоставления им субсидий, приведем данные по объему средств, собранных за счет уплаченных экспортных пошлин по пшенице: 2021 г. – 71,6 млрд руб., 2022 г. – 87,4 млрд руб. Поскольку зерновой демпфер распространяется еще на ячмень и кукурузу, фактически уплаченная сумма экспортных пошлин была еще больше. Согласно информации Министерства сельского хозяйства РФ, субсидии были направлены регионам в октябре 2021 г. и 2022 г. и оба раза объем средств составил 10 млрд руб. Слова аграриев о том, что рентабельность производства продукции от взимания экспортной пошлины снизилась и получаемая от государства поддержка несоразмерна уплаченным суммам, выглядят достаточно справедливо [16]. Кроме того, по данным аналитиков Института Государственной корпорации развития «ВЭБ. РФ», потери аграриев за 2021–2022 гг. составили около 2,3 млрд долларов США [17].

Это заставляет усомниться в адресности распределения полученных средств: большая часть их, скорее всего, уходит на решение общих задач, которые ставит перед собой Министерство сельского хозяйства РФ, одновременно снижая размер поддержки производителей зерна (это главный источник получения данных средств [18]).

В сложившихся условиях аграриям будет сложно расширять высокотехнологичные основы производства. Придется, как и прежде, возвращаться к интенсивным факторам производства – увеличению посевных площадей за счет вовлечения в оборот новых земель, сохраняя при этом низкий уровень урожайности в сравнении со странами – конкурентами.

По мнению экспертов, в 2023 г. аграрии столкнутся с проблемами, касающимися роста себестоимости производимой продукции (около 20 %), сбыта собранного зерна, а также с кадровым голодом, перебоями в поставках сельскохозяйственной техники и запасных частей [19].

Существуют и те, кто считает правильным введение данных инструментов государственного регулирования зернового рынка, поскольку они способствуют перераспределению средств от тех, кто получает сверхприбыль, экспортируя товар на международные рынки по высоким ценам, к тем, кто не имеет такой возможности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Введение демпфера как инструмента государственного регулирования российского зернового рынка только усугубило проблемы, связанные с ростом волатильности цен на зерно и усилением их зависимости от мировой рыночной конъюнктуры. Данную негативную тенденцию удалось в какой-то степени приостановить, перейдя на расчет экспортной пошлины в рублях. За счет исключения волатильности курса доллара экспортеры стали четко представлять размер уплачиваемой вывозной пошлины, что существенно снизило степень неопределенности. Кроме того, остается непрозрачным и непонятным

механизм перераспределения денежных средств, полученных государством от экспортных пошлин и направляемых производителям зерна в виде субсидий.

Можно сказать, что сложившийся механизм государственного регулирования российского зернового рынка приведет к сокращению частных инвестиций в долгосрочной основе, снижению объемов производства зерна и дальнейшему росту цен. Данная мера в конечном счете может подорвать экспортный потенциал РФ, что приведет к потере значительной доли международного рынка.

Если не удастся отменить этот механизм, необходимо продолжить работу по дальнейшему его совершенствованию. Переход в расчетах пошлины с доллара США на рубли показал жизнеспособность метода, следовательно, данную практику стоит продолжать. Необходимо сделать прозрачным и понятным сам механизм распределения среди производителей зерна субсидий за счет полученных экспортных пошлин. Следует исключить всевозможные варианты поддержки других отраслей за счет собранных средств – эти средства не должны выступать источником финансовых ресурсов для других отраслей агропромышленного комплекса, иначе наступит деградация сектора производства зерна. Возможно, следует расширить меры государственной поддержки производителей зерна в условиях нестабильности цен на него.

Таким образом, действие зернового демпфера экономически обоснованно только в том случае, если государство готово осуществлять поддержку зернового рынка соразмерно вкладу данной отрасли в развитие национальной экономики.

Библиографический список

1. Жидков С.А. *Приоритетные направления развития рынка зерна в России*. Мичуринск: «БИС»; 2018. 313 с.
2. Куксин С.В. Состояние и перспективы развития рынка пшеницы России как составной части мирового рынка зерна. *Вестник НППЭИ*. 2018;5(84):135–146.
3. Ермаков И.А. Тенденции конъюнктуры российского рынка зерна пшеницы на экспорт. *Наука и Образование*. 2022;3:1–6.
4. Дребезова О.А. Конкурентные векторы формирования демпферного механизма российского экспорта зерна. *Промышленность: экономика, управление, технологии*. 2022;3–4(3):136–144.
5. Бородин К.Г. Тарифно-таможенное регулирование экспорта АПК в России. *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*. 2021;10(79):20–27. DOI <https://doi.org/10.33938/2110-20>
6. ZMP. Цены Чикагской торговой палаты (CBOT) на мягкую озимую краснозерную пшеницу (SRW) с 2017 г. https://www.zmp.de/en/grains/cbot-wheat_future (дата обращения: 20.05.2023).
7. Futures TrendingChart. Цены на срочной товарной бирже в Канзасе (KCBT), на твердую озимую краснозерную пшеницу (HRW) с 2017 г. <https://futures.tradingcharts.com/chart/KW/W> (дата обращения: 20.05.2023).
8. FRED. Цены на зерновой бирже Миннеаполиса (MGEX), на твердую яровую краснозерную пшеницу (HRS) с 2017 г. <https://fred.stlouisfed.org/series/WPU01210102> (дата обращения: 20.05.2023).
9. Barchart. Экспортные цены на российскую пшеницу с 2017 г. <https://www.barchart.com/futures/quotes/KFH23/interactive-chart> (дата обращения: 20.05.2023).
10. Федеральная служба государственной статистики. Цены, инфляция. <https://rosstat.gov.ru/statistics/price> (дата обращения: 20.05.2023).
11. Батяхина Н.А. Проблемы повышения эффективности зерновой отрасли и пути их решения. *Аграрный вестник Верхневолжья*. 2018;4(25):5–11.
12. Алтухов А.И. К вопросу определения экспортных пошлин на российское зерно. *Экономика сельского хозяйства России*. 2022;2:2–7. DOI <https://doi.org/10.32651/222-2>
13. Сеитов С.К. Влияние экспортных пошлин на российский рынок пшеницы. *Аграрная наука Евро-Северо-Востока*. 2022;1:126–137. DOI <https://doi.org/10.30766/2072-9081.2022.23.1.126-137>
14. Петрушина О.В., Жиялков Д.И. Направления оптимизации государственного регулирования цен и поддержки зернового производства. *Инновации в АПК: проблемы и перспективы*. 2021;3(31):149–156.
15. Единая межведомственная информационно – статистическая система. Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции, реализуемой сельскохозяйственными организациями с 2017 г. <https://www.fedstat.ru/indicator/57693> (дата обращения: 20.05.2023).
16. RBC. Министерам поручили отчитаться о возврате аграриям доходов от пошлин. <https://www.rbc.ru/business/17/02/2022/620cb0a09a7947dfd6d39cf2> (дата обращения: 20.05.2023).

17. Агроинвестор. *Агроarii могут получить около 46 млрд рублей субсидий от зернового демпфера*. <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/37091-agrarii-mogut-poluchit-okolo-46-mlrd-rubley-subsidiy-ot-zernovogo-dempfera/> (дата обращения: 20.05.2023).
18. Замаева Ю.С. Субсидирование как инструмент стимулирования экспортного потенциала агропромышленного комплекса. В кн.: Цепелев О.А. (ред.) *Современные проблемы развития экономики России и Китая: Материалы международной научно-практической конференции, Благовещенск, 25–26 ноября 2021 года. Благовещенск: Амурский государственный университет, 2022. С. 197–203. DOI https://doi.org/10.22250/9785934933846_197*
19. Агроинвестор. *Эксперты назвали главные риски для аграриев в 2023 году*. <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/39720-eksperty-nazvali-glavnye-riski-dlya-agrariy-v-2023-godu/> (дата обращения: 20.05.2023).

References

1. Zhidkov S.A. *Priority trends in the Russian grain market development*. Michurinsk: BIS; 2018. 313 p. (In Russian).
2. Kuksin S.V. The state and development prospects of the Russian wheat market as an integral part of the world grain market. *Bulletin of NGIEI*. 2018;5(84):135–146. (In Russian).
3. Ermakov I.L. Trends in the conjuncture of the Russian wheat grain market for export. *Science and education*. 2022;3:1–6. (In Russian).
4. Drebezova O.A. Competitive vectors of formation of the Russian grain export damper mechanism. *Industry: economics, management, technology*. 2022;3–4(3):136–144. (In Russian).
5. Borodin K.G. Tariff and customs regulation of the Russian Federation agro-industrial complex export. *Economics, labor, management in agriculture*. 2021;10(79):20–27. DOI <https://doi.org/10.33938/2110-20> (In Russian).
6. ZMP. *Chicago Board of Trade (CBOT) Prices for Soft Winter Red Wheat (SRW) from 2017*. https://www.zmp.de/en/grains/cbot-wheat_future (accessed 20.05.2023).
7. Futures TrendingCharts. *Prices on the Futures Commodity Exchange in Kansas (KCBT), hard winter red wheat (HRW) since 2017*. <https://futures.tradingcharts.com/chart/KW/W> (accessed 20.05.2023).
8. FRED. *Minneapolis Grain Exchange (MGEX) Prices for Hard Spring Red Wheat (HRS) since 2017*. <https://fred.stlouisfed.org/series/WPU01210102> (accessed 20.05.2023).
9. Barchart. *Export prices for Russian wheat since 2017*. <https://www.barchart.com/futures/quotes/KFH23/interactive-chart> (accessed 20.05.2023).
10. Federal State Statistics Service. *Prices, inflation*. <https://rosstat.gov.ru/statistics/price> (accessed 20.05.2023).
11. Batyakhina N.A. Problems of improving the grain industry efficiency and ways to solve them. *Agrarian Bulletin of the Upper Volga Region*. 2018;4(25):5–11. (In Russian).
12. Altukhov A.I. On the issue of determining export duties on Russian grain. *Economics of agriculture in Russia*. 2022;2:2–7. DOI <https://doi.org/10.32651/222-2> (In Russian).
13. Seitov S.K. Impact of export duties on the Russian wheat market. *Agrarian Science Euro-North-East*. 2022;1:126–137. DOI <https://doi.org/10.30766/2072-9081.2022.23.1.126-137> (In Russian).
14. Petrushina O.V., Zhilyakov D.I. Directions for optimizing state regulation of prices and support of grain production. *Innovations in the agro-industrial complex: problems and prospects*. 2021;3(31):149–156. (In Russian).
15. Unified interdepartmental information and statistical system. *Average producer prices of agricultural products sold by agricultural organizations since 2017*. <https://www.fedstat.ru/indicator/57693> (accessed 20.05.2023). (In Russian).
16. RBC. *The ministries were instructed to report on the return of income from duties to farmers*. <https://www.rbc.ru/business/17/02/2022/620cb0a09a7947dfd6d39cf2> (accessed 20.05.2023). (In Russian).
17. Agroinvestor. *Farmers can receive about 46 billion rubles of subsidies from the grain damper*. <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/37091-agrarii-mogut-poluchit-okolo-46-mlrd-rubley-subsidiy-ot-zernovogo-dempfera/> (accessed 20.05.2023). (In Russian).
18. Zamaraeva Yu.S. Subsidizing as a tool for stimulating the export potential of agro-industrial complex. In: *Modern problems of economic development in Russia and China: Proceedings of the international scientific-practical conference, Blagoveshchensk, November 25–26, 2021*. Blagoveshchensk: Amur State University; 2022. Pp. 197–203. DOI https://doi.org/10.22250/9785934933846_197 (In Russian).
19. Agroinvestor. *Experts named the main risks for farmers in 2023*. <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/39720-eksperty-nazvali-glavnye-riski-dlya-agrariy-v-2023-godu/> (accessed 20.05.2023). (In Russian).

Разработка правил распределения бюджета и методов оценки медиаплана для цифрового пространства

Хохлов Даниил Александрович

Аспирант

ORCID 0000-0002-7858-3766, e-mail: daniluk53@gmail.com

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье исследуются методы распределения бюджета рекламной кампании в цифровом пространстве с использованием рекламных гипотез. Автор предлагает новый подход, основанный на использовании рекламных гипотез в качестве рекламного носителя. Представлена форма медиаплана, специально разработанная для цифрового пространства. Особое внимание уделено двум типам рекламных кампаний: тем, которые оплачиваются за клики или показы, и тем, которые используют инструменты прямого маркетинга (SMS, мобильные уведомления и электронная рассылка). В заключительной части статьи приводятся результаты исследования, в которых предлагается способ оценки эффективности медиаплана. Автор считает, что основная задача на этапе медиапланирования заключается в определении, способна ли разработанная рекламная гипотеза достичь запланированных показателей. Такой подход позволяет улучшить эффективность рекламных кампаний в цифровом пространстве и обеспечить более точное распределение бюджета. Результаты исследования могут быть полезны для маркетологов и рекламных агентств, помогая им принимать обоснованные решения при планировании и оптимизации рекламных кампаний в цифровом пространстве.

Ключевые слова

Реклама в интернете, медиапланирование, цифровой маркетинг, бюджет рекламной кампании, показатели эффективности

Для цитирования: Хохлов Д.А. Разработка правил распределения бюджета и методов оценки медиаплана для цифрового пространства // Вестник университета. 2023. № 8. С. 137–147.



Development of rules for budget allocation and methods for evaluating media plans for the digital space

Daniil A. Khokhlov

Postgraduate student

ORCID 0000-0002-7858-3766, e-mail: daniluk53@gmail.com

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article studies methods of advertising campaign budget allocation in digital space using advertising hypotheses. The author proposes a new approach based on the use of advertising hypotheses as an advertising medium. A form of media plan specifically designed for digital space has been presented. Special attention is paid to two types of advertising campaigns: those that pay for clicks or impressions and those that use direct marketing tools (SMS, mobile notifications and email newsletters). A way to evaluate media plan effectiveness has been suggested. The author believes that the main task at the stage of media planning is to determine whether the developed advertising hypothesis is able to achieve the planned indicators. This approach can improve advertising campaigns effectiveness in digital space and ensure more accurate budget allocation. The results of the study can be useful for marketers and advertising agencies, helping them make informed decisions when planning and optimizing advertising campaigns in digital space.

Keywords

Online advertising, media planning, digital marketing, advertising campaign budget, effectiveness indicators

For citation: Khokhlov D.A. (2023) Development of rules for budget allocation and methods for evaluating media plans for the digital space. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 137–147.



ВВЕДЕНИЕ

Исследование рынка рекламы прогнозирует рост инвестиций в цифровую рекламу. К 2025 г. расходы на нее вырастут до 785 млрд долларов США [1]. Этот тренд стимулирует развитие методов планирования рекламных бюджетов. Однако специалисты по цифровому маркетингу сталкиваются с необходимостью адаптировать классические маркетинговые подходы и инструменты, в частности подходы к медиапланированию. Одна из дискуссионных тем – рекламный носитель в цифровом пространстве. В научном и профессиональном сообществе нет консенсуса относительно того, что считать рекламным носителем. Часть специалистов функцию рекламного носителя переносят на сеть «Интернет» в целом, другая часть – на рекламные сервисы, например, «ВКонтакте» или «Яндекс.Директ», некоторые специалисты выделяют носители по способам закупки трафика, например, поисковая реклама, контекстно-медийная реклама, таргетированная реклама.

В статье «Концепция рекламного носителя в цифровом пространстве» предлагается в качестве рекламного носителя использовать рекламную гипотезу, которая, по предположению автора, является базовой единицей планирования рекламной кампании и распределения бюджета [2]. В связи с этим необходимо поднять вопрос о распределении бюджета между рекламными гипотезами. Основная цель статьи заключается в создании правила распределения бюджета между рекламными гипотезами и разработке методов оценки медиаплана. Для достижения цели необходимо, во-первых, определить критерии оценки потенциальной эффективности рекламной гипотезы и разработать метод их ранжирования, во-вторых, определить показатель, который позволит распределить ограниченный рекламный бюджет между потенциально неограниченным количеством рекламных гипотез, в-третьих, разработать методы оценки каждой гипотезы, который позволит оценить необходимый бюджет на конкретную гипотезу и ее емкость.

Разработка описанных выше инструментов позволит объективно распределять бюджет между большим количеством рекламных гипотез, основываясь на объективных факторах и доступной статистике эффективности рекламных гипотез. Методы оценки медиаплана необходимы для оценки планируемой рекламной кампании, они также позволят при подготовке кампании обнаружить вероятность низкой эффективности продвижения.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В статье «Концепция рекламного носителя в цифровом пространстве» предлагается рассматривать рекламную гипотезу как рекламный носитель [2]. Согласно предложениям автора, рекламная гипотеза как конструктор собирается из четырех параметров:

- 1) характеристики целевой аудитории;
- 2) рекламное сообщение, доставленное целевой аудитории;
- 3) канал доставки сообщения или источник трафика;
- 4) формат рекламного объявлений.

Представленный список параметров позволяет генерировать бесконечное множество гипотез. Рекламодатель в большинстве случаев не обладает неограниченным бюджетом, из-за чего встает вопрос распределения бюджета между гипотезами.

В статье «Формирование модели прогнозирования спроса на проектируемые цифровые продукты» авторы приходят к выводу, что в цифровом пространстве сложно спрогнозировать результат рекламной кампании, несмотря на большой объем данных [3]. Статья рекомендует рассчитывать минимальные эффективные метрики, при которых рекламная кампания будет эффективной.

Для расчета медиаплана необходимы формулы метрик. Современные исследования метрик сконцентрированы на оценке результатов рекламной кампании. Для примера можно рассмотреть формулу стоимости клика CPC = расход/количество кликов [4]. Эта формула подходит для оценки результата, так как известны затраты и количество полученных кликов, но при планировании рекламных кампаний данные показатели неизвестны.

Рекламные сервисы цифрового пространства, которые работают по технологии аукциона в реальном времени (RTB), объявляют рекламодателю только минимальную стоимость, за которую он сможет участвовать в аукционе [5]. К таким сервисам можно отнести «Яндекс.Директ», «ВКонтакте», MyTarget, «Яндекс.Дзен» и др. Из этого следует, что рекламодатель сам назначает ставку, с которой он будет конкурировать в аукционе за показ рекламного объявления. В то же время традиционные средства массовой информации

(далее – СМИ) объявляют фиксированную цену за показ [6]. Подобные отличия в формировании цены обуславливают различие в подходах распределения бюджета между цифровыми и традиционными носителями. В традиционных СМИ рекламодатель решает, готов ли он заплатить объявленную стоимость, а в автоматических цифровых сервисах рекламодатель указывает ту цену, которую готов заплатить.

В статье Н.О. Радьковой предлагается инструмент оценки носителей по пятибальной системе. Для целей настоящего исследования подобный инструмент не подойдет, так как автор стремится разработать инструмент объективной оценки каждой рекламной гипотезы без задействования субъективного мнения медиапланира [6].

Анализ литературы помогает сделать следующие выводы. Во-первых, в цифровом пространстве необходимо распределять бюджет не между каналами и сервисами, а между рекламными гипотезами. Во-вторых, невозможно составить прогноз показателей будущей рекламной кампании, но можно рассчитать минимальную необходимую эффективность, при которой можно будет считать кампанию успешной. В-третьих, инструменты медиапланирования традиционных носителей сложно применить при распределении бюджета в цифровом пространстве.

Предположим, что существуют метрики рекламной кампании, которые будут характеризовать рекламные гипотезы и позволят оценивать гипотезы и ранжировать их в приоритетный список, но медиапланиру необходимо не просто оценить и ранжировать гипотезы, но и распределить между ними бюджет. Из-за отсутствия фиксированной цены за размещение или показ медиапланиру необходимо оценивать емкость каждой гипотезы отдельно. Некоторые сервисы «Яндекса» позволяют оценить количество запросов и минимальную стоимость клика, что позволит специалисту по медиапланированию оценить емкость ключевого слова или группы ключевых слов [7]. Социальные сети, например, «ВКонтакте», предоставляют прогноз количества показов в зависимости от ставки, что тоже позволяет оценивать емкость рекламной гипотезы [8].

В процессе исследования проводился анализ статистики веб-ресурсов и рекламных кампаний. Для сравнения взяты сайты и кампании из разных сфер. «Яндекс.Метрика» и Google Analytics – основные сервисы веб-аналитики в проведенном исследовании. По результатам анализа и сравнения статистики веб-ресурсов автор описал основные факторы влияния свойственные цифровому пространству. Выделенные факторы влияния позволили определить рекламный носитель как комбинацию параметров рекламной кампании. Изучение технической документации рекламных сервисов помогло в описании логики работы алгоритмов формирования цены за размещение рекламных каналов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

При медиапланировании в цифровом пространстве необходимо распределять бюджет между рекламными гипотезами [9]. Для начала нужно составить таблицу, которая будет содержать список гипотез и рассчитанные показатели. На рис. 1 представлен ее пример. Таблица состоит из следующих метрик:

- 1) список гипотез (Гипотеза);
- 2) бюджет (Бюджет);
- 3) планируемое количество конверсий (А);
- 4) стоимость конверсии (CPA);
- 5) базовая конверсия сайта (BCR);
- 6) коэффициент конверсии (К);
- 7) показатель конверсии в целевое действие (CR);
- 8) количество кликов (Клики);
- 9) стоимость клика (CPC);
- 10) показатель кликабельности объявления (CTR);
- 11) количество показов (Показы) [10].

В табл. 1 представлены формулы для расчета показателей медиаплана.

В разрабатываемом медиаплане присутствуют два показателя – CR и CTR, которые не зависят от бюджета и других мультипликаторов медиаплана. Поскольку эти показатели независимы и описывают качество работы рекламной кампании и бизнес-процессов рекламодателя, они могут характеризовать эффективность рекламной гипотезы. Чем выше CR, тем выше эффективность рекламной кампании, так как нужно оплачивать меньше переходов на сайт. Чем выше CTR, тем выше эффективность, так как CTR влияет на стоимость клика в RTB-аукционах согласно статье [3].

№	Гипотеза	Доля бюджета	Цель рекламной кампании			Мультипликаторы						
			Бюджет	Конверсий	CPA	BCR	Отклонение	CR	Клики	CPC	CTR	Показы
	ИТОГО											
1	Гипотеза 1											
2	Гипотеза 2											
3	Гипотеза 3											
4	Гипотеза 4											
5	Гипотеза 5											
6	Гипотеза 6											
7	Гипотеза 7											
8	Гипотеза 8											
9	Гипотеза 9											
10	Гипотеза 10											

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Пример таблицы медиаплана для рекламных гипотез с оплатой за клик

Таблица 1

Формулы для расчета показателей медиаплана

№	Показатель	Обозначение	Формула
1	Количество конверсий	A	$A = B / CPA$
2	Стоимость целевого действия	CPA	$CPA = B / A$
3	Количество кликов	C	$C = A / CR$
4	Стоимость клика	CPC	$CPC = B / C$
5	Количество показов	V	$V = C / CTR$
6	Показатель конверсии посадочной страницы	CR	A / C
7	Кликабельность	CTR	$CTR = C / V$

Составлено автором по материалам исследования

Далее необходимо определить относительно какого показателя распределяется бюджет. Предположим, что показатель конверсии сайта подходит для этих целей. Проведем ранжирование рекламных гипотез от наибольшего CR к наименьшему в рамках групп. Далее вычислим сумму всех CR и вычислим долю каждого CR от общей суммы. Полученная доля равна доли бюджет рекламной гипотезы от общего бюджета кампании (табл. 2).

Таблица 2

Таблица медиаплана с распределением бюджета по CR

Гипотеза	Доля, %	Бюджет, руб.	Конверсий	CPA, руб.	CR, %	Клики	CPC, руб.	CTR, %	Показы, тыс.
ИТОГО:	100	100 000,00	200	500	0,94	21302	4,69	0,74	2883,0
Гипотеза 1	20,00	20 000,00	40	500	1,88	2130	9,39	26,70	7,98
Гипотеза 2	20,00	20 000,00	40	500	1,88	2130	9,39	26,70	7,98
Гипотеза 3	12,20	12 195,12	24	500	1,15	2130	5,73	7,60	28,02
Гипотеза 4	12,20	12 195,12	24	500	1,15	2130	5,73	7,60	28,02
Гипотеза 5	5,61	5 609,76	11	500	0,53	2130	2,63	1,10	193,65
Гипотеза 6	5,61	5 609,76	11	500	0,53	2130	2,63	1,10	193,65
Гипотеза 7	5,61	5 609,76	11	500	0,53	2130	2,63	0,39	546,19
Гипотеза 8	5,61	5 609,76	11	500	0,53	2130	2,63	0,39	546,19
Гипотеза 9	6,59	6 585,37	13	500	0,62	2130	3,09	0,32	665,67
Гипотеза 10	6,59	6 585,37	13	500	0,62	2130	3,09	0,32	665,67

Составлено автором по материалам исследования

При изучении получившихся данных привлекает внимание столбец «Клики», в котором каждая гипотеза получила равное количество кликов – 2 130, что говорит о наличии ошибки в расчетах или подходе. Эта логическая ошибка скрывается в формулах в табл. 1, по которым количество кликов вычисляется по формуле:

$$C = B/CPC, \quad (1)$$

где C – количество кликов, B – бюджет рекламной гипотезы, CPC – стоимость кликов.

После нескольких математических операций преобразования формулы мы приходим к формуле:

$$C = \text{Воб} / ((CR_1 + CR_n) \cdot CPA), \quad (2)$$

где C – количество кликов, Воб – бюджет рекламной кампании, $CR_1 + CR_n$ – сумма всех CR , CPA – стоимость целевого действия. Таким образом, количество кликов зависит от неизменяемых переменных, а бюджет рекламной кампании, сумма всех CR и CPA – не зависят от конкретной гипотезы. В связи с этим метод распределения по CR не подходит для разрабатываемого метода медиапланирования.

Проверим расчеты при распределении бюджета от CTR . Кликабельность используется при расчете количества показов, формула расчета V :

$$V = C/CTR, \quad (3)$$

где C – количество кликов, V – количество показов, CTR – показатель кликабельности.

После нескольких математических операций преобразования формул мы приходим к формуле:

$$V = \text{Воб} / ((CTR_1 + CTR_n) \cdot CPA \cdot CR), \quad (4)$$

где V – количество показов, Воб – бюджет рекламной кампании, $CTR_1 + CTR_n$ – сумма всех CTR , CPA – стоимость целевого действия, CR – конверсия в целевое действие. Полученная формула показывает, что количество показов зависит от CR , у которого прямая зависимость с эффективностью рекламной гипотезой. Проверим расчеты в медиаплане и составим табл. 3, в которой видно, что показы и клики распределены относительно доли бюджета с учетом стоимости клика.

Таблица 3

Таблица медиаплана с распределением бюджета по CTR

Гипотеза	Доля, %	Бюджет, тыс. руб.	Конверсий	CPA, руб.	CR, %	Клики	CPC, руб.	CTR, %	Показы, тыс.
ИТОГО	100	100	200	500	1,49	13405	7,46	3,55	377
Гипотеза 1	36,97	36,97	74	500	1,88	3938	9,39	26,70	14
Гипотеза 2	36,97	36,97	74	500	1,88	3938	9,39	26,70	14
Гипотеза 3	10,52	10,52	21	500	1,15	1838	5,73	7,60	24
Гипотеза 4	10,52	10,52	21	500	1,15	1838	5,73	7,60	24
Гипотеза 11	1,52	1,52	3	500	0,53	578	2,63	1,10	52
Гипотеза 12	1,52	1,52	3	500	0,53	578	2,63	1,10	52
Гипотеза 13	0,54	0,54	1	500	0,53	205	2,63	0,39	52
Гипотеза 14	0,54	0,54	1	500	0,53	205	2,63	0,39	52
Гипотеза 21	0,44	0,44	1	500	0,62	143	3,09	0,32	44
Гипотеза 22	0,44	0,44	1	500	0,62	143	3,09	0,32	44

Составлено автором по материалам исследования

После составления списка рекламных гипотез необходимо описать маркетинговую воронку для каждой из них. На этом этапе важна последовательность действий потенциального клиента на пути к совершению запланированного целевого действия, поскольку они могут находиться на разных этапах воронки, а в зависимости от выбранного рекламного канала пользователю нужно совершить различные действия.

Например, при использовании «Яндекс.Директа» взаимодействие пользователя начинается с показа рекламного сообщения, на которое он может отреагировать, игнорируя его или кликнув и перейдя на посадочную страницу. В то же время перед тем, как он увидит рекламное сообщение, при использовании email-маркетинга и отправке электронных писем пользователю он должен открыть письмо, поэтому в маркетинговой воронке появляется дополнительное действие, что может повлиять на итоговую конверсию [11]. Кроме того, в тело письма можно встроить форму обратной связи, и пользователю не нужно будет переходить на сайт, что уменьшает количество действий. В случае социальных сетей можно выбрать рекламный формат «лид-форма», при котором пользователь не переходит на сайт, а заполняет форму прямо в социальной сети, в то время как другие форматы подразумевают переход на сайт или на любую другую посадочную страницу. Таким образом, для различных гипотез могут быть разные последовательности действий и разные по длине маркетинговые воронки.

Необходимо отметить, что маркетинговая воронка может содержать неограниченное количество действий клиента: пролистывание сайта, сортировка контента на сайте, просмотр различных страниц на сайте [10]. При медиапланировании нет смысла составлять подробный путь клиента, так как менеджер по продвижению не может управлять или контролировать действия клиента на посылочной странице. При продвижении важна конверсия из клика по рекламе в совершении целевого действия, а микроконверсии – действия, совершенные пользователем на сайте между кликом на сайте и конечным целевым действием. Они важны для анализа конверсии сайта, но не для выбора рекламного инструмента для продвижения.

Следовательно, необходимо описать маркетинговую воронку для каждой гипотезы, после чего сгруппировать гипотезы, имеющие схожие последовательности действий потенциального клиента. В большинстве случаев это будет составлять 1–3 группы гипотез за исключением масштабных рекламных кампаний, включающих большое количество каналов. Для сгруппированных рекламных гипотез предлагается составить таблицу медиаплана, пример которой представлен на рис. 1.

Структура медиаплана представляет собой три блока. В первом блоке перечислены гипотезы, которые на данный момент сгруппированы в случайном порядке. Во втором блоке таблицы содержатся описание целей рекламной кампании и ключевые показатели, которые необходимо достигнуть: CPA (стоимость целевого действия), количество целевых действий, выделенный бюджет на каждую гипотезу и доля бюджета, отведенного на каждую гипотезу. Третий блок содержит мультипликаторы маркетинговой воронки. Пример мультипликаторов, соответствующих воронке из действий «увидел объявление – перешел на сайт – совершил целевое действие» представлен на рис. 1. Пример маркетинговой воронки состоит из трех действий, что подразумевает наличие двух показателей конверсии из предыдущего состояния в новое. В связи с этим для расчета таких показателей, как CTR (кликабельность объявления или конверсия из показа в переход на сайт), CR (конверсия посетителей сайта в пользователей, которые совершили целевое действие), необходимо ввести дополнительные показатели. Если продвижение по гипотезам, представленным на рис. 1, осуществляется через PPC каналы, то есть через рекламные каналы с оплатой за клик, в медиаплане следует учитывать максимальную стоимость клика – CPC. Если модель оплаты предполагает оплату за 1 000 показов, то вместо CPC необходимо рассчитывать показатель CPM.

После того, как таблица медиаплана построена, необходимо задать формулы для расчета показателей из табл. 1. В цифровом пространстве существует два вида показателей: рассчитываемые и нерассчитываемые. Более подробно о нерассчитываемых показателях было сказано в статье «Site base conversion and impact of advertising traffic source on conversion rate». Однако стоит отметить, что к ним относятся показатели конверсии, кроме CR, бюджет, отклонение и BCR [12]. После определения показателя кликабельности необходимо ранжировать список гипотез внутри группы PPC в порядке убывания CTR.

Завершающая стадия разработки медиаплана состоит в его оценке и является важным этапом, который позволяет определить вероятность достижения целей рекламной кампании. На данном этапе необходимо тщательно изучать каждую гипотезу отдельно по двум ключевым показателям – количество показов и стоимость клика. Стоимость целевого действия не является подходящим показателем, поскольку нет какой-либо общепринятой минимальной цены, а также нет инструментов для проверки минимальных цен на целевые действия [13]. Однако стоимость клика может быть проверена, так как все рекламные платформы задают ограничения по минимальной ставке, ниже которой установить невозможно. Необходимо начинать с анализа полученной стоимости клика. В медиаплане рассчитывается максимальная

стоимость клика, которая выгодна для рекламодателя, но она не должна быть ниже минимальной стоимости клика выбранного рекламного канала.

Количество конверсий ограничено бюджетом и количеством кликов, которые в свою очередь ограничены количеством показов, а количество показов – количеством аудитории по характеристикам, запросами в месяц, посетителями ресурсов или базой клиентов. Цифровое пространство позволяет получить информацию о потенциальном охвате. Таким образом, можно выделить два мультипликатора медиаплана, которые могут указать на невозможность достижения целевых показателей: количество показов и стоимость клика.

Для примера рассмотрим сервис «Яндекс.Директ». Ядром рекламной кампании в сервисе является ключевое слово. «Яндекс.Директ» ограничивает минимальную ставку (в 2022 г. она составила 30 копеек), но большинство ключевых слов из-за конкуренции требуют более высокую ставку, поэтому за минимальную стоимость клика необходимо взять другой показатель – списываемая цена за 5 % трафика по прогнозу бюджета «Яндекса». На рис. 2 представлен прогноз бюджета для нескольких ключевых запросов, за минимальную стоимость клика необходимо взять последний показатель из блока «списываемая сумма», так как этот показатель показывает минимальную стоимость показа в блоке «гарантия», в низу первой страницы поиска. На второй и следующих страницах поисковой выдачи показываются объявления из блока «спецразмещения» первой страницы [7].

Выбрать объем трафика: объем трафика 100 объем трафика 85 объем трафика 62 объем трафика 9 объем трафика 3											
☒	☒	Фразы	Прогноз запросов	Объем трафика	Прогноз средней ставки, руб.	Списываемая сумма, руб.		Прогноз CTR, %	Прогноз показов	Прогноз кликов	Прогноз бюджета, руб.
☒	☒	хочу вкусную пищу изменить уточнить подобрать	5	100	1 041.10	12.00	☐	22.22	9	2	24.00
				85	83.80	4.70	☐	25.00	8	2	9.40
				62	40.80	3.10	☐	28.57	7	2	6.20
				9	75.70	0.10	☐	40.00	5	2	0.20
				5	75.70	0.10	☒	40.00	5	2	0.20
☒	☒	где вкусная пища изменить уточнить подобрать	2 390	100	562.40	30.20	☐	5.40	3 669	198	5 979.60
				85	151.60	23.00	☐	5.10	3 666	187	4 301.00
				62	124.20	21.80	☐	5.03	3 659	184	4 011.20
				9	107.30	24.20	☐	0.27	3 312	9	217.80
				5	86.40	21.10	☒	0.25	3 261	8	168.80
☒	☒	пицца тесто изменить уточнить подобрать	79 188	100	415.40	23.30	☐	0.65	54 915	355	8 271.50
				85	225.30	20.00	☐	0.62	54 887	343	6 860.00
				62	214.20	19.50	☐	0.62	54 880	341	6 649.50
				9	37.60	4.60	☐	0.26	52 029	133	611.80
				5	33.30	4.30	☒	0.26	51 534	132	567.60
☒	☒	додо пицца изменить уточнить подобрать	204 012	100	419.50	15.70	☐	15.61	145 077	22 642	355 479.40
				85	119.70	14.70	☐	15.41	144 069	22 197	326 295.90
				62	110.60	14.60	☐	15.40	143 840	22 155	323 463.00
				9	125.00	27.60	☐	0.13	126 137	163	4 498.80
				5	107.70	25.10	☒	0.12	124 962	156	3 915.60
☒	☒	доставка пицца изменить уточнить подобрать	158 850	100	2 275.70	59.40	☐	19.16	152 872	29 291	1 739 885.40
				85	374.50	46.30	☐	17.17	152 321	26 151	1 210 791.30
				62	292.40	43.70	☐	16.43	152 136	24 990	1 092 063.00
				9	148.00	37.80	☐	0.33	134 186	446	16 858.80
				5	112.20	31.30	☒	0.31	131 808	409	12 801.70
Итого на 30 дней:			444 445					311 570	707	(без НДС): 17 453.90	

Составлено автором по материалам источника [14]

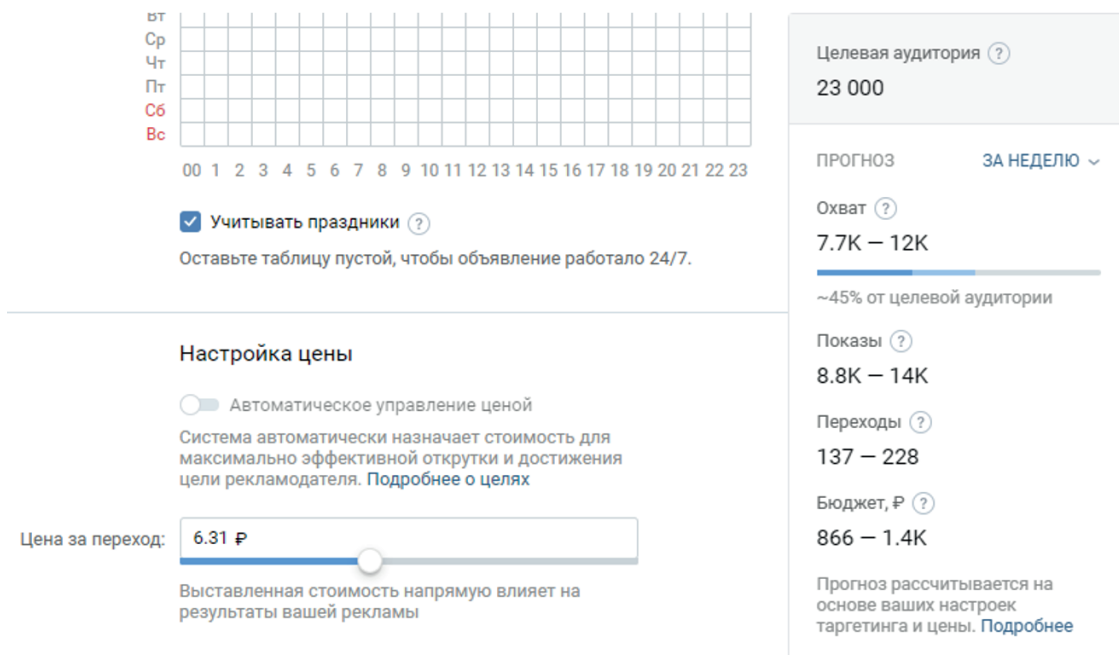
Рис. 2. Прогноз списываемой цены по ключевым запросам

Намного сложнее с определением минимальной цены для показа в рекламной сети «Яндекс» (далее – РСЯ) и контекстно-медийной сети Google (далее – КМС), так как этот формат рекламного объявления показывается на сторонних сайтах, которые подключились к партнерской программе. Ни Google, ни «Яндекс» не предоставляют значимых данных, на основе которых можно сделать прогноз минимальной ставки [15]. Накопленная статистика показов рекламных объявлений позволяет сделать вывод, что минимальная ставка варьируется от региона показа в пределах от 1 до 1,30 рублей, но при ставке ниже 4 рублей рекламодатель сможет получить не больше 5 % трафика от возможного объема как в Google, так и в «Яндексе». Следовательно, за минимальную ставку рекомендуется брать 4–5 рублей.

В рекламном кабинете в «ВКонтакте» есть инструмент, который позволяет определить, какое количество показов можно получить при различных вариантах ставки (рис. 3).

Из рис. 3 видно, что социальные сети позволяют сразу проверить, сколько потенциально можно получить показов при рассчитанной в медиаплане ставке. Веб-ресурсы предоставляют статистику суточной посещаемости, на которую можно опираться при прогнозе максимального показа. Гораздо сложнее дела обстоят с контекстно-медийными кампаниями. Для начала рассмотрим поисковые рекламные кампании. В них количество показов ограничено количеством запросов в поисковой системе, по ключевым словам,

но количество показов или объем аудитории в медийных сетях РСЯ и КМС оценить невозможно. Не существует инструментов или каких-либо методов даже для примерной оценки. Следовательно, сначала медиапланеру следует проверить рекламные гипотезы, которые не относятся к РСЯ и КМС.



Составлено автором по материалам источника [16]

Рис. 3. Прогноз охвата целевой аудитории в «ВКонтакте»

Специалисту по медиапланированию нужно последовательно проверять каждую гипотезу. Первый показатель, который необходимо проверить СРС, так как если стоимость клика меньше минимальной, то неважно, сколько показов нужно получить, – рекламная гипотеза не получит их, потому что не сможет участвовать в аукционе. В этом случае нужно переносить бюджет на следующую гипотезу и проверять ее. Если рассчитанный СРС выше минимальной, то нужно проверить количество показов. Их не должно быть выше максимального количества показов или охвата. В случае, если в медиаплане количество показов больше, необходимо перераспределить часть бюджета на следующую гипотезу. В конце, когда все не медийные гипотезы проверены, оставшийся нераспределенный бюджет следует поровну разделить между ними.

Может возникнуть ситуация, когда у 50 % или больше рекламных гипотез стоимость клика ниже минимальной. Это может указывать на тот факт, что рекламная кампания не достигнет необходимых результатов, так как нужно выставять более высокие ставки, что приведет к снижению экономической или коммуникационной эффективности. Для того чтобы понять, что делать, нужно определить причину сложившейся ситуации. Можно выделить три основные причины:

- 1) ошибка при расчетах;
- 2) на каком-то этапе воронки продаж большие потери конверсии;
- 3) недостаточно бюджета для достижения необходимого количества целевых действий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Использование в качестве рекламного носителя рекламную гипотезу позволяет выработать универсальные правила распределения бюджета и методы оценки медиаплана. В этом случае главным показателем предполагаемой эффективности выступает CTR, благодаря ему можно ранжировать гипотезы в рамках их групп.

Кликабельность рекламного сообщения как независимый от бюджета кампании показатель позволяет справедливо распределять бюджет между гипотезами. CTR как показатель предполагаемой эффективности показывает, какая гипотеза заслуживает выделения большего бюджета, а какая – меньшего. CTR зависит от самой гипотезы, а конкретно от формата рекламного объявления, но этот факт не отменяет работу принципа: чем выше CTR, тем выше эффективность продвижения. Статистика рекламных кампаний показывает, что чаще показатели CTR и CR зависимы прямо пропорционально.

Предложенные методы оценки не ставят перед собой целей спрогнозировать эффективность гипотезы. Главная задача оценки медиаплана состоит в выявлении тех гипотез, которые, во-первых, точно не смогут участвовать в аукционе, во-вторых, получили избыток бюджета, который не смогут использовать. В связи с этим оценка медиаплана – это процесс корректировки и уточнения бюджета, а не прогноз вероятности его выполнения.

По мнению автора, это важный принцип при оценке гипотезы. Маркетолог перед запуском рекламной кампании в сети интернет не знает, какой у нее будет результат, какая эффективность будет у той или иной гипотезы. Часто встречаются случаи, когда самые «сомнительные» гипотезы показывают высокую эффективность. Следовательно, задача медиапланера – не отсекай «сомнительные» гипотезы, а выявлять те рекламные гипотезы, которые точно не будут эффективными и просто потратят бюджет. В то же время не следует закладывать слишком много бюджета на гипотезу, емкость которой не позволит его использовать полностью, потому что тогда другие предположения недополучат бюджет и не смогут показать свою эффективность.

Библиографический список

1. ШишакOVA Ю.В., Башкина Н.А. Современные факторы эффективности применения цифровых технологий в продвижении брендов. *E-Management*. 2022;5(4):106–112. DOI <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-4-106-112>
2. Хохлов Д.А. Концепция рекламного носителя в цифровом пространстве. *Вестник университета*. 2022;(10):98–105. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-10-97-104>
3. Азоев Г.А., Хохлов Д.А. Формирование модели прогнозирования спроса на проектируемые цифровые продукты. *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2021;(1):18–27. DOI <https://doi.org/10.36627/2074-5095-2021-1-1-18-27>
4. Шахов Д.В. Оценка эффективности применения инструментов интернет-маркетинга. *Вестник Академии управления и производства*. 2021;(2-2):119–125.
5. Справочник «Яндекс.Метрика». *Real-Time Bidding*. <https://yandex.ru/support/partner/technologies/rtb.html> (дата обращения: 01.06.2023).
6. Радькова Н.О. Оценка эффективности медиапланирования на предприятиях пищевой промышленности. *Экономика и эффективность организации производства*. 2020;(32):70–73.
7. Справочник «Яндекс.Метрика». *Прогноз бюджета*. <https://yandex.ru/support/direct/impressions/budget-estimation.html> (дата обращения: 01.06.2023).
8. Помощь «ВКонтакте». *Прогноз результатов рекламы*. <https://vk.com/faq11930> (дата обращения: 01.06.2023).
9. Ланцева К.М. Показатели и критерии эффективности медиапланирования (на примере работы пресс-служб органов исполнительной власти Забайкальского края). В кн.: *Региональные СМИ: пути взаимодействия: материалы Всероссийской научно-практической конференции, г. Чита, 16 декабря 2021*. Чита: Забайкальский государственный университет; 2021. С. 29–35.
10. Васильева Е.В., Хисюков Э.Р. Исследование пользовательского опыта взаимодействия различных целевых аудиторий с интерфейсом портала. *E-Management*. 2023;6(2):61–72. DOI <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2023-6-2-61-72>
11. Бакланова О.С., Лавриненко Я.Б., Агафонова М.С. Контент и email-маркетинг в продвижении интернет-магазина. *European Journal of Natural History*. 2020;(5):30–35.
12. Azoev G. L., Khokhlov D.A. Site Base Conversion and Impact of Advertising Traffic Source on Conversion Rate. *Lecture Notes in Networks and Systems*. 2022;397:285–296.
13. Маркасова О.А., Хатановская И.Ю. Оценка эффективности онлайн-каналов продвижения в интернет-среде. В кн.: *Экономика в теории и на практике: актуальные вопросы и современные аспекты: сборник статей X Международной научно-практической конференции*. 2021. С. 45–48.
14. Яндекс. *Оценка бюджета рекламной кампании*. <https://direct.yandex.ru/registered/main.pl?cmd=advancedForecast> (дата обращения: 01.06.2023).
15. Батюта А.Д., Долгих Л.В. Рекламная сеть Яндекс (РСЯ) и Контекстно-медийная сеть Google (КМС) в контекстной рекламе. *Скиф. Вопросы студенческой науки*. 2020;(45):404–409.
16. Реклама «ВКонтакте». *Создание рекламной кампании*. <https://vk.com/adscreeate> (дата обращения: 01.06.2023).

References

1. Shishakova Yu.V., Bashkina N.A. Modern factors of digital technologies application efficiency in brand promotion. *E-Management*. 2022;5(4):106–112. DOI <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-4-106-112> (In Russian).

2. Khokhlov D.A. The concept of an advertising media in the digital marketing. *Vestnik universiteta*. 2022;(10):98–105. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-10-97-104> (In Russian).
3. Azoev G.L., Khokhlov D.A. Formation of a demand forecasting model for designed digital products. *Marketing and Marketing Research*. 2021;(1):18–27. DOI <https://doi.org/10.36627/2074-5095-2021-1-1-18-27> (In Russian).
4. Shakhov D.V. Evaluation of Internet marketing tools effectiveness. *Bulletin of the Academy of Management and Production*. 2021;(2-2):119–125. (In Russian).
5. Yandex Support. *Real-Time Bidding*. <https://yandex.com/support/partner/technologies/rtb.html> (accessed 01.06.2023).
6. Radkova N.O. Evaluating the effectiveness of media planning in the food industry. *Economics and Efficiency of Production Organization*. 2020;(32):70–73. (In Russian).
7. Yandex Support. *Budget Estimation*. <https://yandex.com/support/direct/impressions/budget-estimation.html> (accessed 01.06.2023).
8. VK Help. *Forecasting Advertising Results*. <https://vk.com/faq11930> (accessed 01.06.2023). (In Russian).
9. Lantseva K.M. Indicators and criteria for the effectiveness of media planning (on the example of the Transbaikal Territory's executive authorities press services). In: *Regional Media: Ways of Interaction: Proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference, Chita, December 16, 2021*. Chita: Transbaikal State University; 2021. Pp. 29–35. (in Russian).
10. Vasilieva E.V., Khisyukov E.R. Approach research of user experience of various target audiences' interaction with the portal interface. *E-Management*. 2023;6(2):61–72. DOI <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2023-6-2-61-72> (In Russian).
11. Baklanova O.S., Lavrinenko Y.B., Agafonova M.S. Content and Email Marketing in Promoting an Online Store. *European Journal of Natural History*. 2020;(5):30–35. (In Russian).
12. Azoev G.L., Khokhlov D.A. Site Base Conversion and Impact of Advertising Traffic Source on Conversion Rate. *Lecture Notes in Networks and Systems*. 2022;397:285–296.
13. Markasova O.A., Khatanovskaya I.Yu. Evaluation of online promotion channels effectiveness in the internet environment. In: *Economics in theory and practice: Current issues and modern aspects: proceedings of the X International Scientific and Practical Conference*. 2021. Pp. 45–48. (In Russian).
14. Yandex. *Estimating advertising campaign budget*. <https://direct.yandex.ru/registered/main.pl?cmd=advancedForecast> (accessed 01.06.2023).
15. Batyuta A.D., Dolgikh L.V. The advertising network of Yandex and the Google AdWords as a tool of contextual advertising. *Sciif. Issues of Student Science*. 2020;(45):404–409. (In Russian).
16. VK Ads. *Creating an advertising campaign*. <https://vk.com/adscreate> (accessed 01.06.2023).

Смарт-контракт как инструмент цифровой трансформации экономики пенитенциарной системы

Черняев Алексей Михайлович

Ст. преп. каф. гуманитарных и социально-экономических дисциплин
ORCID: 0000-0001-6631-5716, e-mail: a.m.chernyaev@yandex.ru

Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний, г. Владимир, Россия

Аннотация

Пенитенциарная система Российской Федерации представляет собой крупную разнопрофильную отрасль производства с совокупным годовым выпуском товаров, работ и услуг на сумму более 30 млрд рублей. Процесс встраивания такого производителя в общегосударственную цифровую экономическую систему требует особого набора инструментов, одним из которых, по мнению автора, является смарт-контракт. Объектом настоящего исследования выступает сфера трудовой адаптации осужденных, предметом – цифровые инструменты повышения эффективности производственных процессов и отношений в уголовно-исполнительной системе. В статье изучается использование смарт-контрактов как одно из перспективных направлений совершенствования хозяйственной деятельности исправительных учреждений и оптимизации системы заключения контрактов. В результате проведенного исследования автор пришел к выводу о целесообразности развития смарт-контрактов как инструмента укрепления и развития экономического потенциала пенитенциарной системы, а также предложил возможные направления ее практического применения.

Ключевые слова

Инновации, цифровая экономика, цифровая трансформация, смарт-контракт, пенитенциарная система

Для цитирования: Черняев А.М. Смарт-контракт как инструмент цифровой трансформации экономики пенитенциарной системы // Вестник университета. 2023. № 8. С. 148–155.

Smart contract as a tool for digital transformation of penitentiary system economy

Aleksey M. Chernyaev

Senior Lecturer at the Humanities and Socio-Economic Disciplines Department
ORCID: 0000-0001-6631-5716, e-mail: a.m.chernyaev@yandex.ru

Vladimir Law Institute of the Federal Penitentiary Service, Vladimir, Russia

Abstract

The Russian penitentiary system is a large diversified industry with a total annual output of goods, works and services worth more than 30 billion rubles. The process of integrating such a manufacturer into the national digital economic system requires a special set of tools, one of which, in the author's opinion, is a smart contract. The object of the study is the sphere of labor adaptation of convicts, subject is digital tools to improve efficiency of production processes and relations in the penitentiary system. The article studies the use of smart contracts as one of the promising directions for improving economic activity of correctional institutions and optimizing the contracting system. As a result of the study, the author concluded that it is advisable to develop smart contracts as a tool to strengthen and develop economic potential of the penitentiary system, and also suggested possible directions of its practical application.

Keywords

Innovation, digital economy, digital transformation, smart contract, penitentiary system

For citation: Chernyaev A.M. (2023) Smart contract as a tool for digital transformation of penitentiary system economy. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 148–155.



ВВЕДЕНИЕ

Цифровизация – это масштабный проект, который коснулся всех сфер деятельности человека, затронув как коммерческие, так и государственные учреждения. Неотъемлемым элементом активного процесса цифровизации общества является появление и внедрение новых технологий, которые оказывают влияние на развитие общественных отношений. Технологические инновации стали не только инструментом в решении повседневных проблем человека, но и неотъемлемым элементом любого предприятия или отрасли, стремящихся к повышению экономической эффективности. Одним из цифровых инструментов, обладающих значительным потенциалом укрепления хозяйственной устойчивости субъекта экономических отношений, является смарт-контракт.

Уголовно-исполнительная система Российской Федерации (далее – РФ) не остается в стороне от тенденции информатизации, технологизации, цифровой трансформации. Соответствующим преобразованиям подвергаются все сферы деятельности Федеральной службы исполнения наказаний (далее – ФСИН России), в том числе трудовая адаптация лиц, отбывающих наказания за совершенные преступления.

В силу своей новизны многие вопросы в сфере цифровой трансформации вызывают интерес исследователей. В работах А.В. Антоновского, В.М. Асмандиярова, А.А. Бабкина, В.Л. Горичевой, В.И. Иванова, Е.Н. Ивановой, Р.М. Карабанова, А.О. Каптановой, С.Д. Ковалева, М.А. Мортиной затрагивается широкий спектр тем от непосредственно юридических аспектов функционирования ФСИН России в условиях цифровой трансформации до влияния соответствующих процессов на психологическую устойчивость сотрудников. Однако проблематика цифровизации производственного сектора уголовно-исполнительной системы рассматривается редко. При этом происходящие необратимые изменения, связанные с цифровизацией экономики, требуют более глубокого научного поиска ответов на возникающие насущные вопросы, центральным из которых является определение эффективных инструментов интеграции промышленности пенитенциарной системы в цифровую экономику.

Целью данной работы является определение потенциала применения технологии смарт-контрактов в условиях цифровой трансформации производственного сектора уголовно-исполнительной системы, которая реализована автором посредством решения следующих задач. Во-первых, проанализированы сущность указанной технологии, ее преимущества и возможные риски применения, во-вторых, рассмотрены основные направления цифровой трансформации пенитенциарного ведомства, в-третьих, установлена область возможного применения «умных» контрактов сфере производственно-хозяйственной деятельности в настоящее время и в ближайшей перспективе.

Методология формулировки ответа на поставленный вопрос включала изучение и сравнение точек зрения исследователей как в сфере цифровизации, так и в области экономики уголовно-исполнительной системы. Результаты наблюдения за состоянием и динамикой производственно-хозяйственной деятельности пенитенциарной службы с применением формально-логического подхода явились основой для вывода о ближайших перспективах экономического развития. Анализ положений документов стратегического планирования позволил сопоставить планируемые и прогнозируемые показатели цифровой трансформации и предложить некоторые решения для реализации в практической производственной деятельности.

СМАРТ-КОНТРАКТ: РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Впервые идея создания смарт-контрактов как одного из способов совершения сделок была озвучена Ником Сабо еще в 1994 г. По его определению, «умный» контракт – это «цифровое представление набора обязательств между сторонами, включающее в себя протокол исполнения этих обязательств» [1, с. 3].

Принцип работы смарт-контракта заключается в том, что разработка и существование «умного» алгоритма происходит в системе блокчейна. Сегодня об этой технологии часто говорят как о будущем интернета, то есть как об инструменте существенного повышения скорости и качества коммуникации, способного обеспечить рост эффективности хозяйственных связей между потребителями, предпринимателями, организациями и целыми отраслями.

Цифровые контракты создаются при помощи специального языка программирования. Алгоритм формирования и реализации «умного» контракта включает несколько этапов. Сначала происходит согласование сторонами условий исполнения обязательств, после чего непосредственно создается цифровой контракт, который далее подключается к банковским или другим финансовым системам.

Таким образом, виртуальный контракт содержит все необходимые положения и условия, а их реализация происходит автономно без участия человека [2].

С практическим применением рассматриваемой технологии связаны риски, обусловленные ее новизной не только для экономики, но и для юриспруденции [3]. На данный момент не проработан вопрос законодательного регулирования, у смарт-контрактов не определен правовой статус, все сделки остаются за рамками правового поля и обеспечиваются только с согласия их участников [4].

В системе действующего законодательства отсутствует специальная оценка использования гражданско-правовых инструментов, основанных на блокчейн-технологиях, в рамках договорных отношений. Их применение регламентируется общими нормами. Данное обстоятельство ограничивает возможность совершенствования системы исполнения контрагентских обязательств на базе смарт-контрактов [5].

С применением технологии распределенного реестра исследователи-правоведы связывают возникновение юридических коллизий. В частности, отмечается, что одной из неотъемлемых характеристик соглашения в системе блокчейна является его неизменность. Это влечет несоответствие таких договоров одной из основ современного гражданского законодательства – принципу допустимости изменения позиции стороной правоотношений [6].

Органичное встраивание инновационных правовых инструментов в сложившуюся юридическую систему – задача повышенной сложности. Необходимо, с одной стороны, обеспечить достаточную нормативную базу для развития и совершенствования новаторских решений, а с другой – избежать чрезмерной регламентации, которая, задав со всех сторон рамки правовых норм, вообще остановит прогресс. Эволюция сферы правового регулирования технологий на базе блокчейна должна основываться на принципах достаточности, умеренности и целесообразности.

Несмотря на имеющиеся риски, перспективы развития и применения смарт-контрактов значительно расширяются. Очевидно, они будут распространяться по всему миру и найдут свое применение во многих сферах. Хотя на сегодняшний день они являются экспериментальной технологией, уже можно говорить о больших возможностях, открывающихся в будущем, связанном с цифровой эволюцией всех сфер общественных отношений, в том числе и экономики.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПЕНИТЕНЦИАРНОГО ВЕДОМСТВА

Цифровая трансформация уголовно-исполнительной системы – одно из наиболее приоритетных направлений деятельности ФСИН России. Р.М. Карабанов и А.В. Балакин отмечают, что «цифровая трансформация уголовно-исполнительной системы – это не далекое будущее, а непосредственно настоящее, и цифровые изменения в области исполнения наказаний наступают уже сегодня» [7, с. 1751]. В рамках данного процесса правительственной комиссией 25 декабря 2020 г. был утвержден план цифровой трансформации пенитенциарного ведомства, а 30 декабря принята ведомственная программа цифровой трансформации ФСИН России на 2021 г. и на плановый период 2022 и 2023 гг. (программа цифровой трансформации ФСИН России) [8].

В числе целевых показателей реализации программы цифровой трансформации ФСИН России присутствуют индикаторы, связанные непосредственно с функционированием промышленного сектора уголовно-исполнительной системы. Это рост средней заработной платы осужденных, привлеченных к труду, доля среднесписочной численности осужденных, привлеченных к труду, доля среднесписочной численности осужденных, привлеченных к труду и погашающих иски, и увеличение объема налоговых отчислений, а также повышение общей эффективности оборудования.

В рамках мероприятий по достижению установленного уровня целевых показателей планируется внедрение программно-аппаратного комплекса по автоматизации процессов трудовой адаптации с целью в том числе автоматизации процессов ведения заказов, расчетов сроков подготовки, производства и отгрузки заказов, внедрение автоматизированных средств расчета производственных планов и планов обеспечения производства [9].

Особенно актуально данное направление работы в условиях происходящей в настоящее время перестройки экономической системы. Отказ зарубежных стран от сотрудничества и совместной работы с российскими предприятиями влечет за собой целую цепочку проблем, которые сказываются на российской промышленности. Это оказывает влияние и на промышленность уголовно-исполнительной системы, которая, используя труд осужденных как основную рабочую силу, входит в число ведущих

отечественных товаропроизводителей по объему выпускаемой продукции и охватывает практически все отрасли промышленного производства [10].

Уголовно-исполнительной системе необходимо оптимизировать процесс поиска поставщиков для закупки сырья, материалов, изделий, которые нужны в производственном процессе. Даже если доля материалов, в производстве которых используются зарубежные компоненты, крайне мала, разрыв производственных цепочек представляет угрозу безопасности при поставке продукции.

Для решения данной проблемы необходимо расширять инновационную составляющую производственной сферы уголовно-исполнительной системы, развивать современные технологии взаимодействия заказчиков и поставщиков. Именно здесь могут быть внедрены в практическую деятельность смарт-контракты.

Комплекс проблемных вопросов производственной деятельности пенитенциарной системы, ответы на которые могло бы дать применение смарт-контрактов, включает, прежде всего, область непосредственной организации хозяйственных процессов, связанных с закупкой сырья, материалов и комплектующих изделий и реализацией готовой продукции, а также сферу экономической безопасности.

Применение смарт-контрактов в экономике уголовно-исполнительной системы оптимизирует процесс закупки сырья, материалов, изделий для производственного процесса. Осуществляемые в системе государственных закупок, эти процедуры имеют соответствующую специфику, во многом отличаются от своих свободно-рыночных аналогов. Они гораздо менее гибкие, что связано с жесткой юридической и административно-бюрократической регламентацией. Развитие и практическое внедрение информационных технологий уже позволило сделать процедуры заключения и исполнения контрактов проще и удобнее [11]. Дальнейшая диффузия инноваций, в том числе в промышленном секторе пенитенциарной системы, позволит усилить положительный экономический эффект производственно-хозяйственной деятельности.

Отдельным проблемным вопросом, с которым сталкиваются подразделения ФСИН России как участники системы государственных закупок, является коррупция. Среди основных нарушений в сфере контрактной системы при поставках продукции для государственных нужд выделяют несоблюдение порядка оплаты товаров, в том числе перечисление денежных средств за продукцию и услуги, не соответствующие положениям договора, несоблюдение требований действующего законодательства при внесении в изменений в контракт, а также недостатки, связанные с неэффективностью мер по досудебной и судебной защите интересов стороны договорных отношений, нарушаемых недобросовестными или неправомерными действиями контрагента [12]. Названные сбои в работе являются общими для всех участников системы государственных закупок. Не будет исключением и промышленный сектор пенитенциарного ведомства.

Смарт-контракт как автономно работающая система позволяет если не полностью исключить, то в значительной степени уменьшить дезорганизующее влияние человеческого фактора на процесс закупки вне зависимости от того, связано ли оно с некомпетентностью, халатностью или умыслом. Таким образом, внедрение «умных» контрактов в качестве основной модели установления и реализации контрактных отношений в учреждениях уголовно-исполнительной системы ограничит саму возможность коррупционных проявлений в этой области.

НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СМАРТ-КОНТРАКТОВ В РАБОТЕ ПО ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Как производитель продукции пенитенциарные учреждения заинтересованы в снижении потребительской цены на поставляемые товары, а смарт-контракт позволяет добиться конкурентных преимуществ в этой области [13].

Смарт-контракты дают возможность снизить транзакционные издержки. Для подписания обычного контракта необходима личная встреча его участников или доверенных лиц. Смарт-контракты можно заключить без личной встречи из любой точки мира, что нашло еще большую актуальность в период пандемии COVID-19, которая полностью ограничила личные встречи и стала причиной прекращения работы многих предприятий. На решение вопросов взаимодействия с коммерческими партнерами с помощью традиционного алгоритма подписания договоров затрачивается время, которое смарт-контракт минимизирует.

Кроме того, положительный экономический эффект может быть достигнут, например, благодаря исключению посредников из цепочки поставок за счет внедрения автоматизированной системы управления логистикой на основе технологии смарт-контрактов. Диктуя условия, смарт-контракты самостоятельно могли бы контролировать процесс реализации производимой продукции в соответствии с заданным алгоритмом. Возможно использование смарт-контрактов в логистических процессах для отслеживания

пути товара. Благодаря внедрению таких технологий пенитенциарные учреждения всегда смогут получить в режиме онлайн информацию о месте нахождения товара. Это обеспечивает безопасность поставляемой продукции, так как «умный» контракт позволит получить полную информацию о любой партии товара, занесенной в базу данных. Данная особенность открывает для смарт-контрактов область повторяющихся сделок, например, закупка сырья и материалов.

Как уже отмечалось, «органичной» выглядит перспектива интеграции технологии смарт-контрактов пенитенциарного ведомства с единой информационной системой в сфере закупок, а также с такими системами контроля качества продукции, как Национальная система маркировки «Честный знак» и Федеральная государственная информационная система «Меркурий». Такое информационное слияние позволит защитить исправительные учреждения от недобросовестных поставщиков, некачественной и контрафактной продукции» [14, с. 44].

Использование в практической деятельности исправительных учреждений «умных» контрактов может стать органичным продолжением предусмотренной программой цифровой трансформации ФСИН России работы по внедрению автоматизированных средств внутрицехового планирования и управления работами, выдачи и контроля выполнения сменных заданий, формирования и отслеживания сопроводительных маршрутных карт, прослеживаемости использования материальных ресурсов в производстве на базе систем класса MES, а также ERP/MRP-систем. Автоматический анализ использования материальных производственных ресурсов в реальном времени на основе выверенных норм расхода с учетом регламентированного объема складских и производственных остатков станет основой принятия решения о проведении дополнительной закупки сырья, материалов и комплектующих изделий без участия человека.

Это позволит значительно оптимизировать затраты времени на учет оборотных производственных фондов, даст возможность упростить и автоматизировать некоторые отношения учреждений уголовно-исполнительной системы с заказчиками. В конечном итоге внедрение технологии смарт-контрактов приведет к обеспечению выполнения заключенных контрактов в установленные сроки. Снижение времени простоев производства, вызванного несвоевременной закупкой материалов, в свою очередь положительно отразится на достижении целевых показателей по уровню заработной платы осужденных и общей эффективности использования оборудования.

Подводя итог, можно сформулировать несколько представляющих наиболее актуальными предложений по использованию технологии смарт-контрактов в практической деятельности подразделений уголовно-исполнительной системы.

1. Внедрение в работу службы маркетинга автоматизированного инструментария по поиску и закупке материалов, сырья и комплектующих изделий для организации производственного процесса.
2. Интеграция технологии цифровых контрактов в создаваемые системы автоматизации формирования планов обеспечения производства. Это позволит эффективно выстраивать снабжение и не допускать простоев.
3. Использование инструментария «умных» контрактов в работе финансово-экономических служб. Данная мера даст возможность укрепить экономическую безопасность учреждений уголовно-исполнительной системы за счет снижения рисков образования дебиторской задолженности в результате недобросовестного исполнения обязательств контрагентами.
4. Смарт-контракт может стать эффективным инструментом укрепления экономической безопасности в правовом аспекте, упростив и унифицировав работу по составлению договоров, согласованию условий с контрагентами и ведению претензионной работы по вопросам исполнения договоров на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг.

Кроме того, предложения по использованию смарт-контрактов не ограничиваются только производственным сектором уголовно-исполнительной системы. «Умные» договоры должны найти свое применение и в работе служб тыла, инженерно-технических подразделений, а также всех подразделений, осуществляющих закупки, повысив эффективность реализации норм антикоррупционного и антимонопольного законодательства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ситуация, складывающаяся в промышленной деятельности страны, которая непосредственно затрагивает и производственную деятельность уголовно-исполнительной системы, заставляет внедрять инновационные технологии и развивать привлечение инвестиций в исправительные учреждения на федеральном

уровне. В рамках работы по цифровой трансформации ФСИН России необходимо активно стимулировать диффузию инноваций в том числе и в деятельности по трудовой адаптации осужденных.

Смарт-контракты найдут свое применение в данном направлении. Поскольку данная технология является экспериментальной, ее внедрение в практику уголовно-исполнительной системы целесообразно начинать в форме реализации пилотных проектов на базе специально отобранных площадок – учреждений и предприятий ФСИН России. Необходима выработка норм национального законодательства, основанных на международных стандартах и правилах в области цифровых сделок. Требуется совершенствование гражданского законодательства, формулировка понятия сделки, основанной на технологии смарт-контракт, выделение ее существенных условий, регламентация всех стадий заключения, изменения, исполнения, расторжения, а также правопреемства. В решении этой проблемы целесообразно принять во внимание уже имеющийся зарубежный опыт правоприменения в данной области. В иностранных государствах-лидерах в сфере инновационного развития уже сейчас постепенно создается нормативная основа для широкой диффузии технологии «умных» контрактов [15].

Внедрение современных технологий смарт-контрактов в деятельность исправительных учреждений позволит повысить эффективность работы и усовершенствовать многие процессы, сделав их максимально прозрачными и быстрыми, оптимизировать производство, вопросы маркетинга и логистики, а также будет способствовать увеличению скорости работы данной сферы и поможет исключить негативное умышленное или случайное влияние человеческого фактора из практической деятельности. Внедрение смарт-контрактов в производственную деятельность даст возможность промышленному сектору уголовно-исполнительной системы идти в ногу со временем и не остаться за бортом корабля экономической системы.

Библиографический список

1. Центральный банк Российской Федерации. *Аналитический обзор по теме «Смарт-контракты»*. https://cbr.ru/Content/Document/File/47862/SmartKontrakt_18-10.pdf (дата обращения: 30.05.2023).
2. Дубицкая Е.Г. Смарт-контракты. В кн.: *European research: innovation in science, education and technology: Proceedings of XXXIX International Scientific and Practical Conference, London, United Kingdom, 8–9 апреля 2018 г.* London, United Kingdom: PROBLEMS OF SCIENCE; 2018. С. 58–61.
3. Савельев А.И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права. *Вестник гражданского права*. 2016;16(3):32–60.
4. Кардонов А.В. Сферы применения смарт-контрактов и риски при работе с ними. *Бизнес-образование в экономике знаний*. 2018;1(9):44–47.
5. Долматов А.В., Долматов Е.А. Проблемы и перспективы правового регулирования приложений на базе блокчейн-технологии. *Вестник Санкт-Петербургской юридической академии*. 2021;3(52):32–37.
6. Ното Ла Диега Г. Блокчейн, смарт-контракты и авторское право. *Труды Института государства и права Российской академии наук*. 2019;3(14):9–48. DOI <https://doi.org/10.35427/2073-4522-2019-14-3-notoladiega>
7. Карабанов Р.М., Балакин А.В. Цифровая трансформация уголовно-исполнительной системы. *StudNet*. 2022;5(3):1746–1754.
8. Ковалев С.Д. Цели и стратегические задачи цифровой трансформации уголовно-исполнительной системы. *Пениitenciарное право: юридическая теория и правоприменительная практика*. 2022;1(31):120–124.
9. Российская Федерация. Приказ Федеральной службы исполнения наказаний от 30.12.2020 № 984 «Об утверждении ведомственной программы цифровой трансформации Федеральной службы исполнения наказаний на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов». https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_393083/8e74d18d5f178f9c41d63ca751e9716902a886f4/ (дата обращения: 30.05.2023).
10. Федеральная служба исполнения наказаний. Доклад «О возможных формах привлечения бизнес-сообщества на производственные площадки уголовно-исполнительной системы». <https://fsin.gov.ru/news/kharakteristika-proizvodstvennogo-sektora-uis.pdf> (дата обращения: 30.05.2023).
11. Терентьев В.Н. Смарт-контракты на службе государственных закупок. *Инновационное развитие экономики*. 2020;3(57):101–105.
12. Чирков Д.К. К вопросу о совершенствовании государственной политики в сфере противодействия коррупции в системе государственных и муниципальных закупок. *Социальная интеграция и развитие этнокультур в евразийском пространстве*. 2020;9(1):90–96.
13. Мамаева Н.В. Смарт-контракты и их особенности. *Наука и образование сегодня*. 2018;2(25):6–7.

14. Черняев А.М. Перспективы использования смарт-контрактов в производственной деятельности уголовно-исполнительной системы. *Пенитенциарное право: юридическая теория и правоприменительная практика*. 2021;4(30):43–45.
15. Губарева А.В., Коваленко К.Е., Коваленко Н.Е. Проблемы выбора применимого права к смарт-контрактам в международном частном праве. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право*. 2020;20(4):44–48.

References

1. Central Bank of the Russian Federation. *Analytical review on smart contracts*. https://cbr.ru/Content/Document/File/47862/SmartKontrakt_18-10.pdf (accessed 30.05.2023). (In Russian).
2. Dubickaya E.G. Smart contracts. In: *European research: innovation in science, education and technology: Proceedings of XXXIX International Scientific and Practical Conference, London, United Kingdom, April 8–9, 2018*. London, United Kingdom: PROBLEMS OF SCIENCE; 2018. Pp. 58–61. (In Russian).
3. Savelyev A.I. Contract Law 2.0: “Smart contracts” as the beginning of the end of the classic contract law. *Bulletin of Civil Law*. 2016;16(3):32–60. (In Russian).
4. Kardonov A.V. Scopes of application of smart contracts and risks at work with them. *Business education in knowledge economy*. 2018;1(9):44–47. (In Russian).
5. Dolmatov A.V., Dolmatov E.A. Problems and prospects of legal regulation of applications based on blockchain technology. *Bulletin of St. Petersburg Law Academy*. 2021;3(52):32–37. (In Russian).
6. Noto La Diega G. Blockchain, smart contracts, and copyright law. *Proceedings of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences*. 2019;3(14):9–48. DOI <https://doi.org/10.35427/2073-4522-2019-14-3-notoladiega> (In Russian).
7. Karabanov R.M., Balakin A.V. Digital transformation of the criminal executive system. *StudNet*. 2022;5(3):1746–1754. (In Russian).
8. Kovalev S.D. Goals and strategic objectives of penitentiary system digital transformation. *Penitentiary law: Legal theory and law enforcement practice*. 2022;1(31):120–124. (In Russian).
9. Russian Federation. *Order of the Federal Penitentiary Service dated 30 December 2020 No. 984 “On Approval of the Federal Penitentiary Service Departmental program of digital transformation for 2021 and for the planned period of 2022 and 2023”*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_393083/8e74d18d5f178f9c41d63ca751e9716902a886f4/ (accessed 30.05.2023). (In Russian).
10. Federal Penitentiary Service. *Report “On possible forms of attracting business community to production sites of penitentiary system”*. <https://fsin.gov.ru/news/kharakteristika-proizvodstvennogo-sektora-uis.pdf> (accessed 30.05.2023). (In Russian).
11. Terentyev V.N. Smart contracts in service government procurement. *Innovative Development of Economy Journal*. 2020;3(57):101–105. (In Russian).
12. Chirkov D.K. Improvement of policy in the field of countering corruption in the system of state and municipal procurement. *Social Integration and Development of Ethnic Cultures in the Eurasian space*. 2020;9(1):90–96. (In Russian).
13. Mamaeva N.V. Smart contracts and their features. *Science and education today*. 2018;2(25): 6–7. (In Russian).
14. Chernyaev A.M. Prospects for the use of smart contracts in the production activities of the penitentiary system. *Penitentiary law: Legal theory and law enforcement practice*. 2021;4(30):43–45. (In Russian).
15. Gubareva A.V., Kovalenko K.E., Kovalenko N.E. Problems of choice of law applicable to smart contracts in private international law. *Bulletin of the South Ural State University. Series: Law*. 2020;20(4): 44–48. (In Russian).

Налоговые льготы как базовый компонент системы управления инвестиционными налоговыми расходами в регионе

Рукина Светлана Николаевна

Канд. экон. наук, доц. каф. финансов
ORCID: 0000-0003-4534-1143, e-mail: ya.svetlana-41@ya.ru

Герасимова Кристина Александровна

Ст. преп. каф. финансов
ORCID: 0000-0001-5421-5937, e-mail: h_kristina@bk.ru

Такмазян Аида Самвеловна

Канд. экон. наук, доц. каф. финансов
ORCID: 0000-0002-7486-7112, e-mail: aida.takmazyan@yandex.ru

Самойлова Карина Николаевна

Канд. экон. наук, доц. каф. финансов
ORCID: 0000-0002-3483-3866, e-mail: karina.samoylova2015@mail.ru

Ростовский государственный экономический университет, Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

В статье исследуются налоговый и бюджетный компоненты системы управления инвестиционными налоговыми расходами в регионе с акцентом на налоговых льготах и налоговых полномочиях органов власти. Информационной базой исследования стали федеральное и региональное законодательство, публикации в научных изданиях, открытые данные Министерства финансов Российской Федерации (далее – РФ) и Правительства Ростовской области. В качестве методологической основы применялись общенаучные методы познания: сравнение, системный логико-смысловой анализ, синтез теоретических и практических материалов, позволившие обосновать целесообразность существенного изменения налогового компонента системы управления инвестиционными налоговыми расходами. Для этого было применено следующее: уточнено определение налоговой льготы, которое не изменялось в течение 25-летнего периода; расширены налоговые полномочия органов государственной власти субъектов РФ по налогам на имущество и прибыль организаций; произведен отказ от оценки налоговых расходов, проводимой их кураторами, в пользу программного продукта Федеральной налоговой службы РФ, разработанного совместно с Министерством финансов РФ. Результаты исследования могут использоваться органами власти при разработке предложений по совершенствованию налогового и бюджетного законодательства.

Ключевые слова

Инвестиционная деятельность, элементы налога, налоговая льгота, налоговые полномочия региона, научные дискуссии, налоговые расходы, оценка налоговых расходов, программный комплекс ФНС России

Для цитирования: Рукина С.Н., Герасимова К.А., Такмазян А.С., Самойлова К.Н. Налоговые льготы как базовый компонент системы управления инвестиционными налоговыми расходами в регионе // Вестник университета. 2023. № 8. С. 156–163.

© Рукина С.Н., Герасимова К.А., Такмазян А.С., Самойлова К.Н., 2023.

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



Tax benefits as a basic component of the investment tax expenditure management system in the region

Svetlana N. Rukina

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Finance Department
ORCID: 0000-0003-4534-1143, e-mail: ya.svetlana-41@ya.ru

Kristina A. Gerasimova

Senior Lecturer at the Finance Department
ORCID: 0000-0001-5421-5937, e-mail: h_kristina@bk.ru

Aida S. Takmazyan

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Finance Department
ORCID: 0000-0002-7486-7112, e-mail: aida.takmazyan@yandex.ru

Karina N. Samoylova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Finance Department
ORCID: 0000-0002-3483-3866, e-mail: karina.samoylova2015@mail.ru

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russia

Abstract

The article investigates tax and budget components of the investment tax expenditure management system in the region with a focus on tax benefits and tax powers of the authorities. The information base of the study is the federal and regional legislation, publications in scientific journals, open data of the Ministry of Finance of the Russian Federation, and the Government of the Rostov Oblast. Following general scientific methods of knowledge were used as a methodological basis: comparison, systematic logical and semantic analysis, synthesis of theoretical and practical materials. It allowed to substantiate expediency of significant changes in tax component of the investment tax expenditure management system. The definition of tax exemption, which has not changed during the 25-year period, has been clarified. Tax powers of public authorities of the Russian constituent entities on property and profit taxes of organizations have been expanded. The abandonment of tax costs assessment has been carried out by their supervisors in favor of software product of the Federal Tax Service of Russia developed jointly with the Ministry of Finance of Russia. The results of the study can be used by the authorities when developing proposals to improve tax and budget legislation.

Keywords

Investment activity, tax elements, tax benefit, tax authorities of the region, scientific discussions, tax expenditures, assessment of tax expenditures, the program complex of the Federal Tax Service of Russia.

For citation: Rukina S.N., Gerasimova K.A., Takmazyan A.S., Samoylova K.N. (2023) Tax benefits as a basic component of the investment tax expenditure management system in the region. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 156–163.



ВВЕДЕНИЕ

В современном мире российская экономика сталкивается с необходимостью усилить действие внутренних факторов, способствующих активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов на основе использования бюджетно-налогового инструментария. Ее результатом будет выступать достижение национальных целей развития, определенных Указом Президента Российской Федерации (далее – РФ) «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», и выполнение задач, поставленных в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 21.02.2023 г. Государство предоставляет субъектам РФ разнообразные инструменты (прямые и косвенные), помогающие им создавать благоприятный инвестиционный климат. Особая роль в этом процессе отводится налогам, реализующим регулирующую функцию через налоговые льготы.

Как известно, налоговые льготы рассматриваются в качестве эффективного инструмента воздействия на научно-технологическое и социальное развитие общества, а также стимулирования предпринимательской, инвестиционной, инновационной и природоохранной активности субъектов экономической деятельности. Налоговые льготы – это структурный элемент налоговых систем многих государств мира. В российском налоговом законодательстве они являются необязательным (факультативным) элементом налога. Это означает, что налоговые льготы могут быть установлены законодательно, а могут и отсутствовать. При этом они ориентированы на конкретных налогоплательщиков, то есть не могут устанавливаться индивидуально [1]. Между тем в экономической и юридической литературе используются и другие понятия – «налоговое освобождение», «налоговая преференция» – но у них нет законодательной трактовки, что порождает научные дискуссии и налоговые споры.

Важность понимания сущности и видов налоговых льгот также связана с введением в 2018 г. в Бюджетный кодекс РФ понятия «налоговые расходы», которыми признаются «...выпадающие доходы бюджетной системы РФ, обусловленные налоговыми льготами, освобождениями и иными преференциями по налогам, сборам, таможенным платежам, страховым взносам, предусмотренными в качестве мер государственной (муниципальной) поддержки ...» [2]. Отсутствие единых подходов к трактовке налоговых льгот оказывает влияние на систему управления налоговыми расходами в публично-правовых образованиях. В научной статье «Бюджетные инструменты управления государственными финансами» авторы обратили внимание, что формирующаяся система является сложной, громоздкой, непрозрачной. Она включает сбор и обработку информации о налоговых льготах, учет их объемов, паспорта налоговых расходов, результаты оценки их эффективности [3].

Анализ открытых данных Министерства финансов РФ (далее – Минфин РФ) показывает ежегодный рост объемов налоговых расходов РФ: в 2019 г. он составил 5 126,4 млрд руб., в 2022 г. достиг 8 254,9 млрд руб., увеличившись на 161 % по сравнению с 2019 г. В 2023 – 2025 гг. также ожидается рост налоговых расходов РФ на 115,8 %, с 8 293,0 млрд руб. до 9 561,1 млрд руб. [4]. Увеличение сумм налоговых льгот свидетельствует о противоречии между фискальной и регулирующей функциями налогов. Фискальная функция налогов отражает интересы государства по поводу обеспечения необходимыми объемами финансовых ресурсов его деятельности, а регулирующая функция – возможность к снижению налоговой нагрузки экономическими субъектами за счет использования налоговых льгот. Преодоление данного противоречия нами связывается с уточнением сущности понятия «налоговая льгота» и методики оценки налоговых льгот.

Все вышесказанное подтверждает актуальность темы исследования, цель которого заключается в обосновании предложений по совершенствованию налогового законодательства в части налоговых льгот и налоговых полномочий органов государственной власти субъектов РФ, что позволит создать систему управления инвестиционными налоговыми расходами, стимулирующую российские регионы к расширению собственной налоговой базы. Упорядочение законодательства о налоговых льготах, основанное на теоретических исследованиях и практическом опыте, направлено на исключение неточности понятийного аппарата и налоговых споров, а также повысит прозрачность и результативность оценки налоговых расходов для достижения целей государственных программ и федеральных проектов. Предметом исследования является взаимодействие двух компонентов системы управления инвестиционными налоговыми расходами – налоговой и бюджетной.

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

В современной научной и учебной литературе вопросы о сущности налоговых льгот, их видах, классификации являются дискуссионным. Определение налоговой льготы сформулировано в ст. 56 Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ) еще четверть века назад. Тем не менее требуется его уточнение с учетом происходящих изменений в социально-экономическом и бюджетном процессах. В действующих главах второй части НК РФ налоговые льготы выделены только в государственной пошлине (ст. 333.35 – 333.39), земельном налоге (ст. 395), налогах на имущество организаций (ст. 381) и на имущество физических лиц (ст. 407) [5]. Однако в НК РФ есть другие виды налоговых освобождений и налоговых преференций, например, пониженные налоговые ставки, налоговые каникулы, различного рода налоговые вычеты, а также льготные налоговые режимы. Подчеркнем, что в современных условиях продолжает совершенствоваться законодательство о налогах и сборах, в том числе вводятся и отменяются отдельные налоговые льготы. Например, с 2023 г. для налогоплательщиков-участников соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК) введен льготный порядок налогообложения имущества [5]. Следовательно, изменения налогового законодательства также ставят вопрос об уточнении и разработке единого понятийного аппарата.

Проанализируем точки зрения известных налоговых экспертов на экономическое содержание налоговой льготы. В.Г. Пансков предлагает разграничить понятия «налоговая льгота» и «налоговое освобождение». Выделение двух критериев налоговых льгот – привязка их к четко определенной категории налогоплательщиков и определение цели введения и эффективности – позволило ему сформулировать следующее определение: «Налоговая льгота – это законодательно установленное целевое преимущественное право, предоставленное категории (группе) налогоплательщиков, введение которого в налоговую систему преследует достижение определенной цели и по которому имеется возможность определить экономическую, бюджетную, фискальную или социальную эффективность» [6, с. 30].

Автор настоящего исследования не согласен с приведенным определением налоговой льготы в полной мере. В определении сделан акцент на сущностной характеристике данного понятия как «преимущественное право», но налоговая льгота не может быть «преимущественным правом», поскольку она используется плательщиком налога, сбора или страхового взноса при наличии у него оснований. Также затруднено понимание целесообразности включения в определение форм эффективности налоговой льготы.

По мнению автора, более аргументированная позиция изложена в учебнике «Налоговый менеджмент: продвинутый курс» под редакцией И.А. Майбурова и Ю.Б. Иванова: «Налоговая льгота – это предусмотренное законодательством о налогах и сборах отклонение от нормативных требований налогообложения, позволяющее отдельным категориям налогоплательщиков получать преимущества, состоящие в полном или частичном освобождении их от уплаты налогов (сборов) или в освобождении от выполнения отдельных обязательств и правил» [7, с. 122]. В указанном определении к признакам налоговой льготы отнесены законность, создание налоговых преимуществ, наличие определенной категории плательщиков, которым предоставляется налоговая льгота (адресный характер). Полагаем, что нормативное требование налогообложения следует понимать как установленные элементы конкретного налога, сбора или страхового взноса для плательщиков, у которых нет оснований применять налоговые вычеты, налоговые каникулы, полное или частичное освобождение от уплаты обязательного платежа, пониженную налоговую ставку, уменьшать налоговые обязательства после исчисления налога, сбора или страхового взноса. Перечисленные виды предоставления налоговых льгот могут быть дополнены и включены в ст. 56 НК РФ, что исключит остроту научных дискуссий, налоговых споров, повысит результативность системы управления налоговыми расходами.

Согласимся с мнением профессора Н.Г. Вовченко о том, что для достижения экономического эффекта от налоговой льготы должна быть обеспечена предсказуемость и стабильность налогового законодательства, от которых зависит доверие бизнеса к власти, а также адекватность функционирования налоговой системы текущим реалиям [8].

ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПОНЕНТОВ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ НАЛОГОВЫМИ РАСХОДАМИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ростовская область является одним из лидирующих регионов РФ по привлечению инвестиций, в котором предоставляются следующие формы государственной поддержки инвестиционной деятельности:

налоговые льготы по налогам на прибыль и имущество организаций, субсидирование процентной ставки, инфраструктурные субсидии, предоставление земельных участков без торгов при реализации приоритетных проектов, сопровождение инвестпроектов. По итогам 2021 г. сформирован Реестр инвестиционных проектов, который включает свыше 520 проектов на общую сумму более 700 млрд руб., из них 44 проекта на сумму свыше 512 млрд руб. входят в Перечень «100 Губернаторских инвестиционных проектов». В 2022 г. в регионе был внедрен Региональный инвестиционный стандарт, направленный на создание понятной, прозрачной инвестиционной экосистемы. Ростовская область стала пилотным субъектом РФ по реализации бережливого проекта «Сквозной инвестиционный поток», позволяющего инвесторам оптимизировать процедуру по сокращению сроков выдачи необходимой документации и подключению к инженерной инфраструктуре.

НК РФ предоставил субъектам РФ налоговые полномочия по федеральному налогу – налогу на прибыль организаций, по 2 региональным налогам – транспортному налогу и налогу на имущество организаций, по 2 специальным налоговым режимам – упрощенной и патентной системам налогообложения. Только два налога из перечисленных пяти призваны стимулировать инвестиционные процессы в субъектах РФ – налоги на прибыль и имущество организаций. Как отметили К.Н. Самойлова, С.Н. Рукина, И.П. Денисова, А.С. Такмазян, налоговые полномочия по ним различаются объемами и нестабильностью, в результате сужается налоговая самостоятельность субфедеральных властей в привлечении внутренних инвестиционных ресурсов. Ограниченный характер налоговых полномочий субфедеральной власти проявляется в отсутствии права вводить собственные налоги, устанавливать налоговые ставки по региональным налогам без ограничений, отменять федеральные налоговые льготы для плательщиков региональных налогов [9].

С целью функционирования благоприятного делового климата в Донском крае проводится регулярный мониторинг инвестиционного регионального законодательства, в том числе областного закона «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области» [10]. Рассмотрим налоговые полномочия, реализованные Законодательным Собранием Ростовской области по инвестиционным льготам. По налогу на прибыль организаций установлены ставки в размере 0 % для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР); в размере 10 % для участников региональных инвестиционных проектов. С 2020 г. в регионе действует инвестиционный налоговый вычет (далее – ИНВ) для трех категорий организаций:

- 1) осуществляющих приоритетные виды деятельности – производство и переработка мясной и молочной продукции;
- 2) принимающих участие в национальном проекте «Производительность труда и поддержка занятости»;
- 3) осуществляющих пожертвования государственным и муниципальным учреждениям культуры клубного типа, государственным областным и муниципальным музеям [11].

О востребованности ИНВ свидетельствуют его объемы: в 2020 г. налогоплательщики воспользовались вычетом на сумму 135,3 млн руб., в 2021 г. – 468,4 млн руб., за 9 мес. 2022 г. – 612,0 млн руб. По налогу на имущество организаций установлены два вида налоговых льгот – пониженная налоговая ставка и освобождение отдельных категорий организаций-инвесторов. Самой востребованной среди налогоплательщиков является льгота по налогу на имущество организаций в виде пониженной ставки в размере 1,1 % в отношении вновь созданного и приобретенного имущества в рамках реализации инвестпроекта. От уплаты налога на имущество освобождаются организации, вложившие инвестиции в сумме 300 млн руб. и более во вновь созданное и приобретенное имущество; организации, получившие статус резидента ТОСЭР; организации, на балансе которых учитываются стадионы, переданные в рамках Концепции наследия чемпионата мира по футболу FIFA 2018 (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика инвестиционных налоговых льгот (налоговых расходов)
в Ростовской области в 2019–2021 гг.**

Показатели	2019 г., млн руб.	2020 г., млн руб.	2021 г., млн руб.	Темп изменения, %
1. Налоговые расходы, всего	3 774,4	6 503,9	6 341,5	168,0
– налог на прибыль организаций	588,7	909,9	1 182,8	200,9

Показатели	2019 г., млн руб.	2020 г., млн руб.	2021 г., млн руб.	Темп изменения, %
– налог на имущество организаций	1 344,1	2 087,9	1 946,3	144,8
2. Налоговые инвестиционные льготы, всего	1 932,8	2 567,2	2 818,9	145,8
Показатели	2019 г., %	2020 г., %	2021 г., %	–
3. Доля налогов в общей сумме налоговых расходов в процентах	51,2	46,1	49,3	–
4. Доля налоговых инвестиционных льгот в общей сумме налоговых расходов в процентах	51,2	39,5	44,4	–

Составлено авторами по материалам источника [10]

Как следует из анализа табл. 1, в 2019–2021 гг. наблюдались разнонаправленные тенденции в совокупных налоговых расходах в Ростовской области. Наибольший объем налоговых льгот был предоставлен в 2020-м пандемийном году и включал поддержку пострадавших отраслей. За рассматриваемый период совокупная сумма налоговых расходов выросла на 168,0 %, с 3 774,4 млн руб. до 6 341,5 млн руб. Объемы налоговых льгот, предоставленных в регионе по налогам на прибыль и имущество организаций, увеличились в абсолютном выражении с 1 932,8 млн руб. до 3 129,1 млн руб., или на 144,8 %, а в относительном выражении снизились на 1,9 п.п., с 51,2 % до 49,3 %. Обратим внимание, что сумма налоговых инвестиционных льгот отличается от суммы налоговых льгот по налогам на прибыль и имущество организаций вследствие освобождения с 2020 г. от налогообложения имущества стадионов, переданных в собственность Ростовской области в рамках Концепции наследия чемпионата мира по футболу FIFA 2018 г. сроком на 5 лет.

Оценка инвестиционных налоговых расходов осуществляется ежегодно их куратором – Министерством экономического развития Ростовской области на основе постановления Правительства Ростовской области «Об утверждении Порядка формирования перечня налоговых расходов Ростовской области и оценки налоговых расходов Ростовской области» от 07.11.2019 г. № 795. Можно согласиться с выводами о том, что инвестиционные налоговые расходы являются:

- 1) целесообразными, поскольку соответствуют основной цели и задачам государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика», обеспечивая положительную экономическую динамику, создание условий для роста частных инвестиций в основной капитал;
- 2) результативными, так как положительное значение имеет агрегированный целевой показатель, учитывающий рост частных инвестиций, количества созданных (сохраненных) рабочих мест, налоговых поступлений в консолидированный бюджет Ростовской области.

Обратим внимание на позицию Минфина РФ о том, что пониженные субъектами РФ налоговые ставки в пределах законодательно установленных полномочий не являются видом налоговых льгот. Данная позиция содержится в письмах министерства, в том числе в письме от 08.12.2022 г. № 03-05-04-01/120350 [12]. Мнение Минфина РФ не согласуется с его методикой оценки налоговых расходов, учитывающей все налоговые льготы, содержащиеся в налоговых декларациях налогоплательщиков. В письмах предложена следующая аргументация. Согласно ст. 17 НК РФ, налоговая ставка является обязательным элементом налога, который определяется при его установлении [1]. В связи с этим налогоплательщики не могут произвольно применить налоговую ставку или отказаться от нее. По мнению авторов, налоговая льгота, являясь необязательным элементом налога, привязана к его обязательным элементам – плательщику, объекту, налоговой базе, налоговой ставке, сумме налоговых обязательств, что характеризует вид ее предоставления. Пониженная налоговая ставка, установленная законодательством субъекта РФ, предоставляется налогоплательщикам на определенных условиях. Это может быть связано с участием в региональных инвестиционных проектах и контрактах, привлечением дополнительных инвестиций, развитием определенных видов экономической деятельности. Соблюдение установленных законодательно условий позволяет региону обеспечить достижение целей налоговых льгот, а налогоплательщикам – получить налоговые преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками. Следовательно, пониженная налоговая ставка – это разновидность налоговой льготы. Непризнание данного положения приводит к коллизии налогового законодательства.

Отметим, что с 2023 г. пересмотрены налоговые полномочия субъектов РФ. Упразднено их право устанавливать дифференцированные налоговые ставки в зависимости от категорий налогоплательщиков и/или имущества, признаваемого объектом налогообложения, предоставляется право устанавливать их в зависимости от вида недвижимого имущества, признаваемого объектом налогообложения, и/или его кадастровой стоимости [5].

В ближайшее время, возможно, придется отказаться от оценки налоговых расходов их кураторами, так как Федеральная налоговая служба РФ (далее – ФНС РФ) совместно с Минфином РФ разработали аналитическую систему «Эффективность льгот» на базе автоматизированной информационной системы «Налог-3», функционал которой позволяет:

- проводить оценку агрегировано в рамках инвестиционной налоговой льготы, а также по каждому налогоплательщику;
- оценить влияние инвестиционных налоговых льгот на финансово-экономические показатели деятельности налогоплательщика, на динамику инвестиций, расходов на оплату труда и научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР), занятости;
- сделать обоснованный вывод об эффективности действующих налоговых льгот и необходимости их совершенствования.

Налоговая инвестиционная льгота признается эффективной до получения организацией сверхдоходов за счет мер государственной поддержки и отклонения от типовой бизнес-модели данной отрасли. Индикатором неэффективного использования налоговой льготы является отсутствие у организации вложений в развитие бизнеса – вывод высвобождаемых денежных средств из оборота при стагнации фонда оплаты труда, капиталовложений и расходов на НИОКР.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях вызовов нового времени активизация инвестиционной деятельности в российских регионах обеспечит экономическую стабильность и социальное благополучие их жителей. Функционирование эффективной системы управления инвестиционными налоговыми расходами в регионе должно основываться на адекватной нормативно-правовой базе. Для этого следует привести в соответствие с теоретическими разработками и практическим опытом понятийный аппарат налогообложения, а также расширить налоговые полномочия субфедеральной власти в части привлечения инвестиций. Считаем необходимым внести изменения в определение налоговой льготы, содержащееся в ст. 56 НК РФ, с учетом его расширенной трактовки, включающей ее специфические признаки и различные виды. Расширенное понимание налоговых льгот более адекватно их фактическому проявлению, оно целесообразно и с позиции оценки налоговых расходов и согласуется с аналитической системой «Эффективность льгот», разработанной ФНС РФ совместно с Минфином РФ. Положительной характеристикой программного комплекса является проведение регулярного мониторинга налоговых расходов по единой общероссийской методике, позволяющей оценить их эффективность, отменить неэффективные, экономить бюджетные средства, которые могут быть направлены на поддержку отдельных отраслей и граждан. Полученные результаты сравнительного анализа региональных практик применения налоговых льгот зададут вектор развития налоговой политики, стимулирующей достижение национальных целей.

Библиографический список

1. Российская Федерация. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=lg0vltuxlp389067282 (дата обращения: 29.05.2023).
2. Российская Федерация. *Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 116-ФЗ*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/?ysclid=lg0vmdqoce199060509 (дата обращения: 29.05.2023).
3. Рукина С.Н., Герасимова К.А., Такмазян А.С., Самойлова К.Н. Бюджетные инструменты управления государственными финансами. *Вестник университета*. 2022;10:205–214. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-10-205-214>
4. Российская Федерация. *Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и плановый период 2024 и 2025 годов (утверждено Министерством финансов Российской Федерации)*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_429950/?ysclid=lg0vnrrnt98708139 (дата обращения: 29.05.2023).
5. Российская Федерация. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 146-ФЗ*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/?ysclid=lg0vmq7e6j588926273 (дата обращения: 29.05.2023).

6. Пансков В.Г. О некоторых дискуссионных вопросах в теории налогообложения. *Финансы*. 2022;6:23–32.
7. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б. (ред.). *Налоговый менеджмент: учебник*. М: Юнити-Дана; 2017. 560 с.
8. Вовченко Н.Г. Приоритеты регулирования налоговой политики в условиях деглобализации экономики в целях обеспечения финансового суверенитета страны. *Финансовые исследования*. 2022;3(76):7–16.
9. Samoylova K.N., Rukina S.N., Denisova I.P., Takmazyan A.S. Regional Development Budgets as an Investment Policy Tool. In: *Strategies and Trend in Organization and Project Management*. DITEM 2021: Strategies and Trends in Organizational and Project Management; 2021. Pp. 638–644. DOI https://doi.org/10.1007/978-3-030-94245-8_87
10. Официальный портал Правительства Ростовской области. *О результатах оценки налоговых расходов Ростовской области*. <https://www.donland.ru/result-report/1455/> (дата обращения: 29.05.2023).
11. Официальный портал Правительства Ростовской области. *О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области*. <https://www.donland.ru/documents/2159/?ysclid=lg0vn6gv7z35073162> (дата обращения: 29.05.2023).
12. Министерство финансов Российской Федерации. *Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 08.12.2022 №03-05-04-01/120350 «Об установлении дифференцированных (пониженных) налоговых ставок и налоговых льгот по налогу на имущество организаций»*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_433822/1465b68388fd44b2585ddcd851431cb63c83cc37/?ysclid=lger0e9mvi343511029 (дата обращения: 29.05.2023).

References

1. Russian Federation. *Tax Code of the Russian Federation (Part 1) dated 31.07.1998 No. 146-FZ*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=lg0vltuxlp389067282 (accessed 29.05.2023). (In Russian).
2. Russian Federation. *Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 No. 116-FZ*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/?ysclid=lg0vmdqoce199060509 (accessed 29.05.2023). (In Russian).
3. Rukina S.N., Gerasimova K.A., Takmazyan A.S., Samoilova K.N. Budgetary instruments of public finance management. *Vestnik universiteta*. 2022;10:205–214. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-10-205-214> (In Russian).
4. Russian Federation. *Main directions of budget, tax and customs tariff policy for 2023 and planning period of 2024 and 2025 (approved by the Ministry of Finance of the Russian Federation)*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_429950/?ysclid=lg0vnrnt98708139 (accessed 29.05.2023). (In Russian).
5. Russian Federation. *Tax Code of the Russian Federation (Part 2) dated 05.08.2000 No. 146-FZ*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/?ysclid=lg0vmq7e6j588926273 (accessed 29.05.2023).
6. Panskov V.G. On some controversial issues in taxation theory. *Finance*. 2022;6:23–32. (In Russian).
7. Mayburov I.A., Ivanov Yu.B. (eds.). *Tax management: advanced course: textbook*. Moscow: Unity-Dana; 2017. 560 p.
8. Vovchenko N.G. Priorities of regulation of tax policy in the conditions of deglobalization of the economy in order to ensure the financial sovereignty of the country // financial research. 2022. No.3(76). – pp.7–16. DOI 10.54220fin-is.1991-9525.2022.76.3.001.
9. Samoylova K.N., Rukina S.N., Denisova I.P., Takmazyan A.S. Regional Development Budgets as an Investment Policy Tool. In: *Strategies and Trend in Organization and Project Management*. DITEM 2021: Strategies and Trends in Organizational and Project Management; 2021. Pp. 638–644. DOI https://doi.org/10.1007/978-3-030-94245-8_87
10. Official Portal of the Government of the Rostov Region. *Results of assessment of tax expenses of the Rostov region*. <https://www.donland.ru/result-report/1455> (accessed 29.05.2023).
11. Official Portal of the Government of the Rostov Region. *Regional taxes and some questions of taxation in the Rostov region*. <https://www.donland.ru/documents/2159/?ysclid=lg0vn6gv7z35073162> (accessed 29.05.2023).
12. Ministry of Finance of the Russian Federation. *Letter of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 08.12.2022 No. 03-05-04-01/120350 “On the establishment of differentiated (reduced) tax rates and tax benefits for corporate property tax”*. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_433822/1465b68388fd44b2585ddcd851431cb63c83cc37/?ysclid=lger0e9mvi343511029 (accessed 29.05.2023). (In Russian).

Финансирование инвестиционных проектов в IT секторе экономики Российской Федерации

Тарасов Георгий Анатольевич

Аспирант

ORCID: 0000-0003-3441-5776, e-mail: george.a.tarasov@gmail.com

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

Целью статьи является анализ особенностей финансирования инвестиционных проектов в секторе информационных технологий (далее – ИТ) экономики Российской Федерации (далее – РФ). В рамках выполнения задач исследования статьи рассмотрены системные аспекты и особенности инвестирования в области ИТ, состояние рынка ИТ в РФ и тенденции его развития, а также проанализированы виды и особенности инвестиций в ИТ. Методы исследования статьи включают систематизацию и обобщение данных по тематике современных исследований по особенностям финансирования инвестиционных проектов в ИТ секторе экономики РФ. Разработанный целевой механизм позволяет учесть системные аспекты инвестирования и улучшить обоснованность избрания наиболее эффективного варианта для области ИТ, что является новым научным результатом, полученным автором. На основе предложенной последовательности использования целевого механизма можно разрабатывать эффективные алгоритмы принятия решений по инвестированию в сфере ИТ.

Ключевые слова

Инвестирование, информационные технологии, механизм инвестирования, алгоритм выбора, метод оценивания, рынок ИТ, доход, риск

Для цитирования: Тарасов Г.А. Финансирование инвестиционных проектов в ИТ секторе экономики Российской Федерации // Вестник университета. 2023. № 8. С. 164–171.

Financing investment projects in the IT sector of the Russian economy

George A. Tarasov

Postgraduate Student

ORCID: 0000-0003-3441-5776, e-mail: george.a.tarasov@gmail.com

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The purpose of the article is to analyze the specifics of financing investment projects in the IT sector of the Russian economy. As part of the paper's research objectives systemic aspects and peculiarities of investment in the IT sphere, state of the Russian IT market, and trends in its development have been considered. IT investment types and characteristics have been analyzed. Research methods include data systematization and generalization on the topics of modern research on the peculiarities of financing investment projects in the IT sector of the Russian economy. The developed target mechanism allows to consider system aspects of investment and improve validity of the most effective option choice for the IT sphere, which is a new scientific result obtained by the author. Based on the proposed sequence of using the target mechanism, it is possible to develop effective algorithms for decision-making on investment in the IT sphere.

Keywords

Investment, IT, investment mechanism, selection algorithm, evaluation method, IT market, income, risk

For citation: Tarasov G.A. (2023) Financing investment projects in the IT sector of the Russian economy. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 164–171.



ВВЕДЕНИЕ

Одной из основных проблем инвестирования в области информационных технологий (далее – ИТ) является проблема определения целей и критериев оценки качества инвестирования с точки зрения инвестора и получателя инвестиций [1–3]. Системный анализ позволяет структурировать генеральную цель и сформулировать особенности инвестирования в области ИТ, получить критерии качества инвестирования и исследовать степень их влияния на достижение генеральной цели [4]. В странах с переходной экономикой фондовый рынок – это в абсолютном большинстве случаев единственный источник привлечения инвестиционного капитала [5; 6].

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Вопросы, связанные с принятием решений о важности вложений в ИТ, где авторы описывают значение инвестиций в ИТ как важного катализатора бизнес-процессов внутри компании, рассмотрены в работах С.Ю. Евдокимова, Ю.С. Корпусовой, Д.А. Катова [2], К.И. Сафиуллина, Е.С. Федорова, Я.А. Кузнецова и Ж.И. Герзелиевой [5], также У.Ф. Шарп [7]. Однако эти работы являются скорее теоретическими, а не эмпирическими, поскольку они не оценивают эффективности инвестиций с позиций финансового рынка. В работах Г.Р. Азнабаевой [1], Д. Пленина, Е. Ивановой [4] и С.А. Синицой [6] рассматривается метод изучения событий как базовый аналитический инструмент финансовых исследований. С его помощью можно оценить реакцию на событие, происходящее на финансовом рынке. В то же время на сегодня отсутствуют системные исследования проблематики в рамках системного изучения особенностей финансирования инвестиционных проектов в ИТ секторе экономики Российской Федерации (далее – РФ), поэтому тематика данной статьи является весьма актуальной.

Целью статьи является анализ особенностей финансирования инвестиционных проектов в ИТ секторе экономики РФ.

Методы исследования статьи включают систематизацию и обобщение данных по тематике современных исследований по особенностям финансирования инвестиционных проектов в ИТ секторе экономики РФ.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Вначале отметим, что в научной литературе существует много модификаций понятия «инвестиции», появление которых обусловлено спецификой и традициями разных экономических школ и течений. Осуществим терминологические определения инвестиций по разным исследованным источникам:

- расходы, осуществляемые в текущий период для получения определенного результата в будущем [1];
- значительно более широкая экономическая категория, чем долгосрочные вложения в производственные активы, поскольку могут осуществляться в самых различных формах (реальной, финансовой, интеллектуальной, инновационной); в конечном итоге получается доход (прибыль), дивиденды и т.п. [2];
- предусмотренные законодательством РФ объекты гражданских прав, не изъятые из гражданского оборота или не ограниченные в нем, за счет которых осуществляются приобретение недвижимого и движимого имущества, основных средств, нематериальных активов, корпоративных прав и/или ценных бумаг, а также совместная деятельность с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта [3];
- стоимость всего объекта инвестирования или сумма расходов, понесенных от начала инвестиционного проекта до его ликвидации [4];
- все виды имеющихся ресурсов территории, в том числе интеллектуальный ресурс, вовлечение или размещение которых в любой вид хозяйственной или иной деятельности преследует цель приумножения с одновременным достижением экономического, социального, экологического эффекта, учитывая при этом факторы риска и окупаемости и фактор доверия в длительном периоде в экономическую систему в целом, включая все ее институты [5].

На основе предоставленных определений сущностных характеристик инвестиций считаем нужным предложить авторское видение. В целом инвестиции – это использование всех форм финансовых, имущественных и неимущественных (в частности человеческих, интеллектуальных) ресурсов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, которые реализуются в предпринимательских проектах и программах и обеспечивают расширенное воспроизводство процесса общественного производства [8]. Стоит отметить, что в зависимости от объекта вложения инвестиции носят разный характер.

Ученые С.Ю. Евдокимова, Ю.С. Корпусновой, Д.А Катова отмечают, что «в частности то, что является инвестициями для отдельного человека, не будет ими для экономики в целом» [2, с. 21]. Однако в соответствии с макроэкономическим подходом инвестиции состоят из трех частей – производственные инвестиции, или инвестиции в основной капитал, инвестиции в жилищное строительство и инвестиции в запасы – и непременно создают новый капитал. Итак, после рассмотрения основных существующих подходов к определению инвестиций, можно заключить, что это понятие достаточно многогранно и проявляется как широкая экономическая категория.

Классификация инвестиций в приведена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация инвестиций

№	Классификационный признак	Виды инвестиций
1	По периодичности вкладов	Ординарные, неординарные
2	По месту происхождения инвестиций	Национальные, иностранные
3	По региональному признаку	Инвестиции внутри страны, инвестиции за рубежом
4	По возобновляемой способности	Валовые, чистые и реновационные
5	В зависимости от статуса инвестора	Индивидуальные, институциональные
6	По целям инвестирования	Вынужденные, инвестиции в целях сохранения позиций на рынке и пр.

Составлено автором по материалам исследования

По видам инвестирования различают производственные, финансовые, интеллектуальные инвестиции, а также инвестиции в человеческий капитал. Например, производственные инвестиции – это вложения в производственные фонды (основные и оборотные). Финансовые инвестиции – это инвестиции, вложенные в ценные бумаги (акции, облигации, сертификаты, векселя, государственные облигации, валютные и другие денежные активы), размещение капитала в банковских учреждениях.

Существуют также интеллектуальные инвестиции, направленные на:

- научные исследования;
- подготовку, переподготовку и обучение персонала;
- образование;
- медицину;
- охрану здоровья;
- приобретение свидетельств авторского права, патентов на изобретения, полезные модели, лицензии, ноу-хау и т.д.

Инвестирование в человеческий капитал – это долгосрочное вложение средств в образование, обучение и социальную сферу.

Следующим классификационным признаком является период инвестирования. По этому признаку выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные инвестиции. Период инвестирования долгосрочных инвестиций составляет более пяти лет, среднесрочных – от года до пяти лет, краткосрочных – до года [4].

По характеру участия инвесторов в инвестиционном процессе инвестиции делятся на прямые, косвенные, внутренние и иностранные.

Прямые инвестиции – это вложения непосредственно в уставной капитал других компаний. Прямые инвестиции в основном осуществляют опытные инвесторы, достаточно проинформированные об объектах инвестирования и знакомые с их механизмами.

Косвенные (портфельные) инвестиции предполагают вложение капитала инвестора, который опосредуется другими субъектами рынка (физические и юридические лица или их объединения). Эти инвестиции осуществляют с другими финансовыми посредниками, позволяя им по собственному усмотрению выбирать наиболее эффективные активы, управлять ими и распределять полученный доход среди своих клиентов.

Внутренние инвестиции – это вложения в объекты инвестирования, которые расположены в территориальных границах страны. Иностранные инвестиции – это вложения в инвестиционные объекты за пределами страны (они предполагают также приобретение различных финансовых инструментов из других стран).

По уровню инвестиционного риска инвестиции разделяют на безрисковые, низкорисковые, среднерисковые, высокорисковые, спекулятивные.

По периодичности вложений инвестиции делят на простые, если они вложены одновременно или в течение нескольких последовательных базовых периодов, а затем происходит приток средств, и неординарные, когда вложения чередуются с притоками средств в любой последовательности [4].

На современном этапе развития наиболее перспективными и благоприятными для дальнейшего развития сферы ИТ являются направления системной интеграции информационных технологий, развитие хостинговых сервисов, услуги ИТ-консалтинга (прежде всего аудит ИС и оптимизация процессов в ИС), а также информационная безопасность. Системы бизнес-аналитики, управления базами данных, инцидентами, организации коллективной работы, унифицированных коммуникаций – эти решения будут все больше превращаться из дорогих и непонятных утилит в абсолютно необходимый и точный инструмент. Одним из приоритетных направлений для современных компаний являются технологии в области хранения и управления данными, что объясняется постоянным увеличением объемов информации. В связи с этим главными трендами развития ИТ-рынка в корпоративном секторе выступают мобильные и облачные технологии, что позволяет уменьшить капитальные и текущие затраты на ИТ. Мобильные бизнес-приложения позволяют решать важные задачи и принимать решения в любой точке земного шара так же, как и на рабочем месте [9].

Структура ИТ-рынка в РФ в целом аналогична другим странам. Основными видами инвестиций в ИТ-проекты по источникам их привлечения в современной РФ являются [10–12]:

- собственные средства;
- кредиты;
- венчурное инвестирование (Venture Capital, VC);
- частное инвестирование;
- стратегическое инвестирование;
- акционерный капитал [8].

Рассмотрим наиболее важные специфические особенности основных способов финансирования инвестиционных проектов в ИТ секторе экономики РФ (рис. 1) [9–12].

На рынке ИТ-проектов в значительной степени развито грантовое финансирование с открытой подачей инвестиционного запроса (рис. 2).

Венчурное инвестирование	Предоставление средств на долгий срок находящимся на ранней стадии молодым компаниям в обмен на долю в этих компаниях
Частное инвестирование	«Бизнес-ангелы» – это состоятельные люди или объединения частных инвесторов, имеющих относительно свободные средства и готовые их инвестировать в начинающие предпринимательские проекты, в том числе высокорисковые, рассчитывая через несколько лет получить сумму, намного превышающую первоначальные инвестиции
Стратегическое инвестирование	Стратегический инвестор обычно заинтересован в покупке крупного пакета акций для того, чтобы участвовать в управлении или получить контроль над компанией
Акционерный капитал	Основной способ привлечения такого капитала – публичное размещение акций (IPO, Initial Public Offering)

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Специфические особенности основных способов финансирования инвестиционных проектов в ИТ-секторе экономики РФ

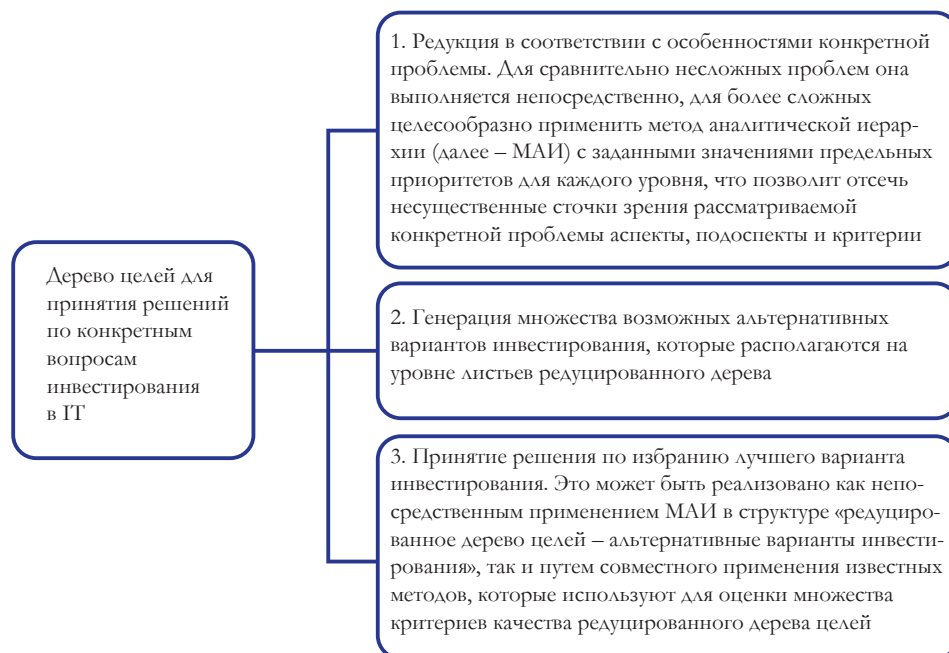


Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Платформы грантового финансирования IT-проектов в РФ

Целевой аспект финансирования является едва ли не основным с точки зрения системного анализа и позволяет значительно улучшить качество процесса инвестирования как со стороны инвестора, так и со стороны получателя инвестиций [9–11].

В рамках обобщения различных механизмов финансирования IT-проектов в РФ был предложен целевой механизм инвестиционной деятельности для отрасли IT в разрезе важнейших ее направлений для IT-компаний в области импортозамещения иностранного программного обеспечения. Предлагаемый для российских компаний целевой механизм выбора направления и формы инвестирования приведен на рис. 3.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Предлагаемый целевой механизм для принятия решений по конкретным вопросам инвестирования в IT

Ключевой целью является получение максимальной эффективности инвестиций. Инвестирование в IT-проекты в целом несет огромные перспективы развития различных отраслей экономики РФ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Использование одного из известных методов оценки эффективности инвестиций в области IT недостаточно, комплексное же использование их без учета системных аспектов тоже во многих случаях является недостаточно обоснованным. Результаты системного анализа преимуществ и недостатков известных методов инвестирования с точки зрения особенностей отрасли IT, полученных авторами, позволили предложить целевой механизм для принятия решений по конкретным вопросам инвестирования в IT. Разработанный механизм позволяет учесть системные аспекты инвестирования и улучшить обоснованность избрания наиболее эффективного варианта для IT. На основе предложенной последовательности использования целевого механизма можно разрабатывать более совершенные алгоритмы принятия решений по инвестированию в области IT.

Библиографический список

1. Азнабаева Г.Р. Анализ методик определения экономического эффекта от реализации IT-проектов. *Учет и статистика*. 2017;3(47):69–74.
2. Евдокимов С.Ю., Корпуснова Ю.А., Катов Д.А. Отечественный и зарубежный опыт привлечения инвестиций в сферу информационных технологий. *Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте*. 2018;1(24):21–27. DOI <http://doi.org/10.21777/2587-9472-2018-1-21-27>
3. Российская Федерация. *Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»*. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/bb9e97fad9d14ac66df4b6e67c453d1be3b77b4c/ (дата обращения: 15.05.2023).
4. Inc. *Венчурный рынок России в 2020 году*. <https://incrussia.ru/understand/vc-2020> (дата обращения: 15.05.2023).
5. Сафинуллин К.И., Федоров Е.С., Кузнецов Я.А., Герзелева Ж.И. Теоретико-методологические аспекты управления инвестиционной привлекательностью IT-компаний. *Московский экономический журнал*. 2022;7:645–663. DOI http://doi.org/10.55186/2413046X_2022_7_7_443
6. Синица С.А. Развитие стартапов в IT-индустрии в условиях пандемии. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2021;3–2(73):147–150. DOI <http://doi.org/10.24412/2411-0450-2021-3-2-147-150>
7. Шарп У.Ф. *Инвестиции: учебник*. М.: ИНФРА-М; 2021. 255 с.
8. Bhagat S. Corporate research & development investments international comparisons. *Journal of Accounting and Economics*. 1995;2–3(19):443–470. DOI [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)00391-H](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)00391-H)
9. Bikas E., Glinskyte E. Financial Factors Determining the Investment Behavior of Lithuanian Business Companies. *Economies*. 2021;9(2):45. DOI <https://doi.org/10.3390/economies9020045>
10. Little A.D. *Attracting foreign direct investment in cultivating digital economy*. https://www.adlittle.com/sites/default/files/viewpoints/arthur_d_little_viewpoint_foreign_direct_investment.pdf (дата обращения: 15.05.2023).
11. StartupBlink. *Startup Ecosystem Ranking Report 2020*. <https://report.startupblink.com> (дата обращения: 15.05.2023).
12. ICT Moscow. *Стартап Барометр 2020. Исследование российского рынка технологического предпринимательства*. <https://ict.moscow/research/startup-barometr-2020-issledovanie-rossiiskogo-rynka-tekhnologicheskogo-predprinimatelstva> (дата обращения: 15.05.2023).

References

1. Aznabaeva G.R. Analysis of methods of determining the economic effect from implementation of IT-projects. *Accounting and Statistics*. 2017;3(47):69–74. (In Russian).
2. Evdokimov S.Yu., Korposnova Yu.A., Katov D.A. Domestic and foreign experience in attracting investments in the field of information technology. *Moscow Witte University Bulletin*. 2018;1(24):21–27. DOI <http://doi.org/10.21777/2587-9472-2018-1-21-27> (In Russian).
3. Russian Federation. *Federal Law dated 25 February 1999 No. 39-FZ “On investment activities in the Russian Federation carried out in the form of capital investments”*. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/bb9e97fad9d14ac66df4b6e67c453d1be3b77b4c/ (date of access: 15.05.2023). (In Russian).
4. Inc. *The venture market of Russia in 2020*. <https://incrussia.ru/understand/vc-2020> (accessed 15.05.2023). (In Russian).

5. Safiullin K.I., Fedorov E.S., Kuznetsov Ya.A., Gerzelieva Zh.I. Theoretical and methodological aspects of managing the investment attractiveness of IT companies. *Moscow Economic Journal*. 2022;7:645–663. DOI http://doi.org/10.55186/2413046X_2022_7_7_443 (In Russian).
6. Sinitsa S.A. Development of startups in the IT industry in a pandemic. *Journal of Economy and Business*. 2021;3–2(73):147–150. DOI <http://doi.org/10.24412/2411-0450-2021-3-2-147-150> (In Russian).
7. Sharp W.F. *Investments: textbook*. Moscow: INFRA-M; 2021. 255 p. (In Russian).
8. Bhagat S. Corporate research & development investments international comparisons. *Journal of Accounting and Economics*. 1995;2–3(19):443–470. DOI [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)00391-H](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)00391-H)
9. Bikas E., Glinskytė E. Financial Factors Determining the Investment Behavior of Lithuanian Business Companies. *Economies*. 2021;9(2):45. DOI <https://doi.org/10.3390/economies9020045>
10. Little A.D. *Attracting foreign direct investment in cultivating digital economy*. https://www.adlittle.com/sites/default/files/viewpoints/arthur_d_little_viewpoint_foreign_direct_investment.pdf (accessed 15.05.2023).
11. StartupBlink. *Startup Ecosystem Ranking Report 2020*. <https://report.startupblink.com> (accessed 15.05.2023).
12. ICT Moscow. *Startup Barometer 2020. Research of the Russian market of technological entrepreneurship*. <https://ict.moscow/research/startup-barometr-2020-issledovanie-rossiiskogo-rynka-tehnologicheskogo-predprinimatelstva> (accessed 15.05.2023).

Факторы гетерогенности рефинансирования ипотеки в регионах России

Гафарова Елена Аркадьевна

Канд. экон. наук, главный экономист

ORCID: 0000-0003-0798-7111, e-mail: gafarovaea@mail.ru

Отделение – Национальный банк по Республике Башкортостан Уральского главного управления
Центрального банка Российской Федерации (Банк России), г. Уфа, Россия

Аннотация

В период мягкой денежно-кредитной политики в Российской Федерации отмечался неоднородный региональный рост рефинансирования ипотечных кредитов. Межрегиональные различия рефинансирования ипотеки объясняются социально-демографическими, экономическими и финансовыми показателями субъектов Российской Федерации. В статье находит подтверждение гипотеза о гетерогенности влияния снижения средней процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам на рефинансирование на основе оценок по моделям векторной авторегрессии на панельных данных для групп российских регионов по уровню среднедушевых денежных доходов населения и средних цен на вторичное жилье. Наибольший прирост рефинансирования при снижении ставок по ипотеке имеет место для групп регионов с высоким и средним уровнями доходов и ликвидным рынком жилья. При смягчении условий ипотечного кредитования регионы с низким уровнем среднедушевых денежных доходов населения получают наименьшую выгоду от рефинансирования ипотеки.

Ключевые слова

Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов, ипотечное жилищное кредитование, денежно-кредитная политика, смягчение денежно-кредитной политики, канал рефинансирования ипотеки, региональная гетерогенность, модель векторной авторегрессии, панельные данные

Дискламация. Настоящая статья отражает личную позицию автора. Содержание и результаты данного исследования не следует рассматривать, в том числе цитировать в каких-либо изданиях, как официальную позицию Центрального банка Российской Федерации или указание на официальную политику или решения регулятора. Любые ошибки в данном материале являются исключительно авторскими.

Для цитирования: Гафарова Е.А. Факторы гетерогенности рефинансирования ипотеки в регионах России // Вестник университета. 2023. № 8. С. 172–182.

Factors of heterogeneity of mortgage refinancing in the Russian regions

Elena A. Gafarova

Cand. Sci. (Econ.), Head economist

ORCID: 0000-0003-0798-7111, e-mail: gafarovaea@mail.ru

Division – National Bank of the Republic of Bashkortostan of the Ural Main Branch of the Bank of Russia, Ufa, Russia

Abstract

During the period of soft monetary policy in Russia, there was heterogeneous regional growth of mortgage refinancing. Social, demographic, economic and financial indicators of the Russian regions explain interregional differences in mortgage refinancing. The article confirms the hypothesis about heterogeneity of effect of reducing average mortgage rate on mortgage refinancing in the Russian regions. Empirical estimates have been obtained by panel vector autoregression for groups of regions depending on the average income of population and average housing prices. The greatest increase of mortgage refinancing reduction of mortgage rates occurred in groups of regions with high- and middle-income levels and liquid housing market. When mortgage-lending conditions are relaxed, regions with low average per capita incomes benefit least from mortgage refinancing.

Keywords

Mortgage refinancing, mortgage housing lending, monetary policy, monetary easing, mortgage refinancing channel, regional heterogeneity, vector autoregression model, panel data

Disclaimer. This article reflects the personal position of the author. The content and results of this research should not be construed or referred in any publications as the Bank of Russia's official position, official policy, or decisions. Any errors in this paper are solely those of the author.

For citation: Gafarova E.A. (2023) Factors of heterogeneity of mortgage refinancing in the Russian regions. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 172–182.



ВВЕДЕНИЕ

Ипотечный жилищный кредит (далее – ИЖК) с фиксированной процентной ставкой остается одной из основных форм приобретения жилья населением в Российской Федерации (далее – РФ). В период смягчения денежно-кредитной политики (далее – ДКП) многие заемщики улучшили условия ИЖК за счет его рефинансирования, которое подразумевает досрочное погашение действующего ИЖК вновь выданным ИЖК на более выгодных условиях, а также получение дополнительной суммы кредита сверх остатка имеющейся у заемщика задолженности (практика «top up»). Высокий спрос на рефинансирование ипотеки отмечался в 2020–2021 гг. на фоне исторически низких ставок по ИЖК. В 2022 г. в период жесткой ДКП рефинансирование оставалось выгодным только для узкой категории заемщиков. Учитывая высокую задолженность населения и длительность срока ИЖК, закономерно ожидать при дальнейшем цикле смягчения ДКП возобновления спроса на рефинансирование. В свете этого исследования рефинансирования ИЖК сохраняют свою актуальность.

Рефинансирование позволяет снизить долговую нагрузку заемщиков, тем самым расширить возможности для роста их потребления. Из мировой практики известно, что наибольшая выгода для заемщика наблюдается при снижении ставки по ИЖК от 2 п.п. при объеме непогашенного долга не менее 50 % кредита. При этом рефинансирование выгодно не только заемщикам, но и банкам, поскольку снижает вероятность дефолтов по ИЖК и, как следствие, повышает качество банковского кредитного портфеля (при условии умеренного роста задолженности за счет «top up»). В зарубежной литературе приводятся доказательства влияния стимулов ДКП на рефинансирование, а также дальнейшей передачи этих эффектов на потребление заемщиков в рамках так называемого канала рефинансирования ипотеки трансмиссионного механизма ДКП. Установлено также, что региональные различия в ценах на жилье, уровне безработицы, доходах населения ослабляют трансмиссию ДКП на рефинансирование ипотеки и дальнейшую передачу на потребление.

В российских исследованиях влияние смягчения ДКП на рефинансирование ИЖК в достаточной степени не изучены. В свете этого новизну и практическую значимость представляют оценки влияния снижения ставок по ИЖК на рефинансирование для регионов РФ. Цель исследования состоит в анализе гетерогенности рефинансирования ИЖК в регионах РФ в условиях смягчения ДКП. Для ее достижения потребовалось решение следующих задач:

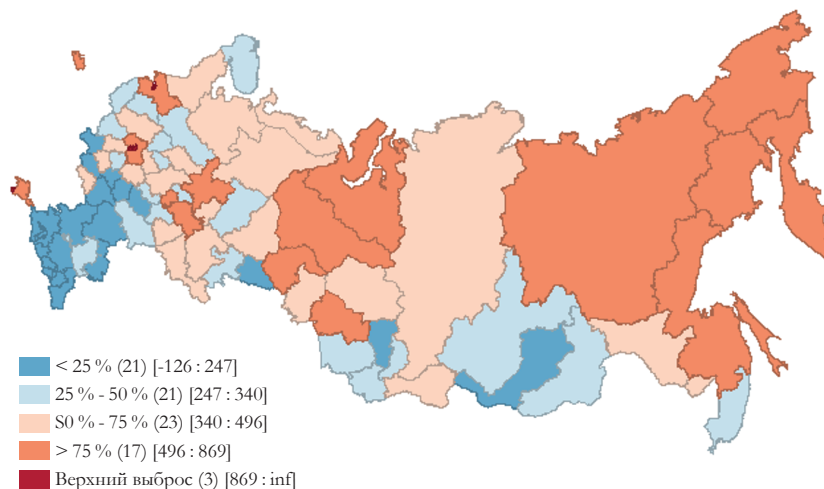
- разработать эконометрическую модель для исследования региональной гетерогенности рефинансирования ИЖК при снижении средних ставок по ИЖК;
- выявить факторы, способствующие региональной гетерогенности рефинансирования ИЖК;
- оценить гетерогенность рефинансирования на единый шок средней ставки по ИЖК в регионах РФ.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ В РЕГИОНАХ РФ

Начиная с 2017 г., по мере смягчения ДКП наблюдался рост спроса на рефинансирование. Сложившаяся в 2018 г. средняя ставка по ИЖК в 9,6 % годовых сделала наиболее выгодным рефинансирование кредитов, полученных в 2015–2016 гг. В 2020 г. устойчивое снижение средней ставки по ИЖК до 7,7 % годовых создало благоприятные условия для рефинансирования для многих заемщиков, включая тех, которые сравнительно недавно заключили договоры. В результате в 2020 г. и 2021 г. рефинансирование составило 66,22 и 67,16 млрд руб. соответственно. Со второй половины 2021 г. последовавшее за повышением ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации (далее – Банк России) изменение ставок по стандартным ипотечным программам ограничило рефинансирование. Снижение средней ставки по ИЖК до 7,5 % годовых в этот период было обусловлено реализацией льготных ипотечных программ. После снижения в третьем квартале 2022 г. рыночных ставок по ипотеке до уровня 2019 г. спрос на рефинансирование формировался за счет заемщиков, оформивших ИЖК по сверхвысоким ставкам, а также по программе «Семейной ипотеки». В итоге в 2022 г. объем рефинансирования ИЖК снизился до 3,7 млрд руб.

Рефинансирование ипотеки в региональном разрезе происходит неоднородно. Высокие среднестатистические показатели рефинансирования ИЖК наблюдались в 2020–2021 гг. в следующих субъектах РФ: г. Севастополь, Республика Крым, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Чукотский автономный округ, Калининградская область, Московская область, Ленинградская область, Республика Саха, Республика Татарстан, Кировская область, Республика Чувашия, Новосибирская область (рис. 1). Низкие показатели характерны для Республики

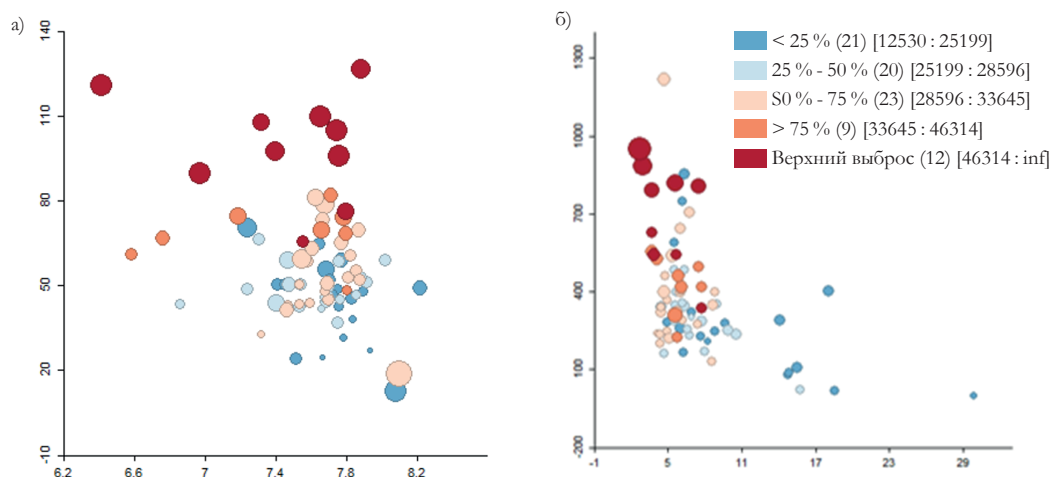
Дагестан, Республики Северная Осетия – Алания, Республики Ингушетия, Республики Дагестан, Карачаево-Черкесской Республики, Кабардино-Балкарской Республики, Астраханской области, Курганской области, Вологодской области, Республики Хакасия, Ставропольского края, Курганской области, Республики Коми, Ростовской области, Тамбовской области, Республики Бурятия, Брянской области, Курской области и др.



Составлено автором по материалам источника

Рис. 1. Схема распределения объема рефинансирования ИЖК на душу населения (руб.) в регионах РФ в 2020 г. по квартилям

Неоднородность показателей рефинансирования ИЖК в регионах РФ отчасти объясняется дифференциацией объемов задолженности и ставок по ИЖК. Прослеживается зависимость объемов рефинансирования от денежных доходов населения (рис. 2), уровня безработицы (рис. 2б), средних цен на жилье (рис. 2б). Для низкодходных регионов наблюдаются низкие значения показателей задолженности по ИЖК и рефинансирования на фоне высокой средней ставки по ипотеке (рис. 2а). Высокий уровень безработицы отрицательно коррелирует с показателями рефинансирования ИЖК. В то же время в области низких уровней безработицы наблюдается больший спрос на рефинансирование для регионов с высоким уровнем доходов и ликвидным жильем (рис. 2б).



а) относительно средней ставки по ИЖК, объема рефинансирования ИЖК на душу населения, денежных доходов населения

Примечание: По оси X отложена средняя ставка по ИЖК (% годовых), по оси Y – задолженность по ИЖК на душу населения (тыс. руб.). Размер маркера точки соответствует объему рефинансирования ИЖК на душу населения (руб.). Цвет точки выбран в соответствии с распределением среднедушевых денежных доходов населения (руб.) в регионах РФ по квартилям (см. легенду).

б) относительно уровня безработицы населения, средней цены на вторичное жилье, денежных доходов населения

Примечание: По оси X отложен уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше (%), по оси Y – объем рефинансирования ИЖК на душу населения (руб.). Размер маркера точки соответствует средней цене на вторичное жилье (руб.), цвет точки аналогично а).

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Диаграмма рассеяния задолженности по ИЖК (тыс. руб.) и рефинансирования (руб.) на душу населения относительно других факторов в регионах РФ в 2020 г.

Таким образом, высокие показатели рефинансирования ИЖК в отдельных регионах Центрального, Северо-Западного, Приволжского федеральных округов объясняются высоким уровнем их социально-экономического развития и качества жизни, развитым и ликвидным рынком жилья.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Данная работа идейно связана с двумя направлениями исследований в литературе. Первое из них посвящено анализу канала рефинансирования ипотеки трансмиссионного механизма ДКП, в рамках которого предполагается изменение потребления заемщиков после рефинансирования, во-первых, за счет роста суммы кредита («top up»), а во-вторых – за счет снижения ежемесячных платежей по ИЖК. Так, зарубежными авторами [1–6] на основе микроданных получены доказательства о росте потребления после рефинансирования. При этом установлено существенное увеличение расходов на товары длительного пользования для заемщиков с низким кредитным рейтингом, с высокой долговой нагрузкой [1; 3; 5]. Выявлено, что возрастной состав населения в регионах страны может изменять эффекты рефинансирования ипотеки на потребление [4]. Рефинансирование связано с уровнем образования заемщика, его доходом, потребностью в ликвидности, кредитным рейтингом, а также занятостью [7–9]. В региональном разрезе показано наличие положительной взаимосвязи между ростом цен на жилье и объемами рефинансирования, что способствовало пространственной гетерогенности рефинансирования ипотеки в ответ на стимулы ДКП [2; 3]. Второе направление научных работ связано с исследованием трансмиссионного механизма ДКП на макроуровне на основе моделей векторной авторегрессии (VAR) [10–12].

С учетом проведенного анализа эмпирических работ в условиях имеющихся данных в качестве эконометрического инструментария решено использовать модель класса VAR с включением в качестве эндогенных переменных показателей, характеризующих развитие кредитного рынка, рынка жилья, благосостояния населения и др.

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Основу анализа составили панельные данные, представляющие совокупность годовых данных за период 2008–2019 гг. для регионов РФ. Выбор временного периода для анализа осуществлялся с учетом, во-первых, относительной стабильности смягчения ДКП, во-вторых, низкой долей ИЖК по льготным программам в общем объеме выдач. Выбор периодичности данных связан с доступностью данных о потребительских расходах населения в разрезе субъектов РФ только с частотой один раз в год.

Перечень эндогенных переменных включает десять показателей в первых разностях:

- 1) депозиты физических лиц (руб.) (ΔDEP);
- 2) задолженность по ИЖК, предоставленным физическим лицам (руб.) (ΔML);
- 3) задолженность по потребительским кредитам (руб.) (ΔCL);
- 4) объем досрочно погашенных ИЖК вновь выданными ИЖК (руб.) (ΔREF);
- 5) средняя процентная ставка по ИЖК (% годовых) (ΔCR);
- 6) среднедушевые денежные доходы населения (руб.) (ΔINC);
- 7) потребительские расходы в среднем на душу населения (руб.) ($\Delta COST$);
- 8) средние цены на первичном рынке жилья (руб.) (ΔPHC);
- 9) средние цены на вторичном рынке жилья (руб.) (ΔSHC);
- 10) индексы потребительских цен (ИПЦ) (декабрь к декабрю предыдущего года, %) (ΔCPI).

Среди экзогенных переменных рассматривались показатели: доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения (POV), коэффициенты демографической нагрузки (DEMB), уровень безработицы в трудоспособном возрасте, коэффициенты миграционного прироста (MIGR), общая площадь жилых помещений на одного жителя (AREA), доля городского населения в общей численности населения и др.

Для возможности проведения сравнений показателей по регионам и в динамике данные скорректированы на Индекс потребительских цен, а также на стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в субъектах РФ. Кроме того, объемные показатели в денежных единицах приведены к среднедушевым значениям.

Эконометрическое моделирование осуществлялось на основе моделей панельной VAR, в которых значение каждой эндогенной переменной для каждого региона описывается предыдущими значениями всех эндогенных переменных:

$$y_{it} = A_0 + A_1 y_{it-1} + A_2 y_{it-2} + Bx_{it} + u_{it}, \quad (1)$$

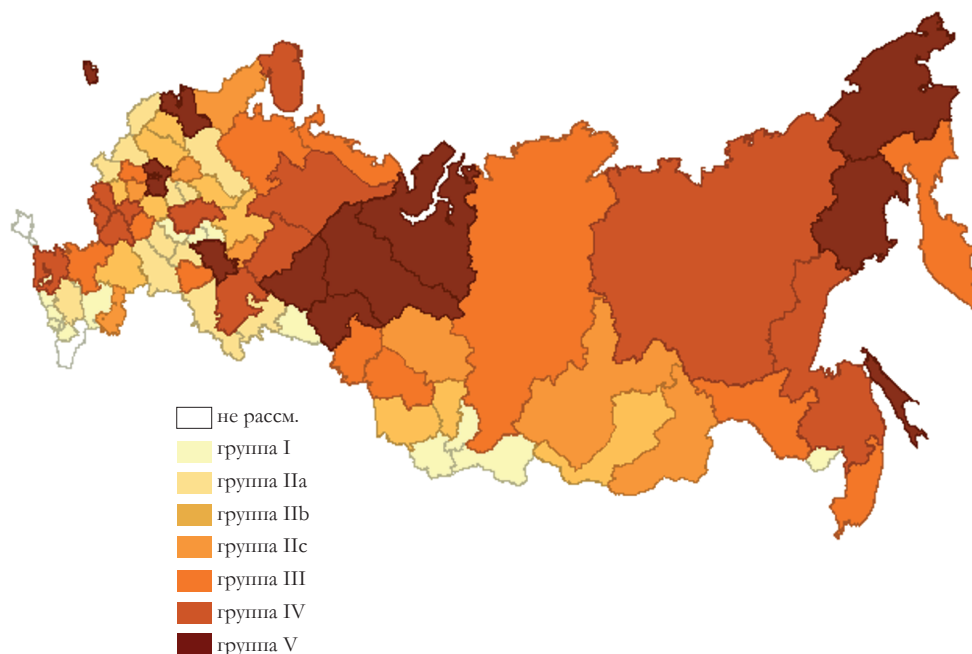
где y_{it} – вектор эндогенных переменных, A_0, A_1, A_2, B – матрицы оцениваемых коэффициентов, x_{it} – вектор экзогенных переменных, u_{it} – остатки модели, i – индекс региона, t – индекс времени.

Попытка построения единой модели для всех субъектов РФ не принесла успеха. В связи с этим производилось выделение однородных групп субъектов РФ методами многомерной кластеризации (метод k -средних, иерархический анализ) по величине среднедушевых денежных доходов. Одна из групп была дополнительно разбита на подгруппы с учетом средних цен на вторичное жилье из-за выявленной гетероскедастичности в остатках модели. Калининградская и Ленинградская области экспертно перенесены в более высокую группу с учетом высокого спроса на жилую недвижимость, а Чеченская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Адыгея, наоборот, отнесены в более низкодходную группу. Республика Дагестан исключена из анализа из-за существенного снижения качества модели.

Далее для каждой группы оценивались байесовскими методами модели панельной VAR. Модель для каждой группы регионов представляет собой систему из десяти взаимосвязанных уравнений, при этом состав эндогенных переменных одинаков, а экзогенных переменных – различается. Все модели признаны адекватными на основе исследования на стабильность, отсутствие автокорреляции и гетероскедастичности в остатках, значимость каждого лага, правильность выбора эндогенных переменных. Количественные оценки взаимосвязей показателей в рамках канала рефинансирования получены на основе функций импульсного отклика VAR-моделей.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

На рис. 3 представлены группы и подгруппы (Па, Пб, Пс) субъектов РФ, упорядоченные по возрастанию среднедушевых денежных доходов населения и средних цен на жилье. В табл. 1 приведены результаты оценивания одной из семи разработанных VAR-моделей.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Субъекты РФ по возрастанию среднедушевых денежных доходов населения и средних цен на жилье

На основе VAR-моделей установлено, что все эндогенные переменные (кроме цен на жилье) оказывают прямое влияние на объемы рефинансирования в субъектах РФ. Цены на жилье оказывают опосредованное влияние на рефинансирование через воздействие на потребительские расходы населения и задолженность по ИЖК. Экзогенные переменные (демографическая нагрузка, уровень урбанизации и доля населения за чертой бедности) оказывают прямые эффекты на объемы рефинансирования ИЖК в регионах. Показатели безработицы и миграции населения косвенно влияют на рефинансирование ИЖК через остальные эндогенные переменные.

Таблица 1

Оценки коэффициентов VAR-модели для группы IIb

Регрессоры	Эндогенные переменные									
	ΔINC	ΔCR	ΔREF	ΔML	ΔDEP	ΔCL	ΔPHC	ΔSHC	ΔCPI	$\Delta COST$
$\Delta INC (-1)$	0,20 [1,61]	0,00 [0,64]	-0,01 [-0,95]	-0,08 [-0,52]	2,74 [3,33]	0,69 [0,96]	0,83 [1,48]	-0,10 [-0,17]	0,00 [-1,88]	-0,02 [-0,12]
$\Delta INC (-2)$	-0,15 [-1,49]	0,00 [0,03]	0,00 [-0,44]	0,28 [2,32]	0,21 [0,31]	0,01 [0,02]	0,81 [1,75]	-0,38 [-0,75]	-0,00 [-0,55]	-0,14 [-1,22]
$\Delta CR (-1)$	210,09 [1,12]	-0,20 [-3,07]	-82,56 [-5,26]	-32,56 [-0,15]	1590,52 [1,30]	395,43 [0,37]	-658,29 [-0,79]	590,72 [0,65]	-1,06 [-2,63]	972,83 [4,55]
$\Delta CR (-2)$	328,72 [2,26]	-0,38 [-7,34]	-27,46 [-2,25]	-146,89 [-0,87]	-1346,34 [-1,42]	-1431,33 [-1,74]	-1061,07 [-1,64]	-789,66 [-1,11]	-0,18 [-0,57]	-170,08 [-1,02]
$\Delta REF (-1)$	1,01 [0,63]	0,00 [0,39]	-0,63 [-4,58]	0,36 [0,19]	6,30 [0,60]	5,93 [0,65]	5,37 [0,75]	7,09 [0,90]	-0,00 [-0,83]	0,21 [0,12]
$\Delta REF (-2)$	-0,14 [-0,06]	0,007 [1,07]	-0,58 [-2,40]	-1,03 [-0,34]	7,11 [0,43]	1,87 [0,13]	8,71 [0,75]	-4,17 [-0,33]	0,00 [0,21]	-0,77 [-0,29]
$\Delta ML (-1)$	0,02 [0,18]	0,00 [0,21]	0,01 [1,25]	0,18 [1,45]	-0,22 [-0,33]	-0,63 [-1,083]	0,24 [0,53]	-0,30 [-0,60]	0,00 [1,38]	-0,14 [-1,23]
$\Delta ML (-2)$	0,00 [0,01]	0,00 [-0,44]	0,02 [2,23]	0,23 [2,05]	-0,60 [-0,98]	-1,02 [-1,93]	-0,18 [-0,43]	-0,46 [-0,99]	0,00 [1,52]	-0,02 [-0,23]
$\Delta DEP (-1)$	-0,03 [-1,40]	-0,01 [-2,12]	0,00 [1,41]	0,08 [3,22]	-0,32 [-2,35]	0,20 [1,73]	-0,07 [-0,71]	0,12 [1,16]	-0,00 [-1,01]	0,06 [2,68]
$\Delta DEP (-2)$	0,04 [2,23]	0,00 [2,35]	-0,00 [-1,26]	-0,020 [-0,86]	0,06 [0,45]	0,04 [0,34]	-0,10 [-1,15]	0,00 [0,04]	0,00 [1,29]	0,06 [2,67]
$\Delta CL (-1)$	0,03 [1,61]	0,00 [-0,24]	-0,00 [-1,21]	0,09 [3,69]	0,16 [1,13]	0,67 [5,39]	0,05 [0,52]	0,10 [0,89]	0,00 [0,98]	0,04 [1,50]
$\Delta CL (-2)$	0,00 [0,03]	-0,00 [4,53]	-0,00 [-0,72]	0,00 [0,17]	-0,14 [-1,02]	-0,35 [-2,85]	-0,04 [-0,44]	-0,16 [-1,54]	0,00 [1,41]	-0,01 [-0,31]
$\Delta PHC (-1)$	-0,02 [-0,64]	0,00 [-0,48]	0,00 [0,75]	-0,01 [-0,18]	-0,021 [-0,14]	0,02 [0,14]	-0,18 [-1,56]	0,05 [0,39]	0,00 [0,35]	0,01 [0,42]
$\Delta PHC (-2)$	0,02 [1,05]	0,00 [-0,45]	0,00 [-0,02]	-0,02 [-0,97]	0,10 [0,85]	-0,14 [-1,36]	0,00 [0,03]	0,01 [0,06]	0,00 [1,83]	-0,03 [-1,26]
$\Delta SHC (-1)$	-0,04 [-1,69]	0,00 [-0,57]	0,00 [-0,02]	-0,02 [-0,60]	0,00 [0,02]	0,18 [1,32]	0,11 [1,00]	0,01 [0,12]	0,00 [-0,55]	-0,02 [-0,57]

Окончание табл. 1

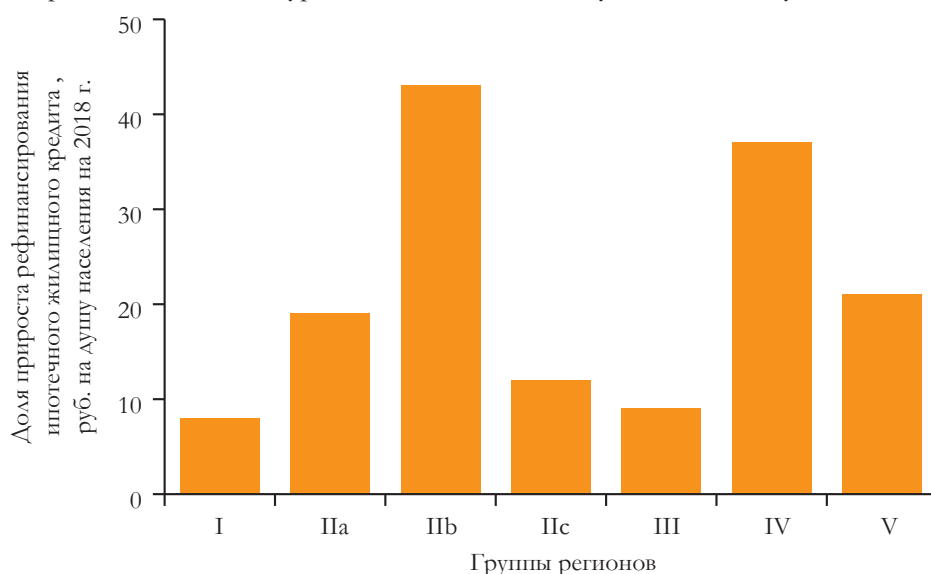
Регрессоры	Эндогенные переменные									
	ΔINC	ΔCR	ΔREF	ΔML	ΔDEP	ΔCL	ΔPHC	ΔSHC	ΔCPI	$\Delta COST$
$\Delta SHC (-2)$	-0,04 [-2,20]	0,00 [-1,92]	0,00 [0,36]	0,00 [0,05]	-0,25 [-1,86]	0,04 [0,31]	-0,02 [-0,17]	0,01 [0,06]	0,00 [0,81]	-0,02 [-1,00]
$\Delta CPI (-1)$	48,18 [0,95]	0,12 [6,85]	-3,87 [-0,89]	-186,04 [-3,11]	-66,627 [-0,20]	110,30 [0,38]	-168,44 [-0,74]	-166,03 [-0,66]	-0,17 [-1,55]	-8,72 [-0,15]
$\Delta CPI (-2)$	-50,88 [-1,15]	0,07 [4,19]	-8,75 [-2,32]	-133,09 [-2,55]	-121,89 [-0,42]	92,57 [0,37]	-18,38 [-0,09]	-79,35 [-0,36]	-0,22 [-2,29]	-177,35 [-3,54]
$\Delta COST (-1)$	-0,21 [-1,55]	0,00 [0,51]	0,00 [-0,43]	-0,16 [-1,01]	-3,42 [-3,93]	-0,92 [-1,22]	-0,51 [-0,86]	0,51 [0,77]	0,00 [3,50]	-0,16 [-1,03]
$\Delta COST (-2)$	0,13 [0,98]	0,00 [0,98]	-0,00 [-0,25]	-0,37 [-2,31]	0,06 [0,07]	0,16 [0,22]	0,06 [0,10]	0,94 [1,41]	0,00 [-0,29]	0,14 [0,96]
C	-579,40 [-0,53]	-0,27 [-0,70]	-201,27 [-2,21]	-1793,78 [-1,42]	-2200,65 [-0,31]	4816,24 [0,77]	10906,18 [2,27]	-898,83 [-0,17]	-0,974 [-0,41]	-401,97 [-0,32]
ΔPOV	-798,19 [-7,71]	-0,11 [-3,00]	9,70 [1,13]	-27,10 [-0,23]	-2137,89 [-3,19]	-1373,44 [-2,34]	-1356,99 [-3,00]	-704,78 [-1,41]	0,14 [0,6]	-356,43 [-2,98]
AREA	-8,18 [-0,20]	-0,02 [-1,23]	0,60 [0,18]	156,22 [3,39]	558,18 [2,15]	264,69 [1,17]	-114,11 [-0,65]	56,82 [0,29]	-0,19 [-2,19]	16,51 [0,36]
$\Delta DEMB$	-12,09 [-1,23]	0,01 [2,32]	2,89 [3,48]	-1,61 [-0,14]	39,11 [0,61]	-32,95 [-0,59]	-16,75 [-0,38]	-38,02 [-0,79]	0,04 [1,91]	-6,77 [-0,60]
MIGR (-2)	-8,04 [-1,28]	-0,00 [-0,59]	0,37 [0,71]	-21,72 [-3,00]	8,09 [0,20]	-0,93 [-0,03]	-3,55 [-0,13]	-66,42 [-2,19]	0,02 [1,76]	-13,20 [-1,82]
Основные статистики VAR-модели										
R-квадрат	0,71	0,94	0,84	0,86	0,65	0,86	0,64	0,60	0,85	0,68
Скорр. R-квадрат	0,59	0,91	0,77	0,80	0,51	0,81	0,49	0,44	0,79	0,55
F-статистика	5,80	36,69	12,32	14,78	4,51	15,11	4,25	3,61	13,39	5,09

Составлено автором по материалам исследования

Примечание: Каждый столбец в таблице соответствует уравнению для эндогенной переменной. Обозначения переменных приведены в описании данных. Для регрессоров в круглых скобках указывается лаг запаздывания. В квадратных скобках приводятся значения t-статистики.

Для низкодоходных регионов имеет место статистически значимое влияние приростов рефинансирования ИЖК на среднедушевые приросты доходов, расходов и депозитов населения, потребительского и ипотечного кредитования, а также на рост инфляции в этих регионах. Кроме того, для этих регионов установлена статистически значимая зависимость приростов цен на жилье от приростов рефинансирования и задолженности по ИЖК. Для остальных групп регионов такая зависимость не установлена. Однако этот результат не следует интерпретировать как отсутствие взаимосвязи между ипотечным рынком и рынком жилья, поскольку на рынке недвижимости высокоразвитых и курортных регионов растет доля межрегиональных сделок, а используемые в анализе данные по ипотеке фиксируются по месту регистрации заемщика.

В качестве эксперимента по разработанным моделям был рассмотрен сценарий смягчения условий ИЖК и задан единый для всех групп регионов шок снижения ставки по ИЖК на 0,5 п.п. Низкий импульсный отклик рефинансирования на душу населения на снижение ставки ИЖК получен для регионов первой группы (рис. 4), в которой преобладают субъекты из Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, для которых характерны, помимо низких доходов населения, высокий уровень безработицы, низкий уровень развития банковского сектора, низкий уровень финансовой грамотности и низкий кредитный рейтинг заемщиков. Наибольший импульсный отклик рефинансирования на снижение ставки по ИЖК отмечен для регионов со средним и высоким уровнем доходов в совокупности с доступным ликвидным жильем (группы IIб и IV). Низкие показатели отклика рефинансирования на снижение ставки по ИЖК для регионов III группы можно объяснить низким уровнем развития ипотеки, ее низкой доступностью, а также низкой доступностью жилья. С учетом вышесказанного можно сделать вывод о том, что наибольший импульсный отклик рефинансирования на снижение ставки по ИЖК характерен для регионов со средним и высоким уровнем доходов в совокупности с доступным ликвидным жильем.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 4. Одномоментные импульсные отклики приростов рефинансирования ИЖК на снижение ставки по ИЖК на 0,5 п.п. для групп регионов

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам моделирования сделаны выводы о том, что межрегиональные различия рефинансирования ИЖК в условиях смягчения ДКП объясняются социально-демографическими, экономическими и финансовыми показателями. На основе взаимосвязи эндогенных переменных можно утверждать, что неоднородность приростов рефинансирования в регионах РФ объясняется приростами таких переменных, как задолженность по потребительским и ипотечным кредитам, депозиты физических лиц, среднедушевые денежные доходы и потребительские расходы. Установлено также косвенное воздействие на рефинансирования цен на жилье через их влияние на задолженность по ИЖК и потребительские расходы населения. Рост экзогенных переменных (уровень бедности населения, удельный вес сельского населения, коэффициент демографической нагрузки) снижают приросты рефинансирования в регионах РФ при прочих равных условиях.

Изменение ставки по ИЖК оказывает статистически значимое влияние на приросты рефинансирования во всех регионах РФ. На основе моделирования подтверждена гипотеза о гетерогенном характере влияния ставки по ИЖК на рефинансирование ипотеки для разных групп регионов. При этом наибольший среднедушевой эффект от смягчения ДКП на рефинансирование имеет место для групп регионов с высоким и средним уровнями доходов и ликвидным жильем. Для большинства регионов этих групп характерны высокие и средние уровни социально-экономического развития, развития рынка банковских услуг, финансовой грамотности населения, кредитного рейтинга заемщиков. Обнаружено, что низкодоходные регионы, которые наиболее нуждаются в эффектах ДКП, получают меньшую выгоду от рефинансирования ипотеки. Дальнейшее направление исследования будет связано с оценкой роли рефинансирования ипотеки в передаче стимулов ДКП на потребление в регионах РФ.

Библиографический список

1. Agarwal S., Amromin G., Chomsisengphet S., Lando T., Piskorski T., Seru A., Yao V. Mortgage refinancing, consumer spending, and competition: evidence from the Home Affordable Refinancing Program. *The Review of Economic Studies*. 2023;90(2):499–537. DOI <https://doi.org/10.1093/restud/rdac039>
2. Bera M., Fuster A., Hurst E., Vavra J. Regional heterogeneity and the refinancing channel of monetary policy. *The Quarterly Journal of Economics*. 2019;134(1):109–183. DOI <https://doi.org/10.1093/qje/qjy021>
3. Maggio Di M., Kermani A., Palmer C. How Quantitative Easing Works: Evidence on the Refinancing Channel. *NBER Working Paper*. 2016;22638. DOI <https://doi.org/10.3386/w22638>
4. Wong A. Refinancing and The Transmission of Monetary Policy to Consumption. *Working Papers. Princeton University. Economics Department*. 2021;43.
5. Abel J., Fuster A. How Do Mortgage Refinances Affect Debt, Default, and Spending? Evidence from HARP. *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2021;13(2):254–291. DOI <https://doi.org/10.1257/mac.20180116>
6. Eichenbaum M., Rebelo S., Wong A. State-Dependent Effects of Monetary Policy: The Refinancing Channel. *American Economic Review*. 2022;112(3):721–761. DOI <https://doi.org/10.1257/aer.20191244>
7. Madeira C. The potential impact of financial portability measures on mortgage refinancing: Evidence from Chile. *Journal of International Money and Finance*. 2021;117(4):102455. DOI <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102455>
8. Peristiani S., Bennett P., Peach R., Monsen G., Raiff J. Effects of Household Creditworthiness on Mortgage Refinancings. *Research Paper. Federal Reserve Bank of New York*. 1996;9622.
9. Defusco A. A., Mondragon J. No Job, No Money, No Refi: Frictions to Refinancing in a Recession. *Journal of Finance. American Finance Association*. 2020;75(5):2327–2376. DOI <https://doi.org/10.1111/jofi.12952>
10. Ващелюк Н.Б., Полбин А.В., Трунин П.В. Оценка макроэкономических эффектов шока ДКП для российской экономики. *Экономический журнал ВШЭ*. 2015;19(2):169–198.
11. Дробышевский С.М., Трунин П.В., Каменских М.В. *Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике*. М.: ИЭПП; 2008. 87 с.
12. Andre C., Gupta R., Kanda P. Do House Prices Impact Consumption and Interest Rates? Evidence from OECD Countries Using an Agnostic Identification Procedure. *Applied Economics Quarterly*. 2012;58:19–70. DOI <https://doi.org/10.3790/aeq.58.1.19>

References

1. Agarwal S., Amromin G., Chomsisengphet S., Lando T., Piskorski T., Seru A., Yao V. Mortgage refinancing, consumer spending, and competition: evidence from the Home Affordable Refinancing Program. *The Review of Economic Studies*. 2023;90(2):499–537. DOI <https://doi.org/10.1093/restud/rdac039>
2. Bera M., Fuster A., Hurst E., Vavra J. Regional heterogeneity and the refinancing channel of monetary policy. *The Quarterly Journal of Economics*. 2019;134(1):109–183. DOI <https://doi.org/10.1093/qje/qjy021>
3. Maggio Di M., Kermani A., Palmer C. How Quantitative Easing Works: Evidence on the Refinancing Channel. *NBER Working Paper*. 2016;22638. DOI <https://doi.org/10.3386/w22638>
4. Wong A. Refinancing and The Transmission of Monetary Policy to Consumption. *Working Papers. Princeton University. Economics Department*. 2021;43.
5. Abel J., Fuster A. How Do Mortgage Refinances Affect Debt, Default, and Spending? Evidence from HARP. *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2021;13(2):254–291. DOI <https://doi.org/10.1257/mac.20180116>
6. Eichenbaum M., Rebelo S., Wong A. State-Dependent Effects of Monetary Policy: The Refinancing Channel. *American Economic Review*. 2022;112(3):721–761. DOI <https://doi.org/10.1257/aer.20191244>

7. Madeira C. The potential impact of financial portability measures on mortgage refinancing: Evidence from Chile. *Journal of International Money and Finance*. 2021;117(4):102455. DOI <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102455>
8. Peristiani S., Bennett P., Peach R., Monsen G., Raiff J. Effects of Household Creditworthiness on Mortgage Refinancings. *Research Paper. Federal Reserve Bank of New York*. 1996;9622.
9. Defusco A. A., Mondragon J. No Job, No Money, No Refi: Frictions to Refinancing in a Recession. *Journal of Finance. American Finance Association*. 2020;75(5):2327–2376. DOI <https://doi.org/10.1111/jofi.12952>
10. Vashchelyuk N.B., Polbin A.V., Trunin P.V. Estimation of the Monetary Policy Shock's Influence on the Russian Economy. *HSE Economic Journal*. 2015;19(2):169–198 (In Russian).
11. Drobyshevsky S.M., Trunin P.V., Kamenskikh M.V. Analysis of Transmission Mechanisms of Money and Credit Policy in Russia's Economy. Moscow: Institute for the Economy in Transition; 2008. 87 p. (In Russian).
12. Andre C., Gupta R., Kanda P. Do House Prices Impact Consumption and Interest Rates? Evidence from OECD Countries Using an Agnostic Identification Procedure. *Applied Economics Quarterly*. 2012;58:19–70. DOI <https://doi.org/10.3790/aeq.58.1.19>

Анализ глобального кризиса системы мирового сообщества XXI века с позиций теорий систем и самоорганизации

Александрова Ирина Юрьевна

Канд. психол. наук, доц. каф. маркетинга

ORCID: 0000-0003-4728-5747, e-mail: alexandrova27@yandex.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье выявляются и анализируются основные детерминанты глобального кризиса системы мирового сообщества XXI в. с позиций общей теории систем и теории самоорганизации. В ходе исследования проведен анализ специфики функционирования и развития мирового сообщества как сложной социальной диссипативной системы. Выявлены и проанализированы основные детерминанты вступления современной системы мирового сообщества в зону бифуркации. Проведен сравнительный анализ экспертных прогнозов тенденций развития системы мирового сообщества в XXI в., представленных в работах В.И. Вернадского, Н.Н. Моисеева, С. Хантингтона, группы Д.А. Медоуза, М. Вакернагеля, Т. Мальтуса и неомальтузианцев, экспертов Организации объединенных наций. В результате исследования сформулированы выводы о возможных сценариях развития системы мирового сообщества в бифуркационной зоне XXI в.

Ключевые слова

Система мирового сообщества, глобальный кризис, социальная диссипативная система, зона бифуркации, прогноз мирового развития

Для цитирования: Александрова И.Ю. Анализ глобального кризиса системы мирового сообщества XXI века с позиций теорий систем и самоорганизации // Вестник университета. 2023. № 8. С. 183–192.

Analysis of the 21st century world community system global crisis from the perspective of the systems and self-organization theories

Irina Yu. Aleksandrova

Cand. Sci. (Psy.), Assoc. Prof. at the Marketing Department
ORCID: 0000-0003-4728-5747, e-mail: alexandrova27@yandex.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article identifies and analyzes main determinants of the 21st century world community system global crisis from the perspective of the systems and self-organization theories. The study analyzes specifics of the world community as a complex social dissipative system functioning and development. Main determinants of the world community modern system entry into the bifurcation zone have been identified and analyzed. A comparative analysis of expert forecasts of trends in the 21st century world community system development, presented in the works of V.I. Vernadsky, N.N. Moiseev, S. Huntington, D.L. Meadows, M. Wackernagel, T. Malthus and neo-Malthusians, and United Nations experts, has been carried out. As a result of the study, the conclusions about possible scenarios for developing the 21st century world community system in the bifurcation zone have been formulated.

Keywords

World community system, global crisis, social dissipative system, bifurcation zone, world development forecast

For citation: Aleksandrova I.Yu. (2023) Analysis of the 21st century world community system global crisis from the perspective of the systems and self-organization theories. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 183–192.

ВВЕДЕНИЕ

В XX в. мировое сообщество вступило в эпоху глобализации, на которую возлагались большие надежды в практическом решении таких сложнейших теоретических вопросов социальной философии и макросоциологии, как достижение всемирного социального порядка, интеграции, кооперации, прогресса. Однако, несмотря на оптимистические настроения и масштабные практические новации, реализующие идеи мирового объединения посредством усиления взаимосвязей этносов и государств, феномен глобализации не только не смог выполнить функцию «панацеи от всех бед», но и породил новые проблемы, получившие название глобальных проблем человечества. На рубеже XX в. известный представитель современной теоретической социологии Э. Гидденс отмечал: «Одной из самых тревожных черт сегодняшнего мира является тот факт, что усиление глобализации не сопровождается политической интеграцией или уменьшением мирового дисбаланса в отношении богатства и власти. Во многих смыслах мир объединяется и некоторые традиционные источники конфликтов между нациями исчезают, и все же разрыв между богатыми и бедными обществами дошел до крайней степени и легко может стать источником серьезной мировой напряженности» [1, с. 513].

Вместе с тем проблема политико-экономической поляризации мирового сообщества, на которой делает акцент Гидденс, усугублялась еще более серьезными опасениями, представленными в знаменитом докладе Римскому клубу «Пределы роста» в 1972 г. Авторами доклада – исследовательской группой Д.Л. Медоуза – была разработана математическая модель World 3 с целью изучения возможных сценариев мирового развития. В докладе доказывалась неизбежность глобальной катастрофы человечества во второй половине XXI в. в случае выхода антропогенной нагрузки за пределы возможностей самоподдержания биосферы. С течением времени модель World 3 уточнялась, однако ее базовые выводы оставались неизменными: различные сценарии «выхода за пределы» все так же (раньше или позже) приводили социальную систему XXI в. к коллапсу – разрушению экосистем, неконтролируемому сокращению населения, социальному неравенству, нищете, голоду [2].

ПРОГРАММА ИССЛЕДОВАНИЯ

Проблема тотального кризиса человечества по обозначенным выше причинам не только стала привлекать пристальное внимание ученых-обществоведов, но и потребовала для ее изучения поиск оптимального теоретико-методологического подхода. Как следствие, на рубеже XX–XXI вв. начинают проводиться социально-философские, социологические, исторические, а также междисциплинарные исследования тенденций развития общества с позиций общей теории систем и теории самоорганизации. Особый интерес в этом контексте, с точки зрения автора настоящего исследования, представляют работы таких отечественных исследователей, как В.П. Бранский, В.В. Василькова, Н.Н. Моисеев, А.П. Назаретян [3–7].

Исходя из вышесказанного, целью проводимого в работе исследования является выявление и анализ основных детерминант глобального кризиса системы мирового сообщества с позиций общей теории систем и теории самоорганизации.

Задачи исследования:

- 1) проанализировать специфику функционирования и развития мирового сообщества как сложной социальной диссипативной системы;
- 2) выявить и проанализировать основные детерминанты вступления современной системы мирового сообщества в зону бифуркации;
- 3) провести сравнительный анализ экспертных прогнозов тенденций развития системы мирового сообщества в зоне бифуркации.

Методы исследования: анализ, синтез, индукция, дедукция, абстрагирование, обобщение, анализ документов (статистических данных), анализ экспертных прогнозов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА КАК СЛОЖНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ДИССИПАТИВНОЙ СИСТЕМЫ В ЗОНЕ БИФУРКАЦИИ

С точки зрения общей теории систем и теории самоорганизации современное мировое сообщество представляет собой сложную социальную диссипативную систему, для которой характерно периодическое

усиление неравновесности, проводящей к бифуркационным кризисам. Причины этих кризисов связаны, прежде всего, с прогрессирующим ослаблением механизмов адаптации системы к внешней среде и нарастанием внутрисистемного хаоса [5; 8–10].

Анализ основных положений теорий систем и самоорганизации, а также фактической истории развития человечества позволяет утверждать, что кризисные состояния системы мирового сообщества, а также ее подсистем, во-первых, являются объективными составляющими социальной динамики; во-вторых, представляют собой маркеры перехода системы на более совершенный уровень развития, т.е. служат началом эволюционного скачка; в-третьих, могут выступать в качестве активаторов целенаправленных воздействий определенных социальных элементов (индивидов, групп) на параметры ситуации – так называемые управляющие параметры – с целью усиления субъективно предпочтительной для них тенденции общественного развития (такая возможность возникает, так как бифуркационная зона является зоной неопределенности, следовательно, выбор системой того или иного эволюционного канала объективно не детерминирован и зависит от случайных воздействий и флуктуаций); в-четвертых, могут стать конечной точкой развития социальной системы и привести ее к гибели.

В настоящее время система мирового сообщества находится в очередной зоне бифуркации и постепенно приближается к ее кульминационной точке – точке катастрофы (в терминологии теории катастроф [8]). Опираясь на закономерности функционирования и развития сложных диссипативных систем, можно утверждать, что основными детерминантами нарастающего глобального кризиса человечества являются:

- 1) критическая дезадаптация системы во внешней среде, в качестве которой для мировой социальной системы выступает биосфера, то есть фактическое разворачивание глобального экологического кризиса;
- 2) критическое усиление внутрисистемных противоречий мирового сообщества, выступающее в форме обострения социальной конфликтности элементов системы на микро-, мезо- и макроуровнях.

Рассмотрим выделенные детерминанты эскалации бифуркационного кризиса системы мирового сообщества более подробно посредством сравнительного анализа экспертных прогнозов тенденций развития человечества в XXI в. таких исследователей, как выдающиеся отечественные ученые В.И. Вернадский и Н.Н. Моисеев, известный американский социальный философ и политолог С. Хантингтон, международная научно-исследовательская группа Д.Л. Медоуза, президент международного аналитического центра Global Footprint Network М. Вакернагель, английский экономист Т. Мальтус и его последователи, эксперты Организации объединенных наций (далее – ООН).

КРИТИЧЕСКАЯ ДЕЗАДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ

Разрабатывая свое учение о биосфере – оболочке земной коры, в рамках которой существует жизнь планеты, академик В.И. Вернадский был убежден в неизбежности ее превращения в ноосферу в результате разумной деятельности человека, направляемой научной мыслью. В своих трудах он доказывал, что существенное изменение биосферы человеком представляет собой объективный, закономерный процесс эволюционного развития, в ходе которого достигается коэволюция общества и природы [11]. В связи с этим в начале XX в. ученый активно приветствовал процессы антропогенного воздействия на биосферу. Однако, несмотря на оптимистичные надежды Вернадского, модель ноосферы оказалась весьма далека от реальности XXI в., фактически представленной техносферой (в современной интерпретации этого понятия), которая с неизбежностью усугубляет дисбаланс межсистемного взаимодействия природы и общества [12].

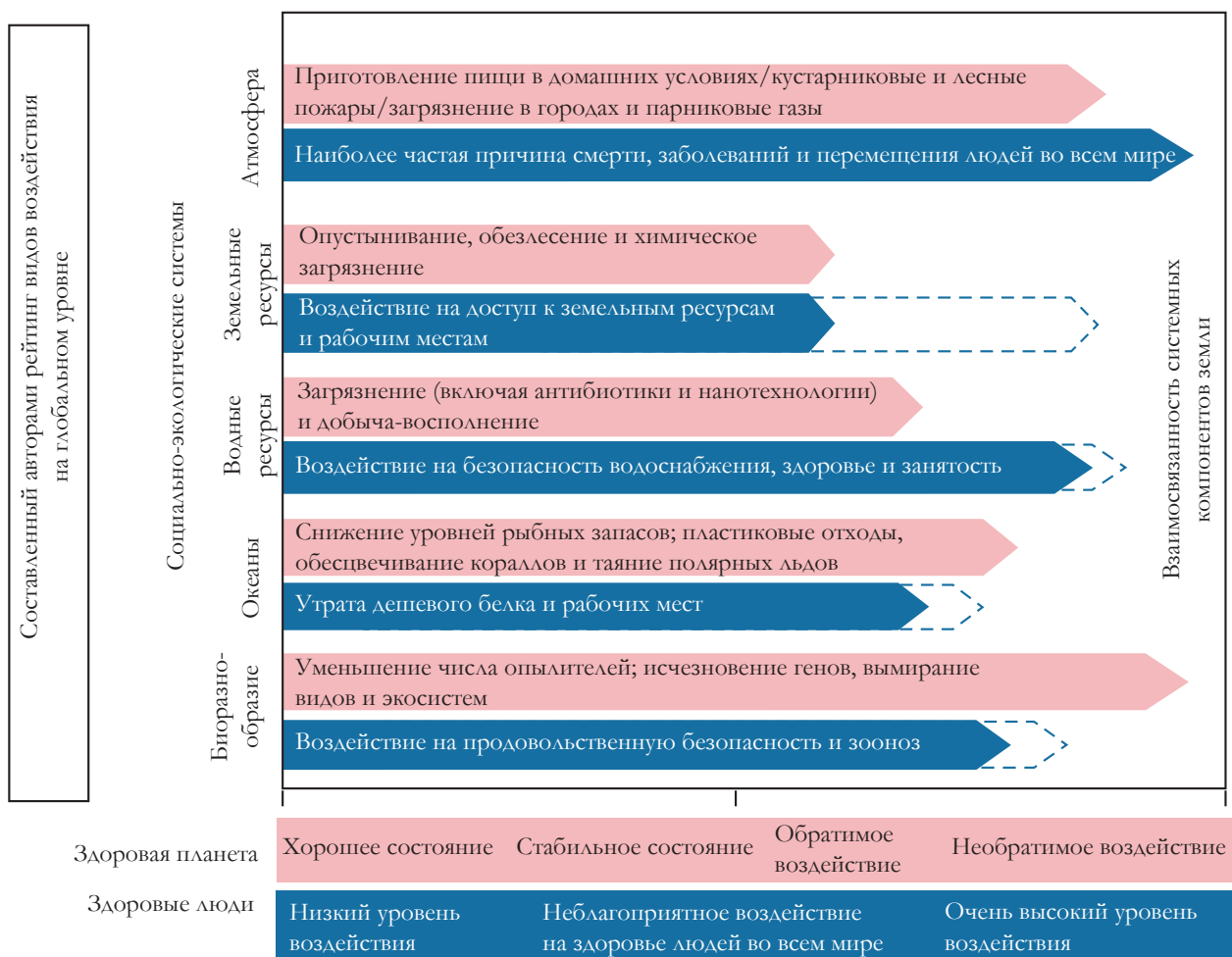
Идеи В.И. Вернадского развивал в своих трудах академик Н.Н. Моисеев – автор концепции универсального эволюционизма, разработанной в рамках синергетического подхода. Моисеев считал переход к ноосфере единственно возможным способом преодоления мировым сообществом бифуркационного кризиса XXI в. Созданная им модель переходного периода была названа «Рационально организованное общество». Важнейшей характеристикой этой социальной конструкции является выполнение человечеством экологического и нравственного императивов, сформулированных ученым [5; 6].

В работах конца XX в. Н.Н. Моисеев предупреждал о приближении мировой социальной системы к тотальному кризису экологического и социального характера, который он считал третьей зоной бифуркации на эволюционном пути человечества. Ученый доказывал, что дальнейшее усиление антропогенной нагрузки на биосферу с неизбежностью приведет к невозможности существования биологического вида *homo sapiens* на планете Земля. По мнению Моисеева, наряду с катастрофически быстрым исчезновением человечества бифуркационная вилка эволюции может содержать и такой вариант его

развития, как постепенная биосоциальная деградация, начало которой уже проявляется в ослаблении морально-нравственных регуляторов жизни общества, распространении иммунных заболеваний, падении рождаемости, ослаблении инстинкта самосохранения [5].

Оценка академиком Н.Н. Моисеевым степени опасности нарушения межсистемного равновесия «природа – общество» подтверждается мнением ряда экспертов в сфере экологии, которые считают, что в настоящее время человечеством нанесен настолько значительный ущерб природе, что восстановление оптимального баланса взаимодействия общества и биосферы невозможно, то есть процесс варварского разрушения человеком окружающей естественной среды прошел критическую точку невозврата [13]. Следствием этой точки зрения являются прогнозы, предполагающие гибель человечества по причине возникновения на планете условий, несовместимых с базовыми биологическими потребностями *homo sapiens*.

Более оптимистичные взгляды на возможность решения проблемы глобального экологического кризиса представлены в последних отчетах Программы ООН по окружающей среде (United Nations Environment Program, UNEP). Так, в шестом официальном докладе UNEP «Глобальная экологическая перспектива» (GEO-6, 2019 г.) в результате объективной оценки актуальной экологической ситуации на планете предлагается комплекс мер, способных, по мнению авторов, существенно повысить эффективность решений различных видов экологических проблем [14]. Вместе с тем исследователи отмечают, что, несмотря на прилагаемые в настоящее время международные усилия, деструктивная общемировая антропогенная нагрузка на биосферу Земли возрастает, ее состояние ухудшается и, как следствие, возрастает угроза для здоровья и жизни людей (рис. 1). Часть нанесенного человеком ущерба экосистемам планеты, по мнению экспертов ООН, является необратимой. В качестве особо опасных для жизни *homo sapiens* выступают различные загрязнения атмосферы и такие последствия этого антропогенного воздействия, как изменение климата (парниковый эффект) и разрушение озоновой оболочки биосферы.



Составлено автором по материалам источника [14]

Рис. 1. Взаимосвязь между состоянием планеты и здоровьем человека

В целом авторы доклада выражают серьезное беспокойство по поводу недостаточности мер, предпринимаемых странами мирового сообщества в рамках их локальных экологических политик, так как для кардинального решения глобальных экологических проблем необходимо, прежде всего, принципиальное изменение существующих моделей материального производства и потребления. Опираясь на многочисленные эмпирические и статистические данные, эксперты ООН прогнозируют в период до 2050 г. негативные тенденции изменения большинства экологических показателей планеты, в частности по причине отсутствия эффективного международного сотрудничества, неспособности многих стран к быстрой реализации жизненно важных экологических решений, а также активного роста численности населения планеты.

Исходя из представленных выше данных, можно констатировать факт критического нарастания антропогенной нагрузки на биосферу при отсутствии действенных, высоко скоординированных общепланетарных усилий, направленных на блокирование этой тенденции. Согласно закономерностям развития сложной диссипативной системы, аномальное состояние ее внешней среды неизбежно приводит к запуску дезадаптационных процессов, которые, в свою очередь, нарушают внутрисистемное динамическое равновесие, усиливая конфликтность элементов системы.

КРИТИЧЕСКОЕ УСИЛЕНИЕ ВНУТРИСИСТЕМНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА

В процессе развития сложной диссипативной системы идет постепенное накопление внутренних противоречий. В зоне бифуркации их количество становится критическим, как следствие, разрушаются внутрисистемные связи, резко повышается конфликтность системы, что в итоге приводит к состоянию максимального хаоса (критической бифуркационной точке). Все эти патопроцессы присущи современной системе мирового сообщества.

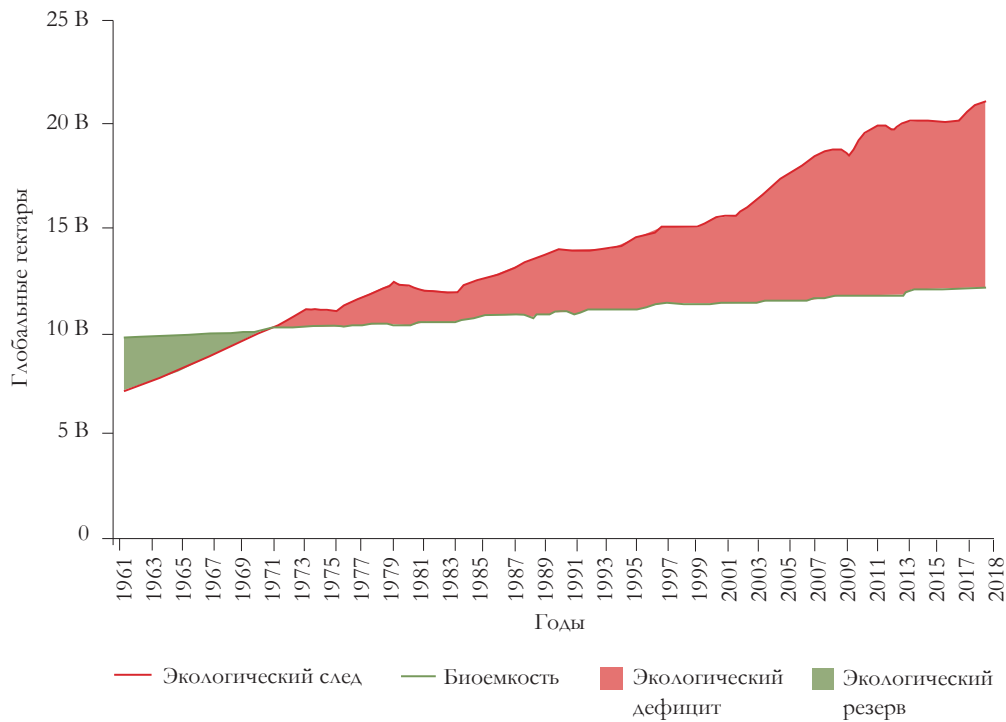
В качестве важнейших причин накопления и обострения внутрисистемных противоречий мирового сообщества микро-, мезо- и макроуровней выступают:

- 1) явная или латентная борьба за природные ресурсы, обусловленная, с одной стороны, истощением и загрязнением биосферы, а с другой – быстрым увеличением численности населения планеты;
- 2) усиление экономического и, как следствие, политического неравенства между различными странами мира, прежде всего, так называемыми странами «золотого миллиарда» и развивающимися странами, ведущее к фактической культурной колонизации последних;
- 3) усиление социально-классового неравенства во многих странах мира, выражающееся в поляризации их социальных стратификационных систем [2; 5; 15–17].

Фактическая нехватка ресурсов биосферы для обеспечения жизнедеятельности человечества, источников (сырья, энергии) и стоков (природных поглотителей загрязнений) иллюстрируется графиком М. Вакернагеля, исследовательская группа которого проводила длительный мониторинг антропогенной нагрузки на окружающую среду (рис. 2) [18].

График показывает, что начиная с 1970-х гг. всевозрастающие материальные потребности человечества вышли за пределы естественных возможностей планеты. Важно отметить, что эти расчеты соответствуют данным модели World 3, авторы которой пришли к однозначному выводу о том, что в начале 1990-х гг. человечество уже находилось за пределами самоподдержания окружающей среды. Если мировая социальная система XXI в. принципиально не изменит паттерн собственного развития, ее неминуемо ожидает глобальная катастрофа, предвестниками которой станут упадок экономики, ухудшение здоровья людей, гиперусиление неравенства и социальной конфликтности, которая явно или латентно будет связана, прежде всего, с борьбой за ресурсы и в конечном итоге за выживание [2].

На вопросе прогнозируемой экспертами нехватки естественных ресурсов жизнеобеспечения (прежде всего, продовольствия) в связи с резким увеличением суммарной численности *homo sapiens* необходимо остановиться более подробно. По общемировым демографическим прогнозам, к 2050 г. на планете будет проживать примерно 9–10 млрд человек, поэтому, как констатируют эксперты UNEP, во избежание проблемы всепланетарного голода производство общемирового продовольствия к середине XXI в. должно быть удвоено, что вступает в противоречие с тенденциями обеднения биосферы. В то же время продолжающееся патологичное изменение планетарного климата, по мнению аналитиков, будет все более усиливать угрозу водной, продовольственной и энергетической безопасности быстро размножающегося человечества, провоцируя вынужденную миграцию и межгрупповые конфликты.



Составлено автором по материалам источника [18]

Рис. 2. Динамика антропогенной нагрузки на биосферу и уровня самоподдержания Земли

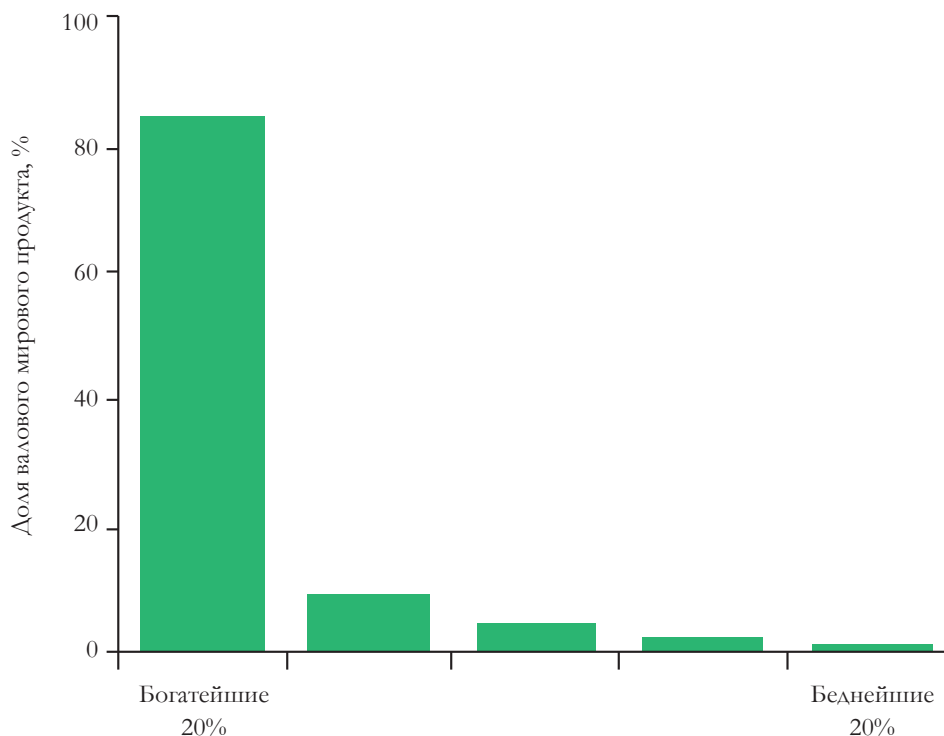
В отличие от представителей UNEP, которые весьма сдержанно в своем последнем докладе комментируют проблему перенаселения планеты, ряд ученых считает ее одной из наиболее острых глобальных проблем. Так, например, неомальтузианцы, развивая идеи Т. Мальтуса, доказывают приближение критической точки соотношения численности населения Земли и объемов продовольствия, которые может дать ее биосфера (схема прогрессий Мальтуса), предвещая к середине XXI в. так называемую «мальтузианскую катастрофу» — «вселенский голод» и нищету для подавляющего большинства жителей планеты. Отметим, что прогнозируемое неомальтузианцами абсолютное перенаселение Земли совпадает по времени с общемировыми статистическими прогнозами очередного пикового подъема в динамике народонаселения планеты, который произойдет за счет активного прироста численности населения в беднейших странах мира. По прогнозам ООН, страны Ближнего Востока, Объединенных Арабских Эмиратов и Африки дадут к 2050 г. прирост общемирового населения в количестве 6 млрд человек [16].

Авторы модели World 3 занимают в вопросе «вселенского голода» наиболее логичную позицию, доказывая, что общепланетарная нехватка продовольствия в XXI в. возможна только в случае продолжения роста антропогенной нагрузки на биосферу и экспоненциального увеличения народонаселения [2]. Вместе с тем, по мнению ученых различных специализаций, существует ряд объективных факторов сдерживания/регулирования роста населения на планете. К ним относятся неблагоприятные условия окружающей среды, болезни, эпидемии, войны, голод, а также социальные и культурные нормы, высокий уровень благосостояния семей, социальная защищенность пожилых людей [2; 5; 11; 16].

Как реальная, так и потенциальная угроза нехватки ресурсов жизнеобеспечения является мощным конфликтогенным фактором, и чем больше появляется научных аргументов в пользу «мальтузианской катастрофы», тем более напряженными и антагонистичными становятся международные отношения. В конце XX в. Н.Н. Моисеев писал: «Борьба за ресурсы в некотором смысле неизбежна. Тем более что внутри одного вида — это всегда борьба за жизнь со всеми вытекающими последствиями. Никогда в истории человечества она не была столь острой и драматичной, как она будет в наступающую эпоху» [5, с. 108].

По данным ООН, в 2020 г. на Земле от голода умерло 7 млн человек [19]. Последний доклад ООН «Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире», опубликованный в 2022 г., статистическими данными подтверждает тот факт, что проблема голода обостряется. В частности, в 2021 г. было зафиксировано 828 млн голодающих, что на 46 млн человек больше, чем в 2020 г., и на 150 млн человек больше, чем в 2019 г. [20]. Однако, по мнению группы Медоуза, в настоящее время люди голодают

не по причине отсутствия продуктов питания, но вследствие нищеты. В своей книге «Пределы роста. 30 лет спустя» ученые приводят статистические данные, доказывающие колоссальный разрыв в доходах жителей богатых и бедных стран, а также патологичную эскалацию неравенства в распределении доходов между элитой и социальными низами в различных странах мира (рис. 3) [2]. В данном случае речь идет как об усугубляющемся экономическом неравенстве между развитыми и развивающимися странами, так и об экстремально высокой поляризации социальных стратификационных систем ряда стран мирового сообщества. Нарастание социального неравенства в мировой системе повышает ее конфликтность.



Составлено автором по материалам источника [2]

Рис. 3. Неравенство распределения доходов в мире

Однако, по прогнозам С. Хантингтона, в XXI в. наиболее опасными для мира станут не межклассовые или политико-идеологические конфликты, а конфликты между культурами, субъектами которых выступают цивилизации. Самый потенциально катастрофический цивилизационный разлом, по мнению ученого, будет проходить между западной цивилизацией, включающей в себя страны Европы и Северной Америки, и всеми остальными «не-западными» – синской, японской, индуистской, исламской, православной, латиноамериканской, африканской цивилизациями. Эскалация этого противостояния напрямую связана с нежеланием Запада терять свое доминирующее положение в мире, несмотря на то что в XX в., по словам Хантингтона, против западной цивилизации началось «восстание». Важно отметить, что американский политолог напрямую связывает это восстание с процессом глобализации, то есть попыткой создания странами Запада так называемой «универсальной цивилизации», фактически отрицающей все цивилизации, кроме собственной [15].

Но если С. Хантингтон видит причины потенциальных глобальных конфликтов XXI в. в противостоянии культур (прежде всего, их матриц ценностей), то Н.Н. Моисеев считает, что эти причины лежат гораздо глубже и самые опасные столкновения цивилизаций фактически будут представлены борьбой за ресурсы. С позиций концепции универсального эволюционизма именно усиливающийся дисбаланс мировой социальной системы и биосферы с высокой долей вероятности приведет к «планетарному кризису». Как доказывает Моисеев, если в этом цивилизационном конфликте будет использован ядерный потенциал враждующих сторон, он с неизбежностью закончится гибелью всего человечества, так как климатические последствия ядерной войны любого масштаба будут иметь глобальный характер [5].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. В настоящее время система мирового сообщества находится в зоне бифуркации и в своем необратимом развитии приближается к критической точке, предполагающей переход системы в качественно более совершенное состояние или ее разрушение.
2. Основными детерминантами кризиса системы мирового сообщества XXI в. являются: критическое нарастание дезадаптации системы в непосредственной внешней среде – биосфере; критическое обострение социальной конфликтности элементов системы на микро-, мезо- и макроуровнях.
3. Несмотря на предпринимаемые мировым сообществом меры, усиление дисбаланса межсистемного взаимодействия «природа – общество» продолжается. Это объясняется тем, что мировой экологический кризис XXI в. может быть преодолен только при условии кардинальной трансформации современных моделей материального производства и потребления, в противном случае человечество неизбежно придет к тотальному разрушению собственной экологической ниши.
4. Наиболее опасным фактором внутрисистемного кризиса мирового сообщества, способным привести к гибели человечества как биологического вида, является глобальный межцивилизационный конфликт с использованием ядерного оружия. Потенциальными антагонистами этого конфликта выступают западная и «не-западные» цивилизации.
5. В том случае, если система мирового сообщества успешно преодолеет бифуркационный кризис благодаря эффективной активизации механизмов самоорганизации, ее новое упорядоченное состояние может соответствовать одной из следующих гипотетических конструкций мировой социальной организации, представленных в проанализированных экспертных прогнозах: модель ноосферы В.И. Вернадского, модель рационально организованного общества Н.Н. Моисеева, модель устойчивого общества Д.А. Медоуза и др., модель межцивилизационного консенсуса С. Хантингтона, а также различные синтезированные версии этих моделей. Вместе с тем в контексте тех или иных социальных прогнозов важно понимать, что развитие сложной диссипативной системы в зоне бифуркации, а именно ее фактическое попадание в тот или иной эволюционный канал бифуркационной развилки с точки зрения теории самоорганизации, принципиально непредсказуемо.

Библиографический список

1. Гидденс Э. *Социология*. Пер. с англ. В. Малышенко. М.: Эдиториал; 1999. 703 с.
2. Медоуз Д.Х., Рандерс Дж., Медоуз Д.А. *Пределы роста. 30 лет спустя*. Пер. с англ. Е.С. Оганесян. М.: Академкнига; 2007. 342 с.
3. Бранский В.П. Теоретические основания социальной синергетики. *Вопросы философии*. 2000;4:112–129.
4. Василькова В.В. *Порядок и хаос в развитии социальных систем*. СПб.: Лань; 1999. 480 с.
5. Моисеев Н.Н. *Избранные труды. Т. 2. Междисциплинарные исследования глобальных проблем*. М.: Тайдекс; 2003. 264 с.
6. Моисеев Н.Н. *Человек и ноосфера*. М.: URSS; 2021. 352 с.
7. Назаретян А.П. *Синергетика исторического процесса*. М.: Наследие; 1996. 183 с.
8. Арнольд В.И. *Теория катастроф*. М.: URSS; 2022. 136 с.
9. Николис Г., Пригожин И. *Познание сложного*. Пер. с англ. В.Ф. Пастушенко. М.: URSS; 2021. 352 с.
10. Александрова И.Ю. Историко-социологический анализ развития российского общества переходного периода как социальной диссипативной системы в зоне бифуркации. *Вестник университета*. 2022;12:171–179. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-12-171-179>
11. Вернадский В.И. *Биосфера и ноосфера*. М.: АСТ; 2022. 640 с.
12. Симоненко О.А. *Техносфера: взгляд изнутри*. <https://portal-slovo.ru/impressionism/36321.php> (дата обращения: 16.06.2023).
13. Якунина О. *Экологические проблемы прошлого, настоящего, будущего*. <http://mgeocs.ru/278-ekologicheskie-problemy-proshlogo-nastoyashchego-budushchego> (дата обращения: 16.06.2023).
14. Организация объединенных наций. *Шестая Глобальная экологическая перспектива*. <https://content.yudu.com/web/2y3n2/0A2y3n3/GEO6SPMRUS/html/index.html?page=6&origin=reader> (дата обращения: 16.06.2023).
15. Хантингтон С. *Столкновение цивилизаций*. Пер. с англ. Т.А. Велимеева. М.: АСТ; 2022. 640 с.
16. Щеголевский В.А. Глобальный демографический кризис с позиций теории Т. Мальтуса и неомальтузианцев. Историко-экономические исследования. 2016;2:278–296. DOI [http://dx.doi.org/10.17150/2308-2588.2016.17\(2\).278-296](http://dx.doi.org/10.17150/2308-2588.2016.17(2).278-296)

17. Витренко Н.М. *Цивилизационная катастрофа*. <https://oko-planet.ru/finances/financesdiscussions/26453-civilizacionnaya-katastrofa-rol-vostochnyx.html> (дата обращения: 16.06.2023).
18. Global Footprint Network. *Supply and Demand*. <https://data.footprintnetwork.org/#/exploreData> (дата обращения: 16.06.2023).
19. Лента. ООН подсчитала число умерших от голода в 2020 г. https://lenta.ru/news/2020/10/13/2020_hunger/ (дата обращения: 16.06.2023).
20. Всемирная организация здравоохранения. *Доклад ООН: В 2021 году число голодающих в мире достигло 828 млн*. <https://www.who.int/ru/news/item/06-07-2022-un-report-global-hunger-numbers-rose-to-as-many-as-828-million-in-2021> (дата обращения: 16.06.2023).

References

1. Giddens E. *Sociology*. Cambridge: Polity Press; 1989. 549 p. DOI <https://doi.org/10.2307/590276>
2. Meadows D.H., Randers J., Meadows D.L. *Limits to Growth: The 30-Year Update*. Chelsea Green Publishing; 2004. 338 p.
3. Bransky V.P. Theoretical foundations of social synergetics. *Questions of Philosophy*. 2000;4:112–129. (In Russian).
4. Vasilkova V.V. *Order and chaos in social systems development*. St. Petersburg: Lan'; 1999. 480 p. (In Russian).
5. Moiseev N.N. *Selected works. Vol. 2. Interdisciplinary research of global problems*. Moscow: Tydex; 2003. 264 p. (In Russian).
6. Moiseev N.N. *Man and noosphere*. Moscow: URSS; 2021. 352 p. (In Russian).
7. Nazaretyan A.P. *Synergetics of historical process*. Moscow: Nasledie; 1996. 183 p. (In Russian).
8. Arnold V.I. *Catastrophe theory*. Moscow: URSS; 2022. 136 p. (In Russian).
9. Nicolis G., Prigogine I. *Exploring Complexity: An Introduction*. St. Martin's Press; 1989. 328 p.
10. Alexandrova I.Yu. Historical and sociological analysis of the development of Russian society in transition as a social dissipative system in a bifurcation zone. *Vestnik universiteta*. 2022;12:171–179. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-12-171-179> (In Russian).
11. Vernadsky V.I. *Biosphere and noosphere*. Moscow: AST; 2022. 640 p. (In Russian).
12. Simonenko O.D. *Technosphere: A view from the inside*. <https://portal-slovo.ru/impressionism/36321.php> (accessed 16.06.2023). (In Russian).
13. Yakunina O. *Ecological problems of the past, present, future*. <http://mgeocs.ru/278-ekologicheskie-problemy-proshlogo-nastoyashego-budushchego> (accessed 16.06.2023). (In Russian).
14. United Nations. *Sixth Global Environment Outlook*. <https://content.yudu.com/web/2y3n2/0A2y3n3/GEO6SPMRUS/html/index.html?page=6&origin=reader> (accessed 16.06.2023). (In Russian).
15. Huntington S. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. USA: Simon & Schuster; 1996. 368 p.
16. Schegolevsky V.A. Global demographic crisis from the point of view of the theory of T. Malthus theory and neo-Malthusians. *Journal of Economic History & History of Economics*. 2016;2:278–296. DOI [http://dx.doi.org/10.17150/2308-2588.2016.17\(2\).278-296](http://dx.doi.org/10.17150/2308-2588.2016.17(2).278-296) (In Russian).
17. Vitrenko N.M. *Civilization catastrophe*. <https://oko-planet.ru/finances/financesdiscussions/26453-civilizacionnaya-katastrofa-rol-vostochnyx.html> (accessed 16.06.2023). (In Russian).
18. Global Footprint Network. *Supply and Demand*. <https://data.footprintnetwork.org/#/exploreData> (accessed 16.06.2023).
19. Lenta. *UN has calculated the number of deaths from starvation in 2020*. https://lenta.ru/news/2020/10/13/2020_hunger/ (accessed 16.06.2023). (In Russian).
20. World Health Organization. *UN Report: Global hunger numbers rose to as many as 828 million in 2021*. <https://www.who.int/ru/news/item/06-07-2022-un-report-global-hunger-numbers-rose-to-as-many-as-828-million-in-2021> (accessed 16.06.2023).

Адаптация пожилых людей и различные неравенства в постпандемийное время

Галкин Константин Александрович

Канд. социол. наук, ст. научн. сотр. сектора социологии здоровья

ORCID: 0000-0002-6403-6083, e-mail: kgalkin1989@mail.ru

Социологический институт РАН – филиал Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются возникшие в период пандемии ситуационные неравенства и особенности адаптации к ним пожилых людей в постпандемийное время. В исследовательском фокусе находятся повседневные проекции неравенств пожилых людей, проживающих отдельно в городе федерального значения и сельской местности. Для рассмотрения неравенств в работе используется микросоциологическая оптика, которая позволила проанализировать, как структурные неравенства влияют на жизнь пожилых и какие существуют способы адаптации после пандемии, запустившей процессы защиты и самосохранения. Эмпирической базой исследования выступают 30 полуструктурированных интервью, которые были собраны в 2022 г. в городе федерального значения Санкт-Петербурге и селах Республики Карелия. В качестве основных неравенств в статье описаны такие ситуационные неравенства, как цифровые неравенства, неравенства в доступе и получении информации, пространственные неравенства, неравенства в получении медицинской помощи. По результатам исследования сделан вывод о том, что эмоциональное рефлексирование, наличие хобби или появление новых, пересмотр прежних ресурсов, видов коммуникации и способов решения проблем, перенос акцентов с заботы о семье и родственниках на заботу о себе создают позитивные возможности для адаптации, уменьшают страхи и переживания пожилых людей о возвращении ситуации пандемии COVID-19 и заданных ею неравенствах.

Ключевые слова

Неравенства, пожилые люди, адаптация пожилых людей в постпандемийное время, индивидуальное восприятие неравенств, ситуационные неравенства

Для цитирования: Галкин К.А. Адаптация пожилых людей и различные неравенства в постпандемийное время // Вестник университета. 2023. № 8. С. 193–200.



Adaptation of elderly people and various inequalities in the post-pandemic time

Konstantin A. Galkin

Cand. Sci. (Sociol.), Senior Researcher at the Health Studies Sector
ORCID: 0000-0002-6403-6083, e-mail: kgalkin1989@mail.ru

Sociological Institute of RAS – Branch of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology
of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Abstract

The article studies situational inequalities emerged during the pandemic and peculiarities of adaptation of elderly people in the post-pandemic time. The research focuses on everyday projections of inequalities of elderly people living separately in the federal city and rural areas. To examine inequalities, the paper uses microsociological optics. It made it possible to analyze how structural inequalities affect the lives of the elderly and what are the ways to adapt after the pandemic that triggered the processes of protection and self-preservation. The empirical base of the study is 30 semi-structured interviews collected in 2022 in St. Petersburg and villages of the Republic of Karelia. The article describes such situational inequalities as digital inequalities, inequalities in accessing and receiving information, spatial inequalities, and inequalities in receiving medical care as main inequalities. The study concludes that emotional reflection, availabilities of hobbies or emergence of new ones, revision of previous resources, types of communication and ways of solving problems, shift of focus from caring for family and relatives to caring for themselves create positive opportunities for adaptation for older people.

Keywords

Inequalities, older people, adaptation of older people in post-pandemic time, individual perception of inequalities, situational inequalities

For citation: Galkin K.A. (2023) Adaptation of elderly people and various inequalities in the post-pandemic time. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 193–200.



ВВЕДЕНИЕ

Наиболее важными современными исследованиями по теме неравенств оказываются исследования по взаимопроникновению (intersectionalities) различных факторов, таких, как раса, гендер, социальная группа, депривированность и культура, отношение к различным социальным группам в разных странах [1]. Важным остается поиск «точки сборки» этих пересечений. Точка сборки может способствовать улучшенному пониманию неравенств, более сильному их влиянию на жизнь различных групп, а также более качественному измерению неравенств в повседневной жизни.

К решению проблемы поиска точек подобных пересечений можно подходить при помощи анализа структурных изменений и различий, то есть посредством выделения социально-экономических характеристик данных групп и их функций в системе социально-экономических отношений. Для этого необходимо проанализировать специфику роли каждой группы и различных факторов с точки зрения конструирования неравенства. В рамках такого подхода исследователи обычно обращают внимание на изучение особенностей конструирования идентичностей и рассматривают то, как пересечения класса, социальной группы, гендера, смыслов жизни задают проблематику неравенств [2]. Такое рассмотрение отчетливо прослеживается в структурном и культурном подходах к изучению неравенств [3; 4]. Очевидным минусом этих идей является отсутствие рефлексивности и оптики, которая позволяет анализировать взаимодействия на микроуровне, выделяя ключевые особенности формирования неравенств в рамках конкретных жизненных ситуаций и возникающих проблем, к которым, безусловно, может быть отнесена и пандемия COVID-19 [5–7]. Анализ различий в ситуациях взаимодействия, в коммуникациях, например, в сельском и городском контекстах, а также анализ того, как устроены неравенства в повседневной жизни, с которыми индивиды сталкиваются в рамках постоянных взаимодействий, может дать структурную картину, определить след самих неравенств. Это отсылает к важному и достаточно слабо разработанному вопросу о том, как общие взгляды на неравенства влияют на их индивидуальное восприятие и понимание [8; 9].

Для того чтобы описать особенности повседневности, проанализировать индивидуальное понимание пожилыми людьми неравенств, необходимо перейти к микросоциологическим теориям и рассмотреть концепции, которые ориентируются прежде всего на изучение процессов социальных взаимодействий [10]. Среди существующих теорий наиболее релевантной теоретической рамкой, описывающей особенности восприятия и понимания смыслов неравенств в повседневности, выступает теория ритуалов взаимодействия Р. Коллинза. Ключевое понятие теории – ритуал взаимодействия – определено Коллинзом через условия, механизм и последствия. Как отмечает ученый, важными здесь выступают ситуации, в которых происходят взаимодействия [11]. В отличие от других исследователей, занимающихся изучением коммуникационной культуры и неравенств в повседневном общении, Р. Коллинз рассматривает возникновение неравенств, используя термин «ситуационная стратификация» [11, с. 308]. Взаимодействия и восприятие неравенств в повседневности, отмечает ученый, зависят от конкретной ситуации и ресурсов данной ситуации, от их избытка или нехватки. При этом контексты конкретных случаев в рамках взаимодействий могут изменять и «переворачивать» прежние отношения, трансформировать их. Подобное может происходить и в том случае, когда возникают неопределенность и непредвиденные ситуации, которые в корне трансформируют прежние представления о повседневности у различных групп или конкретных индивидов и задают особые контексты в понимании неравенства. Сегодня известны работы, посвященные исследованию таких ситуаций в контексте этнических неравенств, изучению взаимодействий чернокожих бездомных с женщинами из среднего класса на улицах городов [12]. Они показывают, что ситуация растерянности на улице задает особый тон тому, как происходят привычные расовые доминирования. Депривированные бездомные на улицах доминируют над прохожими среднего класса.

В контексте настоящего исследования такая идея важна с точки зрения того, чтобы описать сам ситуативный контекст пандемии, который усилил и создал для пожилых людей ранее не существующие или же забытые неравенства, а именно ситуационные неравенства. Например, это изоляция городских жителей в рамках замкнутого пространства квартиры в городских условиях. Последствия изоляции, новые формы общения (преимущественно онлайн), остаточные и довольно заметные следы боязни пожилых людей заразиться вирусом по-прежнему оказывают влияние на восприятие того, как пожилые люди маркируют и понимают возраст, свое место в новом мире.

В настоящей работе автор рассматривает преимущественно ситуационные неравенства в жизни пожилых людей в различных локациях, анализирует их специфику, отвечает на вопрос о том, как сами пожилые люди осмысливают эти неравенства в постпандемийном мире и видят возможности для их преодоления.

ЭМПИРИЧЕСКАЯ БАЗА И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование проводилось с марта по сентябрь 2022 г. в двух регионах Российской Федерации: Республике Карелия и городе федерального значения Санкт-Петербурге. Всего было собрано 30 интервью, по 15 интервью из каждой локации. Метод интервью – полуструктурированный. В рамках интервью пожилым людям задавались вопросы о том, с какими неравенствами они столкнулись в период пандемии, как эти неравенства преодолевались и какой эффект на жизнь пожилых людей они имеют сейчас. Выбор двух различных локаций – города федерального значения и сельской местности – методологически обоснован тем, что исследования жизни пожилых людей в этих локациях в пандемию показывают различия в переживании пандемии, в том числе в специфике возникающих неравенств. Так, эффект изоляции оказал наибольшее влияние именно на пожилых жителей города, в то время как на пожилых жителей в сельской местности изоляция не оказала столь проблемного эффекта. Все информанты – пожилые люди различного возраста (от 65 до 83 лет), все они имели различное образование, преимущественно среднее, и проживали отдельно. Их родственники жили либо в другом доме, либо в другом городе, либо в другой стране. У трети информантов до пандемии были зафиксированы различные хронические заболевания. 11 информантов-участников исследования перенесли COVID-19.

Основной способ анализа нарративов интервью – тематический. Применение этого метода позволило выделить ключевую тему – ситуации неравенств, которые вписаны в повседневную жизнь пожилых людей. Именно эта тема легла в основу описания и рассмотрения существующих неравенств в рамках настоящей статьи.

НЕРАВЕНСТВА В ЖИЗНИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ, СОЗДАННЫЕ ПАНДЕМИЕЙ

ЦИФРОВЫЕ НЕРАВЕНСТВА

Информанты называли следующие причины возникновения цифровых неравенств в повседневности. Во-первых, это пространственная удаленность от близких, которая с наступлением пандемии стала стремительно расти. Информанты отмечали, что даже наличие навыков общения и возможности общения с использованием каких-либо технологий не способствовали преодолению состояний, связанных с одиночеством, которые были обусловлены отсутствием физических контактов и взаимодействий, офлайн-коммуникации. Во-вторых, большинство информантов-участников исследования отмечали, что знание информационных технологий и возможности их использования в особенности в сельской местности были довольно ограниченными, а ситуация пандемии создала неравенства в повседневности, которые были связаны прежде всего с доступом пожилых людей к общению, к разного рода взаимодействиям: «Я раньше заходила на какие-то сайты в планшете. Мне старый как раз дочь отдала. Как наступила пандемия, я ничего вообще в целом сделать не могла и поэтому я была не готова. У меня было ощущение, что жизнь есть, но будто где-то на Марсе, то есть она недоступна тебе и ты ее вообще в целом не ощущаешь. Это, наверное, очень сложно понять и пережить. Сейчас стараюсь как-то повысить свои знания, начать общаться, используя тот же самый планшет» (ж., 67 л., село, Карелия).

Ситуация пандемии показала крайнюю нечувствительность различных онлайн-сервисов к запросам пожилых людей, к тому, чтобы вызвать волонтеров или заказать продукты. В сельской местности основная проблема использования пожилыми информационных технологий для общения и получения информации была связана с инфраструктурными сложностями. Как следствие, она создавала трудности с выходом пожилых людей в интернет с целью общения. Нередко и для городских, и для сельских информантов было характерным описание цифровых неравенств с позиции потери прежних связей, разрушения старого мира и недоступности мира нового, ощущения ненужности и «вычеркнутости» из мира, где все происходит онлайн. Таким образом, ситуацию возникших перед пожилыми людьми цифровых неравенств стоит воспринимать как ситуацию дезориентированности в окружающем мире и, следовательно, как ситуацию отсутствия возможности перехода к виртуальному недоступному миру.

НЕРАВЕНСТВА В ДОСТУПЕ И ПОЛУЧЕНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Еще одна группа ситуативно возникающих неравенств в период пандемии – неравенства в доступе и получении пожилыми людьми медицинской помощи. Основной проблемой при восприятии пожилыми людьми, проживающими в сельской местности, таких неравенств было ощущение нехватки ресурсов: сельская медицина описывалась в интервью как некачественная, отмечалась неспособность сельских врачей вовремя помочь и принять необходимые меры, в том числе во время резкого ухудшения здоровья.

Для городских пожилых людей подобные ситуационные неравенства тоже играли значительную роль, однако ключевым в данном случае было понимание сложностей обращения за помощью в лечении текущих состояний здоровья в контексте практически полной переориентированности медицины на лечение ковидных больных: «Как наступила пандемия, я не знала, к кому можно обратиться с проблемой своих больных суставов. Это, конечно, очень печально. Повсюду рассказывали бравые истории о спасении и помощи тем, кто уже заболел вирусом, но по факту эта помощь была направлена для лечения только одного заболевания. Как же другие заболевания? Например, муж у меня умер от инфаркта, скорую не дождался, которая ехала четыре часа из-за этого ковида» <...> (ж., 65 л., г. Санкт-Петербург).

НЕРАВЕНСТВА В ВОЗМОЖНОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И ВОЛОНТЕРСКИХ СЕРВИСОВ

Отсутствие возможностей равного доступа к качественной медицине приводит к тому, что пожилые люди в сельской местности начинают свертывать ресурсы потребностей и, как отмечали в интервью информанты, радоваться малому, тому, что есть сегодня. В первую очередь это связано с тем, что изоляция и ограничения, заданные постоянной необходимостью сидеть дома, отсутствием возможности совершать длительные и дальние поездки, создают необходимость обращения к социальным сервисам, к вызову волонтеров. Однако такие вызовы нередко описывались в интервью как некачественные. В то же время отсутствие таких сервисов было, по словам сельских пожилых жителей, достаточно критичным фактором: пожилой человек был вынужден самостоятельно планировать обеспечение себя необходимыми продуктами, обращаться за помощью к соседям или родственникам: «Здесь же не как в городе, где пошел и тебе все, что нужно, принесут на блюде. Я даже по телевизору видел сюжет про помощь волонтеров, как там они приходят. Здесь этого ничего нет. Хотя заразиться, здесь, конечно, ты особенно не боишься – пространство открытое – в целом все равно существуют трудности с тем, чтобы те же продукты принести. Когда одна наша продавщица на автолавке заболела, очень много стало проблем возникать, потому что эта служба практически перестала функционировать. Вот и весь результат» (м., 80 л., село, Карелия).

Данное ситуационное неравенство создавало в жизни пожилых людей страх остаться без помощи и поддержки, что, как следствие, определяло характер их исключения, вычеркнутости из новой жизни в период пандемии. Также пожилые люди в городах отмечали, что вызов волонтеров или обращение за помощью к социальным работникам не содержали гарантий на предоставление им качественных услуг от данных сервисов. Важным здесь по-прежнему оставались автономная помощь, самостоятельная закупка всего необходимого, что было ограничено пространством ввиду отсутствия возможностей для того, чтобы поехать в нужные аптеки (чаще всего это были ограничения в рамках пространства одного района).

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ НЕРАВЕНСТВА

Ситуация пространственных неравенств, заданная пандемией, в большей степени повлияла на психологическое восприятие и ощущение пожилыми людьми своего возраста, когда привычный окружающий мир сузился до пространства квартир или ограниченного пространства нескольких дворов и ближайших магазинов. Наибольшее влияние в период пандемии ситуационное неравенство оказало на пожилых людей, которые проживали в городе; в сельской местности пожилые, как правило, не ощущали эффекта ограниченности пространств. В данном случае существующий мир пандемии с пространственными ограничениями воспринимался пожилыми как мир отчуждения, где им постоянно напоминали об их возрасте и возможных опасностях, связанных с ним: «Ты сидишь, как в тюрьме, зажат этими стенами и двором. Я даже на дачу не мог поехать, потому что переживал, что задержат. Ты себя не человеком чувствуешь, а каким-то психом сбежавшим» (м., 81 л., г. Санкт-Петербург).

В большинстве случаев ситуационные неравенства, связанные с пространственными ограничениями, способствуют возникновению воспоминаний о прежних возможностях, доступности, поездках, открытости.

АДАПТАЦИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЕ ВОЗНИКШИХ НЕРАВЕНСТВ В ПОСТПАНДЕМИЙНОМ МИРЕ

Важной чертой, изменившей повседневность пожилых, выступает обращение к автобиографической памяти и своему прошлому. Важен индивидуальный опыт как позитивных, так и негативных событий в жизни. В нарративах часто присутствовал повторяющийся контекст воспоминаний о переживаниях в период пандемии, о проблемах, которые возникали в данный промежуток времени, и о трудности переживания пожилыми людьми заболевания: «Это ужасная, по-настоящему ужасная болезнь, и я по-другому ее и назвать не смогу. Болят все тело, все органы, руки, ноги и голова, и так несколько недель. А какие страшные, не готовые к приему пациентов больницы! Это вообще отдельная история! Я только и утешаю себя тем, что хорошо, что это уже позади и все это прошло. Вот что по-настоящему радует, но то, что со мной тогда происходило, иначе как дикий ужас не описать» (ж., 81 л., г. Санкт-Петербург).

Воспоминания о перенесенном заболевании могут быть как реставрирующими, так и рефлексирующими. Они отсылают самих пожилых людей к перенесенному опыту преодоления и создают позитивные сюжеты в контексте переживания всех имеющихся трудностей, проблем пандемии. Особую значимость противостояния ситуационным неравенствам приобретают воспоминания, связанные с преодолением. Описываемая в нарративах пожилых людей в период пандемии жизнь, которая видится крайне непростой, приобретает новые надежды на улучшение в постпандемийное время. Это способствует саморефлексируемой психологической поддержке пожилых людей, развитию их адаптированности к новым трудностям, надежде на то, что новые проблемы и неравенства, связанные с ними, не повторятся в постпандемийном мире. Рассказывая о своем прежнем опыте, анализируя его событийную пустоту, связанную с ограничениями и тотальной изоляцией, пожилые люди создают вокруг себя пространство оптимизма, отмечая, что сейчас уже не так, как было раньше, и многие из существующих неравенств преодолеваются. В результате происходит формирование специфических установок, которые отличает поддержание собственных сил.

Другим немаловажным сюжетом адаптации к возникшим ситуационным неравенствам выступает появление новых хобби, способствовавших преодолению множества проблем, заданных обусловленными пандемией неравенствами. Пожилых жителей города и сельской местности отличал поиск интересных объектов и занятий, с которыми они не сталкивались ранее, до пандемии. Через хобби пожилым людям удалось нарушить замкнутость и ограниченность мира, характерного для пандемии COVID-19, следовательно, противостоять возникающим переживаниям и сложностям. Кроме того, новые хобби нередко были обусловлены освоением интернета и цифрового пространства, что было отмечено в нарративах городских пожилых жителей. Такие хобби становились необходимостью, ключом к новому миру, который продолжал существовать, развиваться и после пандемии: «Делать особо нечего было, и я в итоге решила, что нужно освоить компьютер, изучить, нанять репетиторов и позаниматься, чтобы понять, как все устроено и как все работает. Я сейчас во всех соцсетях зарегистрирована и нисколько об этом не жалею. Это просто отдушина для меня, поэтому я рада, что эта возможность у меня есть, а то омикроны и так далее, и никто не знает, что дальше» <...> (ж., 68 л., г. Санкт-Петербург).

Как отмечали в интервью информанты, участие в осмысленных занятиях способствовало тому, что замкнутый круг ситуационных неравенств, вызванных изоляцией, минимизировался, сокращался.

Следовательно, благодаря хобби становилось возможным общение, которое способствовало возникновению новых ориентиров, новых «радостей» в жизни, которые отводили существующую реальность на второй план. Использование цифровых технологий в общении также позволяло преодолевать состояние одиночества. Выстраивая взаимодействия с прежними и новыми друзьями, пожилые люди договаривались о поддержке, а также делились повседневным опытом.

Еще одним способом адаптации к преодолению неравенств, заданных пандемией, выступает трансформация прежних репертуаров практик заботы, которые довольно сильно различаются в городе и сельской местности. К примеру, в сельской местности значимым для пожилых людей стала закупка лекарств впрок. Большую роль играли и изменения, связанные с тем, что пожилые жители сел стали чаще присматриваться к различным альтернативам возможного лечения, к получению тех или иных советов

по этой теме: «После этой затяжной и сложной эпидемии я понял, что, если ты живешь на отшибе, как здесь, в селе, ты должен изначально только на себя и рассчитывать, а значит, должен сам все необходимое закупать (те же лекарства) и вообще искать в случае чего варианты, куда тебя могут в городе положить в больницу» (м., 80 л., село, Карелия).

Опасность возвращения ситуационных неравенств, связанных с некачественной медицинской помощью или невозможностью лечить хронические заболевания, задавала особенности поиска решений, обращений к платной медицине, что было распространено у пожилых городских жителей. Так, у жителей города произошло смещение фокуса с ориентации на помощь семье, с семейной поддержки на заботу и самостоятельную поддержку. В интервью это аргументировалось тем, что жизнь, которую задала пандемия, и проблема изоляции создавали трудности в первую очередь с тем, что пожилые люди не могли «достучаться» до своих родственников. Следовательно, важным было изменение вектора заботы: «Они [родственники] далеко. Рассчитывать только на себя и приходится. Поэтому теперь все сама и решаю, и планирую» <...> (ж., 75 л., г. Санкт-Петербург).

Такого рода трансформации были характерны и для сельских жителей, но в повседневности сельских информантов вектор заботы смещался в сторону обращения за помощью к соседям и созданию вокруг себя круга близкой поддержки. Данный круг мог оказывать терапевтическую поддержку, способствовать иной помощи. Таким образом, важным адаптационным механизмом являлось переосмысление пожилыми людьми прежних ресурсов, начиная от ресурсов поддержки и коммуникации и заканчивая возможностью быстро реагировать на проблемы, которые создавала пандемия, в частности, искать альтернативы при отсутствии медицинских услуг или их плохом качестве, ориентироваться на помощь самому себе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С наступлением пандемии и в постпандемийное время неравенства для пожилых людей представляют собой сложные конструкции, имеющие множественные смыслы, они же создают ограничения для адаптации. Использование в исследовании концепта ситуационных неравенств Р. Коллинза и качественной методологии позволило автору настоящего исследования рассмотреть то, как неравенства повлияли на субъективное восприятие пожилыми людьми событий во время пандемии и каким был процесс адаптации этой категории граждан к возникающим в постпандемийное время неравенствам.

Ситуация пандемии, как правило, задавала для пожилых людей достаточно жесткие условия, связанные с необходимостью постоянного планирования и переосмысления своей жизни, постоянного анализа своей повседневности. Локальная сцена жизни как для городских, так и для сельских пожилых людей значительно трансформировалась, однако ситуационные пространственные неравенства, как и психологические особенности, связанные с изоляцией, в большей степени ощутили на себе именно пожилые жители городов. Адаптации пожилых людей к постпандемийному миру значительно помогла постоянная собственная пересборка, постоянная готовность к возникающим неравенствам. Именно гибкость выступала одним из важных качеств повседневности, она позволяла пожилому человеку адаптироваться и быть готовому к новым эпидемиям. Пытаясь адаптироваться к неравенствам, заданным пандемией, пожилые начинают постоянно сканировать свою повседневность, так как не уверены в стабильности постпандемийного мира; ответной реакцией на ситуацию пандемии выступает постоянный поиск новых решений. При этом важными адаптационными механизмами в постпандемийном мире для пожилых людей выступают: социальная сплоченность; постоянный поиск новых средств коммуникации; индивидуальная психологическая поддержка; поиск увлечений и занятий; рефлексирование о положительных эмоциях. Именно возникновение идей о возможности адаптации, а также создание вокруг себя реальности, не зависящей от изоляции и вычеркнутости из измененного мира в пандемию, позволяло пожилым минимизировать эффекты тех неравенств, которые задала пандемия, в особенности в крупном городе. Для сельских пожилых жителей важным был поиск новых ресурсов и способов поддержки главным образом в лечении заболеваний, при этом эффект от пространственных ограничений был минимальным.

Библиографический список

1. Walby S., Armstrong J., Strid S. Intersectionality: Multiple inequalities in social theory. *Sociology*. 2012;46(2):224–240.
2. Шпаковская Л.Л. Образовательные притязания родителей как механизм воспроизводства социального неравенства. *Журнал исследований социальной политики*. 2015;13(2):211–224.

3. Verloo M. Multiple inequalities, intersectionality and the European Union. *European Journal of Women's Studies*. 2006;13(3):211–228. DOI <https://doi.org/10.1177/1350506806065753>
4. Winker G., Degele N. Intersectionality as multi-level analysis: Dealing with social inequality. *European Journal of Women's Studies*. 2011;18(1):51–66.
5. Григорьева И., Богданова Е. Концепция активного старения в Европе и России перед лицом пандемии COVID-19. *Laboratorium: журнал социальных исследований*. 2020;(2):187–211. DOI <https://doi.org/10.25285/2078-1938-2020-12-2-187-211>
6. Галкин К.А. Барьеры и неравенства для пожилых людей в городской среде в период пандемии COVID-19. *Россия реформирующаяся*. 2021;(19):65–86. DOI <https://doi.org/10.19181/ezheg.2021.3>
7. Шеремет А.Н. Пандемия неравенства. Социально-экономические аспекты и последствия COVID19. *Медицина. Социология. Философия. Прикладные исследования*. 2020;(4):136–141.
8. Cohen S.A. et al. Rural-urban differences in informal caregiving and health-related quality of life. *The Journal of Rural Health*. 2022;38(2):442–456.
9. Gao Q. et al. Inequalities in older age and primary health care utilization in low-and middle-income countries: a systematic review. *International Journal of Health Services*. 2022;52(1):99–114.
10. Kasar K.S., Karaman E. Life in lockdown: Social isolation, loneliness and quality of life in the elderly during the COVID-19 pandemic: A scoping review. *Geriatric Nursing*. 2021;42(5):1222–1229.
11. Collins R. *Interaction ritual chains*. Princeton, USA: Princeton university press; 2004. 407 p.
12. Duneier M., Molotch H. Talking city trouble: Interactional vandalism, social inequality, and the “urban interaction problem”. *American Journal of Sociology*. 1999;104(5):1263–1295.

References

1. Walby S., Armstrong J., Strid S. Intersectionality: Multiple inequalities in social theory. *Sociology*. 2012;46(2): 224–240.
2. Shpakovskaya L.L. The educational expectations of parents: A mechanism that reproduces social inequality. *Journal of Social Policy Research*. 2015;13(2):211–224. (In Russian).
3. Verloo M. Multiple inequalities, intersectionality and the European Union. *European Journal of Women's Studies*. 2006;13(3):211–228. DOI <https://doi.org/10.1177/1350506806065753>
4. Winker G., Degele N. Intersectionality as multi-level analysis: Dealing with social inequality. *European Journal of Women's Studies*. 2011;18(1):51–66.
5. Grigorieva I., Bogdanova E. The concept of active aging in Europe and Russia in the face of the COVID-19 pandemic. *Laboratorium: Journal of Social Research*. 2020;(2):187–211. DOI <https://doi.org/10.25285/2078-1938-2020-12-2-187-211> (In Russian).
6. Galkin K.A. Barriers and inequalities for older people in urban environments during the COVID-19 pandemic. *Rossiysa reformiruyushchayasya*. 2021;(19):65–86. DOI <https://doi.org/10.19181/ezheg.2021.3> (In Russian).
7. Sheremet A.N. Pandemic of inequality. Socio-economic aspects and consequences of COVID-19. *Medicine. Sociology. Philosophy. Applied Research*. 2020;(4):136–141. (In Russian).
8. Cohen S.A. et al. Rural-urban differences in informal caregiving and health-related quality of life. *The Journal of Rural Health*. 2022;38(2):442–456.
9. Gao Q. et al. Inequalities in older age and primary health care utilization in low-and middle-income countries: a systematic review. *International Journal of Health Services*. 2022;52(1):99–114.
10. Kasar K.S., Karaman E. Life in lockdown: Social isolation, loneliness and quality of life in the elderly during the COVID-19 pandemic: A scoping review. *Geriatric Nursing*. 2021;42(5):1222–1229.
11. Collins R. *Interaction ritual chains*. Princeton, USA: Princeton university press; 2004. 407 p.
12. Duneier M., Molotch H. Talking city trouble: Interactional vandalism, social inequality, and the “urban interaction problem”. *American Journal of Sociology*. 1999;104(5):1263–1295.

Фриганы: особенности и возможности исследования

Карманов Михаил Владимирович¹

Д-р экон. наук, проф. каф. статистики
ORCID: 0000-0003-2643-2146, e-mail: karmanov.mv@rea.ru

Давлетшина Лейсан Анваровна²

Канд. экон. наук, доц. каф. статистики
ORCID: 0000-0002-1497-1751, e-mail: fille_777@mail.ru

¹Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия

²Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье представлена историческая справка формирования такого социального явления, как фриганизм, его идеология и позиционирование самих фриганов относительно общества потребления. Авторы изучили и систематизировали мировоззрения фриганов сквозь призму вопросов о том, с чем связан отказ от собственных покупок тех или иных благ, является ли это желанием преодолеть тотальное перепотребление и перейти к рациональным тратам имеющихся ресурсов, а также возможно ли перерождение фриганизма в широкое и полноценное экологическое движение. В результате обобщения мнений и подходов в характеристике социального явления фриганизма как объекта наблюдения и исследования выявлены различные позиции, суть которых сводится к трактовке фриганизма и как субкультуры, и как альтернативы, и как течения, и как движения. В то же время становится ясным, что полноценных наблюдений и разработок данного объекта, в котором были систематизированы подходы и методы, не существует. Более того, в качестве одной из ключевых проблем является факт отсутствия наблюдений, характеризующих численность, распространенность и последствия фриганизма.

Ключевые слова

Фриганы, фриганизм, социальное явление, общество потребления, объект наблюдения, система показателей

Для цитирования: Карманов М.В., Давлетшина Л.А. Фриганы: особенности и возможности исследования // Вестник университета. 2023. № 8. С. 201–207.



Freegans: features and possibilities of research

Mikhail V. Karmanov¹

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the Statistics Department
ORCID: 0000-0003-2643-2146, e-mail: karmanov.mv@rea.ru

Leysan A. Davletshina²

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Statistics Department
ORCID: 0000-0002-1497-1751, e-mail: fille_777@mail.ru

¹Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

²State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article presents a historical background to the formation of such a social phenomenon as freeganism, its ideology and positioning of the freegans themselves relative to the consumer society. The authors have studied and systematized the worldviews of freegans about what the refusal of their own purchases of certain goods is related to, whether it is a desire to overcome total overconsumption and move to rational spending of available resources, and whether it is possible to develop freeganism into a broad and full-fledged ecological movement. As a result of generalization of opinions and approaches in the characterization of freeganism as a social phenomenon as an object of observation and research, various positions have been identified. Its essence is reduced to the interpretation of freeganism as a subculture, as an alternative, as a current, and as a movement. At the same time, it becomes clear that there are no full-fledged observations and developments of the subject and no approaches and methods systematized. Moreover, the fact that there are no observations characterizing the number, prevalence and consequences of freeganism is one of the key problems.

Keywords

Freegans, freeganism, social phenomenon, consumer society, object of observation, indicators system

For citation: Karmanov M.V., Davletshina L.A. (2023) Freegans: features and possibilities of research. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 201–207.

ВВЕДЕНИЕ

Современное общество представляет собой сверхсложный механизм, который активно порождает и продолжает порождать специфические социальные явления, вызывающие противоречивые оценки. Одним из таких феноменов, безусловно, являются фриганы, чей стиль и образ жизни находят не только приверженцев, но и оппонентов.

Принято считать, что движение фриганов, как сознательный и достаточно своеобразный протест обществу тотального потребления, возникло в Соединенных Штатах Америки в 1990-е гг. В общем виде фриганство, или фриганизм (от англ. free – бесплатный, свободный и veganism – веганство), подразумевает идеологию или образ жизни, чьи сторонники стараются минимизировать участие в традиционной экономике, ограничив потребление различных ресурсов (еды, одежды, техники и других материальных благ), которые они находят в мусорных баках, урнах, на свалках, задворках магазинов и точек общественного питания и т.п. [1]. Таким образом, фриганы – это члены современного общества, которые осознанно выступают против устоев традиционного социума и по этой причине ищут доступные средства для существования, выброшенные в качестве бесполезных отходов или мусора.

ФРИГАНИЗМ КАК ОБЪЕКТ НАБЛЮДЕНИЯ

Чтобы разобраться в логике мировоззрения фриганов, требуется осмыслить следующие непростые для многих людей постулаты [1]:

- 1) отказ от собственных покупок тех или иных благ не из-за отсутствия денег, но по идейным соображениям;
- 2) использование выброшенных, списанных и т.п. вещей и продуктов означает возможность преодолеть тотальное перепотребление и позволяет рационально тратить имеющиеся у человечества ресурсы;
- 3) попытка перевести не всем понятные идеи противодействия обществу потребления в широкое и полноценное экологическое движение, подразумевающее не только поиск продуктов питания и иных благ в мусорных баках, но и отказ от транспорта, загрязняющего окружающую среду, обмен благами между членами общества и др.

Первый из данных постулатов сложнее всего поддается пониманию. Если у человека есть денежные средства, но он предпочитает их не тратить, а по идейным соображениям ищет себе средства для существования (в том числе и продукты питания) в отходах и в мусоре, это вызывает множество вопросов. Кто-то может посчитать это жадностью, неприхотливостью, нечистоплотностью, ведь наличие денег в определенном смысле приоткрывает врата свободы и независимости, так как позволяет человеку реализовать свои потребности и желания общепринятым путем. Поиск неиспользованных и выброшенных ресурсов всегда предполагает зависимость от условий и обстоятельств. По этой причине значительная часть членов современного общества испытывает чувство брезгливости, когда речь заходит об употреблении в пищу еды или остатков еды с помойки.

Второй постулат, ориентированный на противопоставление себя социуму тотального потребления, тоже не всегда находит достаточно большое количество сторонников. По мнению определенного круга людей, человечество сегодня явно преступает все разумные границы рационального потребления, ставя на грань выживания всю планету, экологическая система которой не в состоянии выдерживать такую агрессивную нагрузку потребления ресурсов. Земля, несомненно, задыхается под гнетом необходимости удовлетворять все потребности общества. Однако существует множество различных способов противодействия потребительству, исключающих поиск требующихся ресурсов на свалках и в мусорных баках.

Наконец, идея выдать движение фриганов за самостоятельную и фундаментальную платформу экологического толка, подразумевающую борьбу за выживание человечества, также не всегда выдерживает критику многих традиционно консервативных потребителей, серьезно задумывающихся о судьбе мира. Они не всегда могут понять, почему для спасения цивилизации необходимо питаться именно отходами и остатками, которые оказались в не совсем стерильной среде и способны нанести вред здоровью людей, отдающих предпочтение столь экстравагантным методам противодействия обществу массового потребления.

В результате получается широкий спектр мнений, подразумевающих разнообразные позиции:

- 1) фриганизм – это субкультура отрицания потребительства [2];
- 2) фриганизм – это аксиологическая альтернатива обществу потребления [3];

- 3) фриганизм – это модное общественное течение [4];
- 4) фриганизм – это молодежное экологическое движение [5];
- 5) фриганизм – это антикапиталистическое и антипотребительское движение современного мира [6];
- 6) фриганизм – это идейно-романтическое движение в современных мегаполисах [7].

Обобщение представленных выше точек зрения позволяет установить, что фриганизм трактуется и как субкультура, и как альтернатива, и как течение, и как движение. Необходимо разобраться в различиях данных понятий, чтобы более четко определить роль и место фриганов в современном мире.

Если рассматривать фриганизм как субкультуру в том числе отрицания потребительства, то здесь есть свои недостатки. В последние годы любые увлечения тех или иных слоев общества достаточно легко и непринужденно объявляются субкультурой. Однако далеко не все деяния и поступки людей могут рассматриваться в фарватере культурного развития общества. При этом отрицание потребительства в чистом виде все же предполагает полный отказ от потребления, а фриганы не достигают этого пика, так как используют выброшенные продукты питания и другие блага.

Аналогично обстоит ситуация и с так называемой альтернативой классическому обществу потребления. Любая альтернатива представляет противоположность или иную возможность существующему статус-кво. В связи с этим употребление чего-либо «недопотребленного» и выброшенного на помойку или в другие места не представляет собой отказ от потребительства вообще. Можно сказать, что это та же экономика потребления, но построенная на попытке более рационального или более полного использования имеющихся ресурсов: продуктов питания, бытовой техники, автомобилей и другого. Следовательно, фриганизм не исключает потребление как таковое, но возводит его в определенные рамки, когда человек не приобретает что-либо за деньги, а находит это в свободном доступе на свалке или в мусорном баке.

Формулировка фриганизма как модного общественного течения вполне имеет право на существование. В данном случае требуется подробно разбираться, насколько употребление продуктов со свалки и из других аналогичных источников имеет отношение к моде, насколько оно эстетично и тем более масштабно. Когда речь заходит о моде, чаще всего подразумеваются массовые увлечения людей из широких слоев населения. В рамках данной статьи мы еще остановимся на проблеме оценки распространения фриганизма, но предварительно можно сказать, что, по мнению экспертов, специализирующихся в рассматриваемой области жизнедеятельности, фриганы все же пока не представляют собой группу социума, поражающую своими масштабами [8].

Интерпретация фриганизма как молодежного экологического движения также предполагает поиск ответов на ряд непростых вопросов. Прежде всего, принято считать, что среди фриганов молодые люди встречаются гораздо чаще. Однако нельзя не признать, что и более зрелые, и даже пожилые люди в силу жизненных обстоятельств нередко оказываются в фарватере данного движения. Следовательно, вводить возрастные ограничения на фриганизм как чисто молодежное движение все же не совсем корректно. С другой стороны, трактовка фриганов как участников экологического движения не всегда и не в полной мере соответствует действительности, поскольку они из арсенала свалок и мусорных баков извлекают только то, что им нужно, по большей части совершенно не заботясь об остальном.

Попытка вычленив фриганизм как антикапиталистическое и антипотребительское движение современного мира больше похожа на гиперболизацию ситуации. Если бы поиск и употребление различных благ, оказавшихся на свалках или в мусорных баках, мог позволить хоть немного пошатнуть устои современного капитализма, то тогда бы все выглядело совершенно иначе. Фриганизм не настолько мощное по масштабу и особенно по содержанию явление, чтобы выступать в роли антикапиталистического движения. Как антипотребительское движение он более состоятелен, но при сопоставлении с аудиторией обычных или традиционных потребителей, покупающих продукты питания, одежду и другие блага за собственные деньги, фриганизм (по крайней мере пока) выглядит как пигмей. Таким образом, фриганы в силу ограниченности своего распространения, скорее всего, не могут быть безусловным противовесом капиталистической машине потребления.

В совокупности все приведенные выше аргументы, по мнению авторов, свидетельствуют о том, что фриганизм как идейно-романтическое движение в современных мегаполисах представляется наиболее точной этикеткой сущности рассматриваемого общественного явления. Его представители при всех идейных посылах исповедуемого образа жизни все равно больше похожи на романтиков, стремящихся улучшить окружающий мир, нежели на монстров, способных быстро пошатнуть веками

складывавшуюся систему капиталистических отношений, где потребление давно превратилось в обязательный и привлекательный атрибут существования человека.

ОСОБЕННОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ФРИГАНИЗМА

Чтобы получить более точное и обоснованное представление о роли и месте фриганов в современном социуме, требуется достоверная информация о различных параметрах столь своеобразного общественного явления. Решение этой задачи объективно невозможно без участия статистики. Следует признать, что получение статистических оценок фриганизма сопряжено с целым рядом серьезных методологических и практических проблем. Остановимся лишь на некоторых наиболее важных из них.

Обращаясь к истокам фриганизма, необходимо помнить, что, по сведениям Продовольственной и сельскохозяйственной Организации объединенных наций, ежегодно в мире выбрасывается примерно 1,3 млрд тонн продуктов питания (около одной трети всего производимого объема). В итоге на каждого жителя в Северной Америке и в Европе приходится соответственно 115 кг и 95 кг пищевых отходов соответственно (в Российской Федерации данный показатель составляет чуть ниже 56 кг) [8]. Эти данные представляют собой наиболее известную и точную часть статистики фриганизма. Ввиду нехватки сведений ответить на вопрос о количестве фриганов, претендующих на столь внушительные запасы выбрасываемого продовольствия, представляется сложным.

С позиций статистического учета данный вопрос, прежде всего, подразумевает выяснение факта о том, кто такой фриган как единица наблюдения. Если вернуться к исходному определению, фриган – это человек, который находит для себя те или иные предметы потребления на свалках, в мусорных баках и т.д. С методологической точки зрения возникает несколько сложных дополнительных вопросов. Первый из них связан с тем, должен ли фриган использовать только выброшенные продукты питания, одежду и т.п. или он может вести комбинированный образ жизни, то есть что-то находить на свалках, а что-то покупать на свои деньги. Второй вопрос вытекает из систематичности занятий фриганизмом, то есть считается ли человек фриганом, если он какое-то время в силу жизненных обстоятельств (утрата работы, нищета, тяжелое финансовое положение и т.д.) «фриганил», потом перестал это делать, а потом снова приступил к этому занятию. Наконец третий вопрос состоит в том, каким образом в целях практического учета статистика должна идентифицировать фриганов: на основе опроса, на основе присутствия в соответствующих группах в социальных сетях или иным способом. Очевидно, что от выбора способа статистического наблюдения зависит адекватность и достоверность статистических данных. Тем не менее ни один из перечисленных выше способов не гарантирует высокой точности учета, так как не все фриганы по тем или иным причинам пожелают делать достоянием общественности свое увлечение, которое может легко оттолкнуть от них представителей социума, не исповедующих аналогичные взгляды на стиль жизни.

Определенный выход из подобной ситуации могут дать социологические опросы, однако здесь также присутствуют свои особенности. Фриганы – это далеко не самые типичные представители цивилизации, особенно если речь идет о сельской местности или небольших городских населенных пунктах. Если заниматься организацией их опросов в крупных городах, придется столкнуться с проблемами отбора респондентов и достижения репрезентативности выборки. Кроме того, необходимо будет охватить как идейный, так и нищенствующий сегменты контингента фриганов, которые представляют совершенно разные части современного общества, заметно отличающиеся исходным посылом. Первые, имея деньги, желают противостоять идеологии потребительства, а вторые, не имея денег, выживают в сложной жизненной ситуации. В жизни между протестом и способом выжить существует большая дистанция, которая значительно нарушает однородность исследуемой совокупности.

В прикладных исследованиях фриганизма также необходимо учитывать несколько особых обстоятельств, связанных с соблюдением действующего законодательства и менталитетом населения. Как свидетельствует практический опыт, торговые сети в принципе готовы идти на передачу продуктов с истекшим сроком годности всем желающим. Однако юридические акты в Российской Федерации предполагают их уничтожение, утилизацию и т.д., включая существенный штраф за несоблюдение установленных правил. Следует добавить и тот факт, что попытка передачи просроченных продуктов действительно нуждающимся наталкивается на непонимание остальными членами общества, которые в стремлении приобрести товар бесплатно или с высокой скидкой покупают все, что им нужно и не нужно [8; 9].

Чтобы разобраться в сущности фриганов, важно иметь представление о различных параметрах данного контингента общества. Для этого потребуется разработка специальной системы индикаторов статистики фриганизма. По мнению авторов, она может объединять по крайней мере три основных раздела, а именно:

- 1) показатели численности, состава и динамики фриганов;
- 2) показатели распространенности и движения фриганов;
- 3) показатели последствий распространения фриганизма.

Индикаторы первого раздела призваны охарактеризовать количественные размеры совокупности фриганов, их структурные особенности по полу, возрасту, территории и другим социально-демографическим признакам, а также изменения этих параметров во времени.

Индикаторы второго раздела должны отразить относительные размеры контингента фриганов во всем населении, в отдельных слоях общества, а также оценить стабильность или подвижность подобного социального образования в контексте пополнения и выбытия его представителей.

Индикаторы третьего раздела ориентированы на попытку оценки позитивных и негативных результатов развития фриганизма в обществе, включая экономно от перепроизводства различных предметов потребления и отравления людей, использующих в пищу просроченные и выброшенные продукты питания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение истории формирования и становления такого социального явления, как фриганизм, позволяет сформулировать идеологию его сторонников как осознанное противостояние устоям традиционного социума и поиск доступных средств для существования, выброшенных в качестве бесполезных отходов или мусора.

Систематизация мировоззрения фриганов сквозь призму постулатов отказа от собственных покупок тех или иных благ, перехода к рациональным тратам, формирования полноценного экологического движения выявило различные позиции, суть которых сводится к трактовке фриганизма и как субкультуры, и как альтернативы, и как течения, и как движения.

В целом следует признать, что фриганы являются достаточно интересным и сложным объектом познания, особенности и возможности исследования которого еще не достигли должного уровня научной проработки, позволяющей более или менее однозначно идентифицировать их место и роль в жизнедеятельности современного общества.

В качестве одного из доступных инструментов познания сущности фриганов как объекта изучения возможно использование статистических методов. Для этого потребуется разработка специальной системы индикаторов статистики фриганизма.

Библиографический список

1. РБК Тренды. Ф – фриганизм: кто и зачем отказывается платить за еду. <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/62cc3aa59a79474da29012eb> (дата обращения: 31.05.2023).
2. Торшина Ю.В. Фриганизм как субкультура отрицания потребительства. *Тенденции развития науки и образования*. 2019;49-3:102–104. DOI <https://doi.org/10.18411/lj-04-2019-69>
3. Перебейнос А.А. Фриганизм как аксиологическая альтернатива обществу потребления. В кн.: Перебейнос А.А., Иващенко Я.С. (ред.). *Наука и социум: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, ч. 2, Новосибирск, 1 июня 2019 г.* Новосибирск: Сибирский институт практической психологии, педагогики и социальной работы; 2019. С. 164–168.
4. Алексеевский М. Фриганы: питаться на помойках модно. *Твердые бытовые отходы*. 2008;6(24):28–31.
5. Пензенский государственный аграрный университет. *Экология и безопасность жизнедеятельности: сборник статей XVIII Международной научно-практической конференции*, Пенза, 20–21 декабря 2018 г. Пенза; 2018. 318 с.
6. Асратян Н.М., Ганиев Э.Р., Мухаметшин А.Г. (отв. ред.). *Диалог культур в контексте образовательной деятельности: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, Набережные Челны, 20 октября 2020 г.* Набережные Челны: Набережночелнинский государственный педагогический университет; 2020. 432 с.
7. Stone Forest. Фриганы – идейные искатели бесплатной еды в каменных джунглях. <https://stoneforest.ru/look/subculture/frigany> (дата обращения: 31.05.2023).
8. Узнай Россию. Кто такие фриганы и почему они роются на помойках? <https://zen.yandex.ru/media/rusbeyond/kto-takie-frigany-i-pochemu-oni-roiutsia-na-pomoikah-5c9a285d2b960000b3704d31> (дата обращения: 31.05.2023).

9. Романов И.Ю. Замедление как форма сопротивления модусу homo economicus: появление homo tardus. *Abys (Вопросы философии, политологии и социальной антропологии)*. 2023;1(23):101–108. DOI <https://doi.org/10.33979/2587-7534-2023-1-101-108>

References

1. RBC Trends. *F – freeganism: who and why refuses to pay for food*. <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/62cc3aa59a79474da29012eb> (accessed 31.05.2023). (In Russian).
2. Torshina Yu.V. Freeganism as a subculture of consumerism denial. *Science and education development trends*. 2019;49-3:102–104. DOI <https://doi.org/10.18411/lj-04-2019-69> (In Russian).
3. Perebeynos A.A. Freeganism as an axiological alternative to consumer society. In: Perebeynos A.A., Ivashchenko Ya.S. (eds.). *Science and society: proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference with international participation, part 2, Novosibirsk, June 1, 2019*. Novosibirsk: Siberian Institute of Practical Psychology, Pedagogy and Social Work; 2019. Pp. 164–168. (In Russian).
4. Alekseevsky M. Freegans: it is fashionable to eat from garbage dumps. *Solid household waste*. 2008;6(24):28–31. (In Russian).
5. Penza State Agrarian University. *Ecology and life safety: proceedings of the XVIII International Scientific and Practical Conference, Penza, December 20–21, 2018*. Penza; 2018. 318 p. (In Russian).
6. Asratyan N.M., Ganiev E.R., Mukhametshin A.G. (eds). *Dialogue of cultures in the context of educational activities: proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference, Naberezhnye Chelny, October 20, 2020*. Naberezhnye Chelny: Naberezhnye Chelny State Pedagogical University; 2020. 432 p. (In Russian).
7. Stone Forest. *Freegans are ideological seekers of free food in the stone jungle*. <https://stoneforest.ru/look/subculture/frigany> (accessed 31.05.2023). (In Russian).
8. Uznai Rossiyu. *Who are freegans and why do they dig in rubbish dumps?* <https://zen.yandex.ru/media/rusbeyond/kto-takie-frigany-i-pochemu-oni-roiutsia-na-pomoikah-5c9a285d2b960000b3704d31> (accessed 31.05.2023). (In Russian).
9. Romanov I.Y. Deceleration as a form of resistance to the homo economicus mode: the emergence of homo tardus. *Abys (Studies in philosophy, political science and social anthropology)*. 2023;1(23):101–108. DOI <https://doi.org/10.33979/2587-7534-2023-1-101-108> (In Russian).

Социальный капитал женщин, подвергшихся насилию в семье

Садыков Рамиль Мидхатович¹

Канд. социол. наук, ст. науч. сотр. сектора социально-политических исследований
ORCID: 0000-0002-1843-4857, e-mail: sadikovrm@mail.ru

Большакова Наталья Леонидовна²

Ст. преп. каф. социальной работы
ORCID: 0000-0001-5202-0642, e-mail: bolshakovanl@mail.ru

¹Уфимский федеральный исследовательский центр Российской академии наук, г. Уфа, Россия

²Уфимский университет науки и технологий, г. Уфа, Россия

Аннотация

В представленной статье рассматривается социальный капитал женщин, подвергшихся насилию в семье. Жестокость и насилие в семье – не новое социальное явление в современном обществе, являющееся одной из самых глобальных и распространенных проблем во всем мире. Плохое обращение с родственниками и домашнее насилие не зависит от социального и экономического положения, уровня образования и профессии, этнической и расовой принадлежности. Проявление насилия и жестокого обращения в семье негативно сказывается на физическом, психическом, социальном здоровье и благополучии женского капитала. Основными чертами и характеристиками женщин, подвергшихся насилию, являются: альтруизм, самопожертвование, нестабильная и низкая самооценка, зависимость от партнера, социальная пассивность, несамостоятельность, неуверенность в себе, страх перед мужчиной и тревожное состояние, замкнутость и др. Ситуация с домашним насилием резко ухудшилась в период пандемии COVID-19. По всему миру возросло число семейных конфликтов и жалоб на домашнее насилие. В 2020 г. Организация объединенных наций выступила с обращением к странам-участницам с призывом принять усиленные меры по предотвращению домашнего насилия во время карантина. Семейное насилие является остросоциальной проблемой мирового масштаба, которую необходимо решить немедленно. В российском обществе обсуждается законопроект, направленный на профилактику семейно-бытового насилия. Его необходимость обусловлена увеличением масштабов домашнего насилия и семейного конфликта.

Ключевые слова

Семья, социальный капитал женщин, насилие, семейное насилие, насилие над женщинами, женщины, жертва насилия, социальное благополучие

Благодарности. Данное исследование выполнено в рамках государственного задания Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук № 075-01134-23-00 на 2023 г. и на плановый период 2024 и 2025 гг.

Для цитирования: Садыков Р.М., Большакова Н.А. Социальный капитал женщин, подвергшихся насилию в семье // Вестник университета. 2023. № 8. С. 208–213.



Social capital of women who have been subjected to domestic violence

Ramil M. Sadykov¹

Cand. Sci. (Sociol.), Senior Researcher at the Socio-Political Research Sector
ORCID: 0000-0002-1843-4857, e-mail: sadikovrm@mail.ru

Natalya L. Bolshakova²

Senior Lecturer at the Social Work Department
ORCID: 0000-0001-5202-0642, e-mail: bolshakovanl@mail.ru

¹Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences, Ufa, Russia

²Ufa University of Science and Technology, Ufa, Russia

Abstract

The article studies social capital of women who have been subjected to domestic violence. Cruelty and domestic violence are not a new social phenomenon in modern society, being one of the most global and widespread problems around the world. Mistreatment of relatives and domestic violence do not depend on social and economic status, level of education and profession, ethnicity, and race. The manifestation of violence and abuse in family negatively affects health and well-being of women's capital. The main features and characteristics of women who have been subjected to violence are altruism, self-sacrifice, unstable and low self-esteem, dependence on partner, social passivity, non-self-sufficiency, insecurity, fear of men and anxiety, isolation, etc. The situation of domestic violence has deteriorated dramatically during the COVID-19 pandemic. The number of family conflicts on domestic violence has increased all over the world. In 2020, the United Nations issued an appeal to the member countries to take enhanced measures to prevent domestic violence during quarantine. Family violence is an acute social problem on a global scale that needs to be addressed immediately. Russian society discusses a draft law aimed at preventing domestic violence. Its necessity is due to the increasing scale of domestic violence and family conflict.

Keywords

Family, women's social capital, violence, domestic violence, violence against women, women, victim of violence, social well-being

Acknowledgements. The study has been carried out within the framework of the state assignment No. 075-01134-23-00 of the Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences for 2023 and for the planned period of 2024 and 2025.

For citation: Sadykov R.M., Bolshakova N.L. (2023) Social capital of women who have been subjected to domestic violence. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 208–213.



ВВЕДЕНИЕ

Насилие и жестокое обращение в семье в отношении женщин является нарушением основных прав человека и связано с гендерным неравенством в обществе. Проявления жестокости и супружеского домашнего насилия характерны для всех социально-демографических групп и слоев населения независимо от уровня образования и социального статуса, а также для всех этнических и профессиональных сообществ. При этом супружеская жестокость, как правило, преобладает среди молодых пар, а также в семьях с низким доходом.

Женское население всего мира ежедневно подвергается семейному насилию: по статистическим данным каждая треть из них – жертвы физического или сексуального насилия. Более высоким рискам различных форм насилия и жестокости подвержены, прежде всего, девочки-подростки, молодые женщины, представительницы этнических и других меньшинств, а также женщины-инвалиды. В современном обществе половина всех убийств женщин связаны с родственными узами и совершаются родственниками жертв [1]. Жестокость в семье является огромной социальной проблемой современности, негативно сказывающейся на психологическом, физическом здоровье, экономическом, социальном благополучии и развитии женского населения. Все это имеет экономические и социальные последствия, риски для семей, сообществ и обществ, а также является препятствием на пути устойчивого социального развития [2].

Низкий образовательный, профессиональный и социальный статус семьи, проявления насилия в детстве, неравные интимные отношения, а также общественные нормы и правила, допускающие жестокое обращение, и гендерное неравенство повышают риск возникновения подобного негативного явления. Большинство женщин, находящихся в ситуации риска, не раскрывают информацию о насилии, отказываются подтвердить этот факт и не обращаются за помощью.

Жестокое обращение в семье – распространенная глобальная социальная проблема современного мира, которая приводит к трудной неблагоприятной жизненной ситуации и социально-экономическим последствиям в обществе. Продолжительное время общество не признавало проблему супружеского насилия, и только в прошлом столетии благодаря деятельности общественных женских организаций и средствам массовой информации она начала обозначаться как остросоциальная [3].

Целью исследования является изучение состояния социального капитала женщин, подвергшихся насилию в семье, его основных черт и характеристик в условиях современного общественного развития.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Достижение цели настоящего исследования о состоянии социального капитала женщин, подвергшихся насилию в семье, реализовывалось на основе использования основных научных методов: логического, системного, функционального, статистического, социологического анализа. Материалы данного проведенного исследования дали возможность раскрыть состояние социального капитала женщин, подвергшихся насилию в семье в современных условиях, основные социально-психологические черты и их характеристики.

ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ЖЕНЩИН, ПОДВЕРГШИХСЯ НАСИЛИЮ В СЕМЬЕ

Жертвы супружеского насилия нуждаются в социальной и психологической поддержке, профилактических и реабилитационных мерах. После применения грубой физической силы, плохого обращения, пережитых жестоких и агрессивных действий со стороны семейного партнера жертва приобретает определенные социально-личностные черты, которые требуют вмешательства специалистов [4]. Часть женского населения, пережившего домашнее супружеское насилие, как определенная группа риска представляет собой некий общий социальный капитал жертв насилия в семье. Основными социально-личностными чертами являются стресс, общественная изоляция, девиация, подверженность насилию и др.

Основной характеристикой социального капитала женщин можно выделить изначальную подверженность насилию, то есть самопожертвование ради сохранения своей семьи. Представительницы женского пола, обладающие данной чертой, считают данное поведение нормой семейной жизни. Они полностью подчиняются влиянию супруга-партнера, становятся зависимыми от мнения социума, верят в безнадежность в плане преодоления трудной жизненной ситуации и семейной агрессии. Благодаря самопожертвованию и терпению женщина пытается сохранить спокойствие и комфорт в семье. Также следует выделить заниженную или нестабильную самооценку со стороны женщин.

Для большинства из них семья является главной ценностью и фактором социального благополучия. Однако у жертв супружеского насилия формируется и проявляется нездоровое отношение к семейной жизни: склонность сохранить брак, существующий социальный союз с мужчиной, самопожертвование ради семьи, подверженность насилию. Женщины прежде всего думают о своих детях и склонны терпеть семейные конфликты ради того, чтобы дети росли в полноценной семье.

Жертвам супружеского насилия свойственно неумение самостоятельно мыслить и принимать собственные решения. Им трудно высказать свое мнение и противостоять влиянию партнера, они склонны к зависимым отношениям и социальной пассивности. В их поведении преобладает страх перед агрессором, попытка изменить себя и свое поведение, руководствуясь мнением партнера, стремление угождать мужчине [5].

По мнению экспертов, насилие тесно связано с социальным стрессом в семье. Повысить уровень напряженности и привести к жестокости могут беременность, разногласия в воспитании детей, безработица, материальные затруднения и др. Также семейно-бытовая загруженность, общественная пассивность и слабая социальная поддержка увеличивают риск насилия в быту. Семейные агрессоры часто содержат своих жертв в изоляции от окружающих, контролируют их контакты с друзьями, запрещают им проходить обучение и устраиваться на работу. В семье устанавливаются социальная изоляция, контроль и агрессия. Проявления супружеского насилия часто связаны с девиантным поведением одного из супругов, употреблением алкоголя и наркотиков. Эксперты выяснили, что мужчинам-агрессорам характерны депрессия, деспотичность, одержимость, ревность, зависимость от психоактивных веществ, отсутствие работы, низкий уровень дохода. Женщинам-жертвам присущи психологическая зависимость, низкая самооценка, традиционные установки, социальная и общественная пассивность.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Результаты многих социологических исследований и официальные статистические данные подтверждают актуальность проблемы домашнего насилия в отношении женщин. Большинство преступлений происходит в пределах дома и связаны родственными узами. Ежегодно более 14 тыс. женщин погибает от рук семейного партнера, 38 % убийств в семье в отношении женщин совершают мужчины-агрессоры. Так, опрошенные 35 % россиянок отметили проявления насилия именно со стороны партнера. Также необходимо отметить, что 79 % убийств совершили российские женщины в отношении своих насильников-партнеров, 83 % женщин, осужденных за убийство, защищались от своих мужчин. В России 75 % пострадавших от домашнего бытового насилия составляют женщины [6].

По результатам социологического опроса населения, проведенного Левада-Центр в 2020 г., каждая третья россиянка информирована о случаях насилия в их окружении, среди мужчин этот показатель информированности составляет 19 %. Супружеское насилие является серьезной социально значимой проблемой российского общества – так считают 61 % опрошенных. 31 % опрошенных отмечают, что состояние данной проблемы преувеличено, и выступают против какой-либо защиты женщин от насилия в семье. Противники законодательной защиты прав женщин-жертв супружеского насилия аргументировали свою позицию тем, в современной Российской Федерации (далее – РФ) отсутствует такое социальное явление, как домашнее насилие. В настоящее время в РФ значительная часть населения не замечают или не хотят замечать проявления насильственных действий, связанных родственными узами. Тем не менее большинство опрошенных россиян (79 %) выступают «за» принятие такого нормативного документа [7; 8].

Женщины, выросшие в патриархальной семье, где вся власть концентрировалась в руках жесткого отца, более подвержены избиению со стороны своего партнера. Порой у женщин возникает привыкание к насилию вне зависимости от его вида, который применяет агрессор. Для этой группы женщин уход от мужчины, применяющего насильственные действия, не принят, так как общество относится с осуждением к таким женщинам, вследствие чего они выбирают терпимость к любым видам насилия [9].

В условиях современных реалий общественного развития происходит изменение поведения женского населения в РФ. Женщины стали более эмансипированными, самостоятельными, активными субъектами общественной жизни. Сегодня в приоритете у женщин профессиональная карьера и собственный личностный рост. Многие сочетают семью и профессиональную сферу: они наравне с мужчинами зарабатывают, обеспечивают семью, строят карьеру, самоутверждаются, то есть происходит тем самым самореализация и социальная активность женщины [10]. Поскольку женщина стала экономически и социально независимой и активной личностью, взаимоотношения с мужчинами она стремится строить на партнерских началах.

Необходимо отметить, что ситуация с насилием в семье резко ухудшилась в период всемирной пандемии COVID-19. По всему миру возросло число жалоб на домашнее насилие (в РФ – с 15 % до 24 %). Находясь в замкнутом пространстве, люди стали больше времени проводить вместе, что послужило причиной возникновения семейных конфликтов. Агрессоры сложившуюся ситуацию с карантином обратили в свою пользу: в условиях изоляции им стало легче контролировать свою жертву, так как женщины были напуганы и пребывали в постоянном стрессе из-за страха потерять работу.

Согласно утверждениям представителей общественных организаций, в РФ увеличилось количество обращений в социальные службы: 69,5 % женщин отметили, что во время самоизоляции ситуация в семье ухудшилась и появились конфликты [11]. При обращении в правоохранительные органы за помощью женщины в основном получали отказ, так как полиция ссылалась на карантинные мероприятия. Тем не менее все организационные структуры – социальные, правоохранительные, здравоохранительные, психиатрические службы – должны работать в соответствии с законодательными нормами [12]. Каждая женщина, пережившая домашнее насилие во время изоляции, должна была получить необходимую помощь.

В марте 2020 г. Организация объединенных наций обратилась к странам-участницам с призывом принять усиленные меры по предотвращению домашнего насилия во время карантина. В РФ действенных мер принято не было, так как насилие в семье не является уголовным преступлением.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день ни одна женщина не застрахована от насилия в семье, что является проблемой мирового масштаба, которую трудно решить самостоятельно. Женщины всего мира ежедневно подвергаются физическому, социальному, психологическому, сексуальному, экономическому и многим другим видам насилия. Данную проблему можно решить лишь в тесном взаимодействии с правоохранительными органами, учреждениями здравоохранения, социальной защиты и образования.

Можно заключить, что семейное насилие является остросоциальной проблемой мирового уровня, которую необходимо решать немедленно. Полностью избавиться от насилия в семье не получится, поэтому важно разрабатывать и применять на практике технологии социальной работы по профилактике семейного насилия. Важным моментом является постоянное информирование населения о существовании данной проблемы. Изменяя менталитет народов по отношению к домашнему насилию, можно найти наиболее эффективный метод борьбы с ним.

Следует отметить, что в российском обществе обсуждается законопроект, направленный на профилактику семейно-бытового насилия. Необходимость данного документа обусловлена увеличением масштабов домашнего насилия, особенно в последние годы, с момента начала пандемии COVID-19.

Библиографический список

1. Всемирная организация здравоохранения. *Насилие в отношении женщин*. <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/violence-against-women> (дата обращения: 14.06.2023).
2. Гаврикова А.В., Ишмуратова Д.Ф., Мигунова Ю.В. и др. *Социальная устойчивость региона: диагностика и проблемы развития*. Уфа: Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН; 2017. 188 с.
3. Садыков Р.М., Большакова Н.Л. Насилие в семье в новых российских реалиях: сущность, виды и причины. *Вестник университета*. 2022;8:171–178. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-8-171-178>
4. Шмакалова А.А., Тихомиров Д.А. Насилие в отношении женщин в семье: история и современность. *Актуальные тенденции развития социально-политических процессов в России*. М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; 2017.
5. Большакова Н.Л. Социально-психологический портрет женщин, подвергшихся насилию: общая характеристика проблемы в скандинавских странах и в России. *Социальная политика и социальное партнерство*. 2021;11:865–873. DOI <https://doi.org/10.33920/pol-01-2111-09>
6. Vawilon. *Статистика насилия*. <https://vawilon.ru/statistika-nasilija/> (дата обращения: 14.06.2023).
7. Левада-Центр. *Насилие над женщинами*. <https://www.levada.ru/2020/04/07/nasilie-nad-zhenshhinami/> (дата обращения: 14.06.2023).
8. Хилажаева Г.Ф. Насилие в семье как социальная проблема современного общества. *Социологические исследования*. 2015;8:61–65.
9. Архипова А.С. Международный опыт противодействия семейному насилию. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2018;7:234–237.

10. Большакова Н.Л., Гайфуллин А.Ю., Мигунова Ю.В. и др. *Семья и дети в России: современное состояние и перспективы развития*. Уфа: Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН; 2016. 212 с.
11. Агентство социальной информации. *Доклад Светланы Громовой и Ольги Карачевой, адвокатов Адвокатской Палаты Санкт-Петербурга, организаций по защите прав женщин: «Зона права», АННА – Центр помощи пострадавшим от домашнего насилия, Консорциум Женских Неправительственных Объединений, Российская Правовая Инициатива (РПИ), «Ты не одна» Сеть взаимопомощи женщин, Центр «Сестры» и Центр «Китеж»*. <https://www.asi.org.ru/wp-content/uploads/2020/07/Doklad-o-domashnem-nasilii-v-usloviyah-COVID-19-v-Rossii-2020-god.pdf> (дата обращения: 14.06.2023)
12. Садыков Р.М., Большакова Н.Л. Насилие в семье: сущность и виды. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2022;7-2(70):81–84. DOI <https://doi.org/10.24412/2500-1000-2022-7-2-81-84>

References

1. World Health Organization. *Violence against women*. <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/violence-against-women> (accessed 14.06.2023).
2. Gavrikova A.V., Ishmuratova D.F., Migunova Yu.V. et al. *Regional social stability: Diagnostics and development problems*. Ufa: Institute of Socio-Economic Research of the Ufa Scientific Center of the Russian Academy of Sciences; 2017. 188 p. (In Russian).
3. Sadykov R.M., Bolshakova N.L. Family violence in the new Russian realities: essence, types and causes. *Vestnik universiteta*. 2022;8:171–178. DOI <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2022-8-171-178> (In Russian).
4. Shmakalova A.A., Tikhomirov D.A. *Violence against women in family: history and modernity. Current trends in socio-political processes development in Russia*. Moscow: Plekhanov Russian University of Economics; 2017. (In Russian).
5. Bolshakova N.L. Socio-psychological portrait of women who have been subjected to violence: general characteristics of the problem in the Scandinavian countries and in Russia. *Social policy and social partnership*. 2021;11:865–873. DOI <https://doi.org/10.33920/pol-01-2111-09> (In Russian).
6. Vawilon. *Statistics of violence*. <https://vawilon.ru/statistika-nasilija/> (accessed 14.06.2023). (In Russian).
7. Levada Analytical Center. *Violence against women*. <https://www.levada.ru/2020/04/07/nasilie-nad-zhenshhinami/> (accessed 14.06.2023).
8. Khilazhaeva G.F. Domestic violence as a social problem of modern society. *Sociological research*. 2015;8:61–65. (In Russian).
9. Arkhipova A.S. International experience of combating domestic violence. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2018;7:234–237. (In Russian).
10. Bolshakova N.L., Gayfullin A.Yu., Migunova Yu.V. et al. *Family and children in Russia: Current state and prospects of development*. Ufa: Institute of Socio-Economic Research of the Ufa Scientific Center of the Russian Academy of Sciences; 2016. 212 p. (In Russian).
11. Social Information Agency. *Report by Svetlana Gromova and Olga Karacheva, lawyers of the St. Petersburg Chamber of Advocates, and organizations for the protection of women's rights*. <https://www.asi.org.ru/wp-content/uploads/2020/07/Doklad-o-domashnem-nasilii-v-usloviyah-COVID-19-v-Rossii-2020-god.pdf> (accessed 14.06.2023)
12. Sadykov R.M., Bolshakova N.L. Domestic violence: essence and types. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2022;7-2(70):81–84. DOI <https://doi.org/10.24412/2500-1000-2022-7-2-81-84> (In Russian).

Самоактуализация и субъектность у молодых мужчин и женщин, ищущих новое место работы

Цветкова Надежда Александровна

Д-р психол. наук, гл. научн. сотр.

ORCID: 0000-0003-0967-205X, e-mail: tsvetkovana@yandex.ru

Научно-исследовательский институт Федеральной службы исполнения наказаний, г. Москва, Россия

Аннотация

Предметом настоящего исследования являются самоактуализация и субъектность мужчин и женщин, ищущих работу, целью – выявление различий. В работе использованы «САТ» Э. Шострома в адаптации Ю.Е. Алепиной и др., тест «УРСА» М.А. Шукиной. В результате проведенного исследования в обеих группах выявлены развитая субъектность и минимум признаков самоактуализации. У мужчин показатель ориентации во времени соответствует уровню личностных нарушений, у женщин он нормативный; у женщин более развита самоподдержка. Признаки самоактуализации у мужчин отмечены только по контактности, у женщин – по контактности, принятию агрессии, гибкости поведения. Доля самоактуализирующихся мужчин составила 13 %, женщин – около 22 %. У мужчин выше уровень субъектности, в структуре которой доминирует креативность, у женщин – целостность. Область применения полученных результатов: прикладная и практическая социальная психология; психологи служб занятости. Перспективы исследования: разработка программ самоактуализации для молодежи, находящейся в поиске нового места работы. Сделан вывод о том, что молодые мужчины и женщины с опытом работы, подыскивая новое место занятости, делают упор на свою субъектность и не спешат включать механизмы самоактуализации, чтобы стать более конкурентоспособными.

Ключевые слова

Молодые мужчины, молодые женщины, поиск новой работы, самоактуализация, субъектность, сравнительный анализ, межгрупповые различия

Для цитирования: Цветкова Н.А. Самоактуализация и субъектность у молодых мужчин и женщин, ищущих новое место работы // Вестник университета. 2023. № 8. С. 214–222.

Self-actualization and subjectiveness in young men and women looking for a new job

Nadezhda A. Tsvetkova

Dr. Sci. (Psy.), Principal Researcher

ORCID: 0000-0003-0967-205X, e-mail: tsvetkovana@yandex.ru

Research Institute of the Federal Penitentiary Service, Moscow, Russia

Abstract

The subject of the research is self-actualization and subjectiveness of men and women looking for a job, and the goal is to identify differences. The article uses the method of psychological testing, i.e. J.E. Aleshina's adaptation of E.L. Shostrom's SAT test and M.A. Shchukina's LPSD test. As a result of the study, both groups have revealed developed subjectiveness and a minimum of signs of self-actualization. In the group of men the indicator of orientation in time corresponds to the level of personality disorders, in the women one it is normative, with more developed self-support. Signs of self-actualization in men are marked only by contact, in women – by contact, acceptance of aggression, and flexibility of behavior. The share of self-actualizing men is 13 %, of women is about 22 %. Men have a higher level of subjectiveness, in the structure of which creativity dominates, and women have integrity. The field of application of the results obtained is applied and practical social psychology, and psychology of employment services. Prospects of the study conclude development of self-actualization programs for young people in search for a new job. The article concludes young men and women with work experience looking for a new place of employment emphasize their subjectiveness and do not hurry to include self-actualization mechanisms to become more competitive.

Keywords

Young men, young women, search for a new job, self-actualization, subjectiveness, comparative analysis, intergroup differences

For citation: Tsvetkova N.A. (2023) Self-actualization and subjectiveness in young men and women looking for a new job. *Vestnik universiteta*, no. 8, pp. 214–222.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность изучения различий в показателях самоактуализации и субъектности у молодых мужчин и женщин, находящихся в поиске нового места работы, обусловлена потребностью объяснить причины их поведения на рынке труда, тех затруднений на их пути к цели, с которыми они сталкиваются, а также выявить те личностные ресурсы, которые увеличили бы их шансы быстро и хорошо трудоустроиться.

Научные исследования проблемы трудоустройства молодежи в последние три года свидетельствуют о сложной ситуации в сфере занятости. Например, это отмечено в публикациях С.Ю. Кочерги [1], Г.Н. Тутускиной, Л.В. Рожковой, Н.В. Корж [2] и др. Средства массовой информации, освещая наиболее выраженные тенденции современного рынка труда и главные страхи россиян в конце 2022 г., дали трудоспособному населению следующий вывод-рекомендацию на 2023 г.: «Держитесь за работу, что бы ни случилось» [3, с. 1]. При этом главным страхом у российских мужчин и женщин в 2022 г. был страх «вовсе не найти новую работу» [3, с. 1]. Однако профессиональная занятость для молодых людей в возрасте от 20 до 30 лет является необходимым условием достижения ими социальной зрелости, становления подлинной субъектности, личностного роста, социальной адаптации, удовлетворенности жизнью.

Чтобы молодые мужчины и женщины смогли реализовать свой личностно-профессиональный потенциал в мало обнадеживающей динамике рынка труда, им, вероятно, требуется повысить уровень субъектности и использовать механизмы самоактуализации (далее – САТ). Однако заметим, что если самоактуализация как средство повышения конкурентоспособности на рынке труда у молодых женщин мало изучена, но все же возможно найти отдельные публикации [4–6 и др.], то у молодых мужчин она почти не изучалась. Есть работы, где употребляется близкое по значению САТ понятие самореализации и отмечены гендерные различия самореализации и самоактуализации [7].

Доктор философии, психолог Ш. Бюллер писала: «Понятие самореализации берет начало у Ф. Ницше и К. Г. Юнга, выступает в различных вариантах у К. Хорни, Э. Фромма, К. Гольдштейна, Ф. Фромм-Райхмана, А. Маслоу и других авторов, пытающихся создать всеохватывающие теории конечных жизненных целей» [8, с. 561]. Она же заметила, что самоактуализация показана тем, «кто промахнулся относительно самого себя, своего предназначения». Когда все в жизни идет своим чередом и она приносит удовлетворение, человеку достаточно самореализации и саморазвития [8]. Благодаря А. Маслоу, К. Роджерсу, В. Франклу, Э. Фромму и другим разработчикам этой теории стало ясно, что самоактуализация может быть глубокой (сущностной) и поверхностной, активной и пассивной, гармоничной и проблемной, энергичной и осторожной и что процессу САТ препятствуют страхи, социальное давление, отсутствие мотивации, враждебность и другие факторы.

Американский психолог и психотерапевт, ученик А. Маслоу Э. Шостром показал путь практического применения данной теории. Его методика изучения самоактуализации как интегративной характеристики личности (тест «САТ») позволяет дифференцировать индивидов с подлинной самоактуализацией (предположительно, доля таких людей в обществе составляет 68 %), псевдосамоактуализацией и самоактуализацией, обусловленной болезненными изменениями психики (больные неврозами, страдающие от психических расстройств) [9]. Кроме того, есть большое количество людей, у которых в данный период жизни вовсе нет признаков САТ (самоактуализации им пока не нужна – они самореализующиеся личности, живущие в ладу с собой и с миром, психически и статистически нормальные люди). Этот же автор дополнил теорию самоактуализации психологией человека-манипулятора, психология и поведение которого принципиально отличают его от человека-актуализатора и самоактуализирующейся личности [9].

Глубокий анализ теории самоактуализации дан отечественным психологом Д.А. Леонтьевым, рассмотревшим САТ в качестве движущей силы личностного развития, но при этом показавшим возможности и ограничения концепций, составляющих ее [10].

Отметим также исследования, отдельные аспекты которых помогают объяснить особенности САТ современных российских молодых мужчин и женщин, – это публикации О.А. Толмачевой «Проблема личностной зрелости и самоактуализации» [11], С.С. Савенышевой с соавторами «Самоактуализация, психологическое благополучие и повседневный стресс в период взрослости», в которой показаны взаимосвязи САТ с психологическим благополучием и повседневным стрессом личности [12], Л.И. Дементий с соавторами «Уровень самоактуализации и адаптационный потенциал как копинг-ресурсы личности на этапе самореализации» [13].

Что касается субъектности, эта интегративная характеристика основательно исследована как свойство индивидуума, которое возникает на определенном этапе онтогенеза, может развиваться всю жизнь и в каждом возрасте является системным качеством личности, обуславливающим специфику ее социального поведения. Представление о субъектности возникло в древности, но вошло в качестве научного термина «в педагогику и психологию с работами С.А. Рубинштейна, А.В. Брушлинского, А.Н. Леонтьева» [14, с. 113]. Первый из перечисленных выше основоположников научной теории субъектности, предложивший методологию изучения этого психологического феномена и разработавший концепцию человека, увидел в индивидууме автора, режиссера и актера собственной жизни. Согласно оригинальной концепции В.А. Петровского, «быть субъектом – это значит производить возможности достижения. Критерий субъектности – соответствие между возможностями, вкладываемыми в процесс, и возможностями, аккумулируемыми в процессе достижения цели. В таком понимании “субъектность” есть искусство обращаться со своими возможностями, обеспечивая их воспроизводство» [15, с. 86].

Применительно к теме данного исследования, под субъектностью молодых мужчин, ищущих новое место работы, понимается уровень их готовности реализовать свое решение, определяемый по шести признакам: активность, автономность, целостность, опосредованность, креативность, самооценочность [16]. Развитая субъектность будет свидетельствовать как о высоком уровне их личностного развития, так и об их готовности к продуктивным действиям, открывающим каждому из них новые перспективы достижения желаемого результата.

Цель настоящего исследования заключается в выявлении различий в показателях самоактуализации и субъектности у молодых мужчин и женщин, находящихся в поиске нового места трудоустройства, поскольку они уже оставили прежнюю работу или ее потеряли/потеряют по причине сокращения штата, а также из-за неудовлетворенности условиями труда и/или заработной платой.

Гипотеза исследования состоит в том, что самоактуализация и субъектность молодых мужчин и женщин в возрасте до 30 лет с опытом трудовой занятости, ищущих новое место работы, различаются по большинству показателей структурных компонентов этих интегративных личностных характеристик, при этом у мужчин выше общий уровень самоактуализации, а у женщин – субъектности.

МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование проводилось в первой половине 2022 г. Выборка формировалась методом случайного выбора путем заполнения Google Forms и в совокупности составила 151 человек в возрасте от 20 до 29 лет. В ней оказалось 77 мужчин и 74 женщины со стажем работы на последнем месте трудоустройства от полугода до 7 лет. Высшее образование имели 76,6 % мужчин и 85,1 % женщин. Были женаты 46,8 % мужчин, 35,1 % имели детей. Процент замужних женщин составил 56,7 %, 48,6 % имели детей. Все участники исследования имели опыт поиска работы, составления резюме, собеседования с работодателями и хотя бы одну ситуацию успешного трудоустройства. Искали новое место работы, будучи профессионально занятыми на постоянной основе, 100 % женщин и 46,8 % мужчин. В качестве метода сбора эмпирических данных применялось психологическое тестирование:

- 1) опросник личностных ориентаций Э. Шострома в адаптации Ю.Е. Алешиной и др.;
- 2) опросник «Уровень развития субъектности личности» М.А. Щукиной.

Математико-статистическая обработка данных осуществлена на основе пакета MS Office Excel, IBM SPSS Statistics 23. Сравнительный анализ выполнен по t-критерию Стьюдента; достоверность различий между процентными долями двух выборок определялась по χ^2 -критерию Фишера. Использовались положения теории субъектности и теории самоактуализации, а также принципы личностно-ориентированного подхода.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Результаты исследования особенностей самоактуализации в мужской и женской выборках сведены в табл. 1. Данные, приведенные в табл. 1, позволяют отметить, что:

- мужская и женская выборки различаются по показателям таких структурных компонентов САТ, как спонтанность, принятие своей агрессии и гибкость поведения (их показатели выше у женщин), самопринятие и контактность (выше у мужчин);
- межгрупповые различия наблюдаются по I основной шкале «Ориентация во времени»: у мужчин ее показатель относится к области регистрации личностных нарушений, а у женщин – к области психической и статистической нормы;

- межгрупповые различия наблюдаются и по II основной шкале «Самоподдержка»: у женщин ее показатель выше;
- признаки САТ у мужчин очевидны лишь по показателю контактности, а у женщин – по контактности, спонтанности, принятию агрессии и гибкости поведения; доля мужчин с САТ почти в два раза меньше (13,0 %), чем доля женщин с САТ (21,6 %); при этом у мужчин выше доля псевдоактуализирующихся путем усиления контактности (32,5 % против 27,0 % у женщин);
- в женской выборке меньше, чем в мужской, доля испытуемых с показателями личностных нарушений по обоим базовым шкалам: «Ориентация во времени» (45,9 % против 49,3 %); «Самоподдержка» (33,8 % против 37,7 %), а также с показателями личностных нарушений по признаку сенситивности (33,8 % против 45,4 %) и гибкости поведения (18,9 % против 25,9 %);
- в мужской выборке меньше, чем в женской, доля испытуемых с показателями личностных нарушений по компонентам «синергия» (25,9 % против 35,1 %) и «ценность самоактуализации» (22,1 % против 29,7 %);
- судя по показателям общего уровня самоактуализации, доля испытуемых с признаками личностных нарушений в мужской выборке ниже (19,5 %), чем доля таких испытуемых в женской выборке (23,0 %). Очевидно, что межгрупповые различия по общему уровню САТ незначительны (4,7 стенов у мужчин и 4,8 стенов у женщин).

Таблица 1

Особенности самоактуализации молодых мужчин и женщин, ищущих новое место работы

Исследуемые компоненты самоактуализации	Уровни								Средние значения по группам (в стенах)	
	Псевдо САТ		САТ		САТ отсутствует		Личностные нарушения			
	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж		
	%		%		%		%			
(10–8 стенов – псевдосамоактуализация; 7,0–5,6 – самоактуализация; 5,5–4,5 – психическая и статистическая норма; меньше 4,0 стенов – психические нарушения (депрессия, невроз, аддикция и др.)									М	Ж
1. Познавательные потребности	13,0	13,5	9,1	13,5	58,4	55,4	19,5	17,6	4,9	4,9
2. Креативность	11,7	10,8	23,3	29,7	42,9	41,9	22,1	17,6	4,9	5,0
3. Сенситивность	3,9	6,8	13,0	21,6	37,7	31,1	45,4	33,8	4,0	4,2
4. Спонтанность	9,1	18,9	35,1	37,8	35,1	23,0	20,7	20,3	5,1	5,6
5. Самоуважение	0	2,7	19,5	10,8	50,6	54,1	29,9	32,4	4,3	4,1
6. Самопринятие	19,5	13,5	18,1	21,6	31,2	27,0	31,2	35,1	4,8	4,4
7. Принятие природы человека	14,3	17,6	15,6	20,3	54,5	43,2	15,6	18,9	4,9	4,9
8. Синергия	6,5	9,5	28,6	21,6	39,0	33,8	25,9	35,1	4,5	4,3
9. Принятие своей агрессии	5,2	9,5	33,8	32,4	27,2	27,0	33,8	31,1	4,6	5,9
10. Контактность	32,5	27,0	28,6	32,4	24,6	28,4	14,3	12,2	6,2	5,9
11. Ценность самоактуализации	3,9	5,4	33,8	35,1	40,2	29,7	22,1	29,7	4,5	4,4
12. Гибкость поведения	9,1	18,9	32,5	39,2	32,5	23,0	25,9	18,9	4,9	5,6
I основная шкала Ориентация во времени	2,6	4,1	10,4	13,5	37,7	36,5	49,3	45,9	3,8	4,1
II основная шкала Самоподдержка	20,8	18,9	23,3	31,1	18,2	16,2	37,7	33,8	4,8	5,2
Общий уровень самоактуализации	1,3	2,7	13,0	21,6	66,2	52,7	19,5	23,0	4,7	4,8

Составлено автором по материалам исследования

Результаты исследования особенностей субъектности в мужской и женской выборках представлены в табл. 2.

Таблица 2

Особенности субъектности молодых мужчин и женщин, ищущих новое место работы

Исследуемые компоненты субъектности	Уровни						Средние значения по группам (в стенах)	
	Низкий		Средний		Высокий			
	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж
	%		%		%			
1. Целостность / неинтегра­тив­ность	27,3	9,5	63,6	56,7	9,1	33,8	6,8	7,2
2. Самоценность / малоценность	11,7	6,8	45,4	55,4	42,9	37,8	7,1	7,1
3. Автономность / зависимость	13,0	13,5	59,7	71,6	27,3	14,9	6,7	6,6
4. Активность / реактивность	10,4	9,5	51,9	66,2	37,7	24,3	6,9	6,7
5. Креативность / репродуктивность	2,6	8,1	57,1	66,2	40,3	25,6	7,2	6,9
6. Опосредованность / непосредственность	2,6	6,8	59,7	64,9	37,7	28,4	7,1	6,8
Общий уровень субъектности	1,3	2,7	74,0	83,8	24,7	13,5	7,2	6,8

Составлено автором по материалам исследования

Данные, приведенные в табл. 2, позволяют отметить, что:

- группы различаются по показателям целостности (он выше у женщин); показатели креативности и опосредованности, а также общего уровня субъектности выше в мужской выборке;
- групповой показатель общего уровня субъектности в мужской выборке относится к области высоких значений, в женской – к области значений среднего уровня с тенденцией к высокому;
- в мужской группе доминирующим структурным компонентом субъектности является креативность, в женской – целостность;
- в мужской выборке выше среднего развитыми показателями являются креативность, самооценność, опосредованность, в женской – целостность и самооценность.

ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В ходе проведенного исследования автору удалось прийти к следующим выводам.

1. Группы сходны по показателям общего уровня самоактуализации (4,7 стена в мужской выборке и 4,8 стена – в женской), которые относятся к области значений «психическая и статистическая норма» и свидетельствуют о том, что для обеих выборок самоактуализация не характерна. Группы сходны по показателям ряда частных компонентов САТ – это «познавательные потребности», «креативность», «сенситивность», «самоуважение», «принятие природы человека», «синергия», «ценность самоактуализации».
2. Высокий уровень значимости различий ($p \leq 0,01$) обнаружен по двум компонентам САТ – принятие своей агрессии и гибкость поведения, а также по доле испытуемых: с признаками самоактуализации; личностными нарушениями по признаку сенситивности и гибкости поведения; с показателями личностных нарушений по признаку синергии и ценности самоактуализации.
3. Статистически значимый результат (значимость различий $p \leq 0,05$) получен по следующим компонентам САТ: спонтанность, самопринятие, контактность; по обоим базовым шкалам – «Ориентация во времени и «Самоподдержка», а также по доле псевдосамоактуализирующихся по контактности и доле испытуемых с показателями личностных нарушений, связанных с ориентацией во времени и самоподдержкой.
4. Высокий уровень значимости различий ($p \leq 0,01$) обнаружен по общему уровню субъектности и его частному компоненту – целостности; статистически значимый результат (значимость различий $p \leq 0,05$) получен по креативности и опосредованности.

5. В отличие от женской выборки мужская в целом характеризуется высоким уровнем субъектности, доминирующим компонентом которого является креативность; более высокими уровнями креативности и опосредованности, но более низким – целостности в структуре субъектности; более высоким уровнем развития таких ее компонентов, как креативность, самооценność, опосредованность, и относительно менее развитой автономностью. В отличие от женской мужская выборка характеризуется меньшей долей самоактуализирующихся личностей и самоактуализацией лишь по контактности. Для нее в большей степени характерны личностные нарушения, связанные с ориентацией во времени; более высокий уровень самопринятия и контактности и более низкие уровни спонтанности, принятия своей агрессии и гибкости поведения. В ней больше доля испытуемых с показателями личностных нарушений, связанных с ориентацией во времени и самоподдержкой, сенситивностью и гибкостью поведения. В то же время в мужской выборке меньше доля испытуемых с показателями личностных нарушений по компонентам «синергия» и «ценность самоактуализации», но больше доля испытуемых с псевдосамоактуализацией путем усиления контактности.

6. В отличие мужской выборки женская характеризуется умеренным уровнем субъектности, доминирующим компонентом которого является достаточно высоко развитая целостность, за которой следует так же высоко развитая самооценność. Женская выборка характеризуется большей долей самоактуализирующихся личностей и меньшей – испытуемых, злоупотребляющих установлением контактов (с псевдосамоактуализацией по данному признаку), а также признаками самоактуализации не только по контактности, но и по спонтанности, принятию агрессии и гибкости поведения. В ней меньше признаков личностных нарушений, связанных с ориентацией во времени и самоподдержкой, но больше доля испытуемых с показателями личностных нарушений по компонентам «синергия» и «ценность самоактуализации».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выдвинутая в начале исследования гипотеза о том, что самоактуализация и субъектность у молодых мужчин и женщин в возрасте до 30 лет с опытом трудовой занятости, ищущих новое место работы, различаются по показателям большинства их структурных компонентов, при этом у мужчин выше общий уровень самоактуализации, а у женщин – субъектности, не нашла своего полного подтверждения. Межгрупповые различия по показателям некоторых структурных компонентов САТ и субъектности действительно были обнаружены, однако по общему уровню САТ их не установлено, а общий уровень субъектности достоверно выше у мужчин.

В итоге можно заключить, что особенность мужской выборки состоит в том, что обследованные мужчины, имея высокий общий уровень субъектности и доминирующую креативность в ее структуре, самоактуализируются преимущественно путем интенсификации контактности. Особенность женской выборки заключается в умеренно развитой субъектности, но в высокоразвитых целостности и самооценности в ее структуре, а также в более выраженной самоактуализации в процентном соотношении с мужской выборкой и структурно.

Субъектность является базовой предпосылкой сущностной самоактуализации, проявляясь в женской выборке достаточно развитой, а в мужской – высокой. Вполне вероятно, по этой причине молодые мужчины и женщины с опытом работы, подыскивая новое место занятости, пока это возможно, делают упор именно на субъектность (в таком случае ничего не нужно менять в себе). Однако в сложившихся условиях, чтобы стать более конкурентоспособными на рынке труда, требуется перерастить уровень психической и статистической нормы и выйти на уровень сущностной самоактуализации, а также, помимо контактности, развить и проявить и другие ее признаки (нужна «работа над собой»). Судя по полученному нами результату, от психологов служб занятости требуется готовность оказать содействие молодым людям в осознании и решении этой задачи.

Библиографический список

1. Кочерга С.Ю. Трудоустройство молодежи: особенности, проблемы, пути решения. *Вестник экспертного совета*. 2021;4(27):52–57.
2. Тутускина Г.Н., Рожкова Л.В., Корж Н.В. Молодежь на рынке труда в современных условиях: проблемы трудоустройства и занятости. *Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки*. 2021;4(60):67–77. DOI <https://doi.org/10.21685/2072-3016-2021-4-7>

3. Известия. Стали известны главные страхи россиян при поиске работы. <https://iz.ru/1393022/2022-09-09/stali-izvestny-glavnye-strakhi-rossii-an-pri-poiske-raboty> (дата обращения: 28.05.2023).
4. Путилова О.В., Виндекер О.С., Лиходед А.А. Возрастные особенности самоактуализации и жизнестойкости у женщин. *Известия Уральского федерального университета. Серия 1: Проблемы образования, науки и культуры*. 2018;1(171):104–113.
5. Зенкова О.А. Исследование региональных гендерных особенностей выбора профессии, трудоустройства и социальной адаптации образованных молодых женщин. *Вопросы управления*. 2021;5(72):52–64. DOI <https://doi.org/10.22394/2304-3369-2021-5-52-64>
6. Круглинская Т.В., Вахидова Л.В. Взаимосвязь субъектности со степенью удовлетворенности жизнью женщин: анализ экспериментальной работы. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2022;(6-1):116–123. DOI <https://doi.org/10.24412/2500-1000-2022-6-1-116-123>
7. Плотникова Е.С., Гордеева В.В. Гендерные различия самореализации и самоактуализации. *Азимут научных исследований: педагогика и психология*. 2020;2(31):358–362. DOI <https://doi.org/10.26140/anip-2020-0902-0087>
8. Buhler Ch. Theoretical observations about life's basic tendencies. *American Journal of Psychotherapy*. 1959;3(13):561–581.
9. Шостром Э.Л. Человек-манипулятор. *Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации [Man, the manipulator: The inner journey from manipulation to actualization]*. Пер. с англ. Н. Шевчука, Р. Кучкаровой. М.: Апрель-Пресс; 2002. 190 с.
10. Леонтьев Д.А. Самоактуализация как движущая сила личностного развития: историко-критический анализ. В кн.: Леонтьев Д.А. (ред.). *Современная психология мотивации*. М.: Смысл, 2002. С. 13–46.
11. Толмачева О.А. Проблема личностной зрелости и самоактуализации. Гуманистический взгляд. *Психология и психотехника*. 2015;6:602–610. DOI <https://doi.org/10.7256/2070-8955.2015.6.15110>
12. Савеныхшева С.С., Головей А.А., Петраш М.Д., Стрижницкая О.Ю. Самоактуализация, психологическое благополучие и повседневный стресс в период взрослости. *Вестник Кемеровского гос. университета*. 2019;1(77):130–140. DOI <https://doi.org/10.21603/2078-8975-2019-21-1-130-140>
13. Дементий Л.И., Маленов А.А., Маленова А.Ю. Уровень самоактуализации и адаптационный потенциал как копинг-ресурсы личности на этапе самореализации. *Сибирский психологический журнал*. 2020;78:80–98. DOI <https://doi.org/10.17223/17267080/78/5>
14. Ершова О.В. Понятие субъектности. *Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук*. 2018;6(12):113–115.
15. Петровский В.А. Субъектность как состоятельность. Психология. *Журнал Высшей школы экономики*. 2015;3(12):86–130.
16. Щукина М.А. Опросник «Уровень развития субъектности личности (УРСЛ)»: руководство по применению: метод. пособие. Тюмень: Тюменский гос. ун-т; 2005. 45 с.

References

1. Kocherga S.Y. Employment of youth: features, problems, ways of solutions. *Bulletin of the Expert Council*. 2021;4(27):52–57. (In Russian).
2. Tuguskina G.N., Rozhkova L.V., Korzh N.V. Youth in modern labor market: problems of placement and employment. *University proceedings. Volga region. Social sciences*. 2021;4(60):67–77. DOI <https://doi.org/10.21685/2072-3016-2021-4-73> (In Russian).
3. Izvestia. Main fears of Russians when looking for a job have become known. <https://iz.ru/1393022/2022-09-09/stali-izvestny-glavnye-strakhi-rossii-an-pri-poiske-raboty> (accessed 28.05.2023). (In Russian).
4. Putilova O.V., Vindeker O.S., Likhoded A.A. Age features of self-actualization and hardiness among women. *Izvestia Ural Federal University Journal. Series 1. Issues in Education, Science and Culture*. 2018;1(171):104–113. (In Russian).
5. Zenkova O.A. The study of regional gender characteristics of the choice of profession, employment and social adaptation of educated young women. *Management issues*. 2021;5(72):52–64. DOI <https://doi.org/10.22394/2304-3369-2021-5-52-64> (In Russian).
6. Kruglinskaya T.V., Vakhidova L.V. The relationship of subjectivity with the degree of satisfaction with women's lives: an analysis of experimental work. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2022;(6-1):116–123. DOI <https://doi.org/10.24412/2500-1000-2022-6-1-116-123> (In Russian).
7. Plotnikova E.S., Gordeeva V.V. Gender differences of self-realization and self-actualization. *Azimuth of Scientific Research: Pedagogy and Psychology*. 2020;2(31):358–362. DOI <https://doi.org/10.26140/anip-2020-0902-0087> (In Russian).
8. Buhler Ch. Theoretical observations about life's basic tendencies. *American Journal of Psychotherapy*. 1959;3(13):561–581.
9. Shostrom E.L. *Man the manipulator: the inner journey from manipulation to actualization*. Bantam Books; 1968. 189 p.
10. Leontiev D.A. Self-actualization as a driving force of personal development: historical and critical analysis. In: Leontiev D.A. (ed.). *Modern psychology of motivation*. Moscow: Smysl; 2002. Pp. 13–46. (In Russian).
11. Tolmacheva O.A. The problem of personal maturity and self-actualization. Humanistic approach. *Psychology and Psychotechnics*. 2015;6:602–610. DOI <https://doi.org/10.7256/2070-8955.2015.6.15110> (In Russian).

12. Savenysheva S.S., Golovey L.A., Petrash M.D., Strizhitskaya O.Yu. Self-actualization, psychological well-being and daily hassles during adulthood. *The Bulletin of Kemerovo State University*. 2019;1(77):130–140. DOI <https://doi.org/10.21603/2078-8975-2019-21-1-130-140> (In Russian).
13. Dementiy L.I., Malenov A.A., Malenova A.Yu. Self-actualization level and adaptation potential as personality coping resources at the stage of self-realization. *Siberian Journal of Psychology*. 2020;78:80–98. DOI <https://doi.org/10.17223/17267080/78/5> (In Russian).
14. Ershova O.V. The concept of subjectivity. *Actual problems of humanities and socio-economic sciences*. 2018;6(12):113–115. (In Russian).
15. Petrovsky V.A. Subjectness as possibleness. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics*. 2015;3(12):86–130. (In Russian).
16. Shchukina M.A. *The Level of Personality Subjectivity Development (LPSD) Questionnaire: application guide*. Tyumen: Tyumen State University Publ. House; 2005. 45 p. (In Russian).