



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Том 14, № 2, 2021

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
рекомендованных ВАК Министерства науки и высшего образования
Российской Федерации

Цель журнала — служить научной площадкой для обсуждения широкого круга вопросов, связанных с эффективным развитием экономики и предпринимательства в России и за рубежом.

Задачи журнала:

- публикация результатов научных исследований и практических достижений в области экономики, финансов, менеджмента, социально-культурных аспектов предпринимательства;
- формирование тематических научных площадок для обмена мнениями, предложениями и опытом между учеными из разных регионов России и стран мира;
- содействие молодым ученым в повышении качества их публикаций;
- продвижение и индексирование опубликованных научных работ в ведущих базах цитирования.

Учредитель журнала: Автономная некоммерческая организация высшего образования «Российская академия предпринимательства» (АНО ВО «РАП»).

Издается с 2004 г.

Периодичность: 4 выпуска в год

www.pp-mag.ru

Москва
2021



ISSN 2073-9885

Russian Academy of Entrepreneurship

ENTREPRENEUR'S GUIDE

Scientific and Practical Edition

Vol. 14, No. 2, 2021

Included to the List of the reviewed scientific magazines and editions
recommended by Highest Certifying Commission
of the Ministry of Science and High Education of the Russian Federation

The purpose of the journal is to serve as a scientific platform for discussion of a wide range of issues related to the effective development of economy and entrepreneurship in Russia and abroad.

Journal's tasks:

- Publication of the results of scientific research and practical achievements in the field of economics, finance, management, socio-cultural aspects of entrepreneurship;
- Formation of thematic scientific platforms for exchange of views, proposals and experience between scientists from different regions of Russia and countries of the world;
- Assisting young scientists in improving the quality of their publications;
- Promotion and indexing of published scientific works in leading citation bases.

Founder: Non-profit organization of high education «Russian Academy of Entrepreneurship».

Published since 2004

Frequency: Quarterly

www.pp-mag.ru

Moscow
2021

Путеводитель предпринимателя Putevoditel' predprinimatel'ya

Научно-практическое издание

Главный редактор

Балабанов Владимир Семенович — доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Президент, АНО ВО «Российская академия предпринимательства», Москва, Россия

Редакционный Совет

Башишин Владимир — PhD, профессор Паневропейского университета, Братислава, Словакия

Власов Анатолий Александрович — доктор юридических наук, профессор, действительный член Российской академии юридических наук (РАЮН), профессор Кафедры международного частного и гражданского права Московского государственного института международных отношений Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО МИД РФ), Москва, Россия

Высоцкая Наталия Владимировна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория и менеджмент» Российского университета транспорта (МИИТ), Москва, Россия

Корчагин Александр Юрьевич — доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры криминалистики Кубанского государственного аграрного университета им. И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия

Кошкин Виталий Исаевич — доктор экономических наук, профессор, профессор Самарского Института — Высшей школы приватизации и предпринимательства, Самара, Россия

Миллерман Александр Самуилович — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансы и страхование» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), вице-президент АО «Санкт-Петербургская Международная Товарно-сырьевая Биржа», Москва, Россия

Мысляева Ирина Николаевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и управление в космической отрасли» Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Сахарнов Юрий Викторович — доктор экономических наук, профессор, Президент Некоммерческого партнерства «Международная Лига производителей и потребителей», Москва, Россия

Редакционная Коллегия

Председатель Редакционной Коллегии

Балабанова Анна Владимировна — доктор экономических наук, профессор, ректор АНО ВО «Российская академия предпринимательства», Москва, Россия

Ахметов Лерик — доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию АНО ВО «Российская академия предпринимательства», Москва, Россия

Бабенкова Светлана Юрьевна — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра арабских и исламских исследований Института востоковедения РАН, Москва, Россия

Бычкова Светлана Михайловна — доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет», Санкт-Петербург, Россия

Гладкова Вера Егоровна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансы, кредит и страхование» АНО ВО «Российская академия предпринимательства», Москва, Россия

Журавлев Геннадий Терентьевич — доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория, мировая экономика, менеджмент и предпринимательство» АНО ВО «Российская академия предпринимательства», Москва, Россия

Юденков Юрий Николаевич — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственной политики МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Entrepreneur's Guide

Scientific practical edition

Editor-in-Chief

Balabanov Vladimir S. — Doctor of Science (Economics), Professor, Honored worker of Science of Russian Federation, President, Russian Academy of Entrepreneurship, Moscow, Russian Federation

Editorial Council

Bachishin Vladimir — PhD, Professor of Pan-European University, Bratislava, Slovakia
Vlasov Anatoliy A. — Doctor of Science (Jurisprudence), Professor, Member of the Russian Academy of Legal Sciences, Professor of the International Private and Civil Law Chair of the Moscow State Institute of International Relations of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (MGIMO), Moscow, Russia

Vysotskaya Natalia V. — Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of Economic Theory and management Chair of Russian University of Transport (MIIT), Moscow, Russia

Korchagin Alexander Yu. — Doctor of Science (Jurisprudence), Professor, Professor of Criminalistics Chair of I.T. Trubilina Cuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Koshkin Vitaliy I. — Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Samara Institute — Higher school of privatization and entrepreneurship, Samara, Russia

Millerman Alexander S. — Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of Finance and Insurance Chair of Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, Vice-President of St. Petersburg International Commodity Exchange, Moscow, Russia

Myslyayeva Irina N. — Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of Economics and governance in the space industry Chair of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Sakharnov Yu. V. — Doctor of Science (Economics), Professor, President of the International League of producers and consumers, Moscow, Russia

Editorial Board

Chairman of Editorial Board

Balabanova Anna V. — Doctor of Science (Economics), Professor, Rector of Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Akhmetov Lerik — Doctor of Science (Economics), Professor, prorector of Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Babenkova Svetlana Yu. — Candidate of Science (Economics), Senior research associate of Center of the Arab and Islamic researches, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Bychkova Svetlana M. — Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of «Accounting and auditing» Chair of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Saint-Petersburg State Agrarian University», Saint-Petersburg, Russia

Gladkova Vera E. — Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Finance, Credit and Insurance Chair of Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Zhuravlev Gennadiy T. — Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), Professor, Professor of Economic theory, world economy, management and entrepreneurship Chair of Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Yudakov Yuriy N. — Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of State Policy Chair of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Содержание

Цифровизация экономики

Оригинальные статьи

В. Г. Сероокий

Эффективность внедрения современных финансовых технологий
и практику коммерческого банка 11

Е. А. Синельникова

Актуальные тренды развития
и выбор инструментов интернет–маркетинга 20

О. А. Скиба

Информационные технологии в банковской сфере 28

Финансово–кредитные инструменты повышения качества экономического роста

Оригинальные статьи

Ю. М. Акмалетдинова, П. А. Дудкина

Эффективность финансирования научных центров
и технических инноваций 34

Р. Н. Ботавина

К вопросу о системном подходе в малом бизнесе 44

М. И. Морозова, Н. А. Лазарева, Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина

Проблемные вопросы учета и анализа
финансовых результатов 51

Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Л. Н. Куцина, Н. В. Шлянникова

Оценка инвестиционной привлекательности региона 62

С. С. Репин

Тенденции развития экономической теории
и экономической науки 71

Э. В. Соболев

Трансформация экономических кризисов:
содержательное постоянство в меняющихся формах 78

Страхование дело

Оригинальные статьи

У. Т. Кадыркулов, К. А. Ажекбаров

Страхование в Евразийском экономическом союзе 86

Взаимодействие государства и гражданского общества

Оригинальные статьи

А. К. Ибраева, Д. М. Акишева, К. С. Адильбаев

Теоретико-методические основы оценки степени депрессивности
региональных систем 98

В. В. Никишин

Информационное обеспечение государственного администрирования
в сфере экономики знаний и постиндустриального общества 107

И. А. Прудников, А. М. Ротарь

Государственно-частное партнерство
как драйвер роста современной экономики 123

Е. А. Сорокин

Организационно-экономический механизм реализации функций
государственного стратегического контроллинга
на промышленных предприятиях 132

Отраслевое предпринимательство в экономике России

Оригинальные статьи

В. В. Балакирев, Е. Ю. Камчатова

Риски при осуществлении экспортных поставок МСП 140

М. Ю. Краснова

Коммерциализация футбольной индустрии:
что объединяет и различает в предпринимательской деятельности
международные и российские футбольные организации 150

Н. Ю. Прачева

Оптимизация затрат на предприятии.
Эффективные стратегии для бизнеса 164

Р. В. Хачатрян

Ресторанный бизнес: тенденции и возможности в эпоху Covid-19 170

**Социокультурные аспекты
предпринимательской деятельности**

Оригинальные статьи

Nabaz Nawzad Abdullah, Masayu Binti Othman

Investigating the Limitations of Integrated Tasks
on Youth Entrepreneurship in Kurdistan Region 179

П. М. Абрамян

Перспективы развития мотивации персонала
с помощью финансовых инструментов (ESOP) 191

А. П. Егоршин, И. В. Гуськова, А. А. Троицкая

Методика расчета интегрального показателя
трудового потенциала организации 200

Н. В. Филоненко

Цифровые физкультурно-оздоровительные технологии
в аспекте повышения работоспособности трудящихся
(зарубежный и российский опыт) 212

М. А. Южанин

Интернет-зависимость
как социально-психологическая проблема общества XXI века 225

Content

Digitalization of economy

Original articles

V. G. Serookiy

The effectiveness of the adoption of modern financial technologies
in the practice of a commercial bank 11

E. A. Sinelnikova

Current development trends and the choice
of Internet marketing tools 20

O. A. Skiba

Information technologies in the banking sector 28

Financial and credit instruments of improvement the quality of economic growth

Original articles

Y. M. Akmaletdinova, P. A. Dudkina

Funding efficiency of science centers
and technical innovations 34

R. N. Botavina

On the question of the system approach in small business 44

M. I. Morozova, N. A. Lazareva, N. V. Moskalenko, T. N. Sharonina

Problematic issues of accounting and analysis
of financial results 51

N. V. Moskalenko, T. N. Sharonina, N. V. Kutsina, N. V. Shlyannikova

Assessment of the investment attractiveness of the region 62

S. S. Repin

Trends in the development
of economic theory and economic science 71

E. V. Sobolev

The Transformation of Economic Crises:
Meaningful Constancy in Changing Forms 78

Insurance business

Original articles

U. T. Kadyrkulov, K. A. Ajekbarov

Insurance in the Eurasian Economic Union (EAEU) 86

The State and civil society Interaction

Original articles

A. K. Ibraeva, D. M. Akisheva, K. S. Adilbaev

Theoretical and methodological bases for assessing
the degree of depressiveness of regional systems 98

V. V. Nikishin

Information support of public administration in the field
of the knowledge economy and post-industrial society 108

I. A. Prudnikov, A. M. Rotary

Public-private partnership as a driver
of the growth of the modern economy 123

E. A. Sorokin

Organizational and economic mechanism for implementing
the functions of state strategic controlling at industrial enterprises 132

Industry entrepreneurship in the Russian economy

Original articles

E. Yu. Kamchatova

Risks in export deliveries of SMEs 141

M. Yu. Krasnova

Commercialization of the football industry:
what unites and distinguishes international
and Russian football organizations in entrepreneurial activity 150

N. Yu. Pracheva

Optimization of costs in the enterprise.
Effective strategies for business 164

R. V. Khachatryan

Restaurant Business: Trends and Opportunities in the Covid-19 Era 170

Socio-cultural aspects of entrepreneurship

Original articles

Nabaz Nawzad Abdullah, Masayu Binti Othman

Investigating the Limitations of Integrated Tasks
on Youth Entrepreneurship in Kurdistan Region 179

P. M. Abramyan

Prospects for the development of staff motivation
using financial instruments (ESOP) 191

A. P. Yegorshin, I. V. Guskova, A. A. Troitskaya

Method of calculating the integral indicator
the labor potential of the organization 200

N. V. Filonenko

Digital physical culture and health technologies in the aspect
of improving the working capacity of workers
(foreign and Russian experience) 212

M. A. Yuzhanin

Internet addiction as a socio-psychological problem
of society in the XXI century 225

Цифровизация экономики / Digitalization of economy

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2021-14-2-11-19>

УДК 336.71

ГРНТИ 06.73.55



В. Г. Сероокий

Студент,

Serookiye.education@mail.ru

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Россия*

Эффективность внедрения современных финансовых технологий в практику коммерческого банка

***Аннотация:** В данной статье автор анализирует результативность внедрения цифровых технологий в традиционную банковскую экосистему на примере одного из ведущих отечественных банков. Предложены направления по минимизации негативного эффекта и развитию конкурентных преимуществ в области финансовых технологий.*

***Ключевые слова:** Финтех, цифровые технологии, банковский сектор, цифровой банкинг, онлайн-услуги, онлайн-платежи, эквайринг, Сбербанк, мобильное приложение.*

V. G. Serookiye

Student,

Serookiye.education@mail.ru

*Faculty of economics and business,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

The effectiveness of the adoption of modern financial technologies in the practice of a commercial bank

***Annotation:** In this article, the author analyzes the effectiveness of the adoption of digital technologies in the traditional banking ecosystem on the example of one of the leading national banks. It also offers directions for minimizing the negative effect and developing competitive advantages in the field of financial technologies.*

Keywords: *Fintech, digital technologies, banking sector, digital banking, online services, online payments, acquiring, Sberbank, mobile application.*

Во времена перманентной цифровизации вопрос адаптации бизнеса под складывающиеся условия приобретает крайнюю актуальность. Данная проблематика не обошла стороной и банковский сектор: с каждым годом уменьшается количество оффлайн отделений филиальной сети, все большая доля оказываемых банковских услуг переходит в онлайн-формат.

В качестве объекта оценки был выбран ПАО «Сбербанк России». Данная организация является крупнейшим российским банком в области финтеха. В розничной торговле центральное место занимает Сбербанк Онлайн (SBOL), который на сегодняшний день является самой популярной платформой онлайн-банкинга в России с более чем 33 миллионами активных пользователей. Сбербанк занимает 3-е место в рейтинге 150 крупнейших эквайеров в мире. В 2019 году в эквайринговой сети банка было совершено более 20,6 млрд. транзакций. С 2017 года банк переместился в мировом в рейтинге с 6-го на 3-е место.

Анализируемая компания предоставляет крайне обширный спектр услуг в сфере финансовых технологий как для частных (Биометрия, ИТ услуги, автотранспорт, трудоустройство, рекламные технологии, логистика и т. д., рис.1), так и для корпоративных клиентов (Онлайн-банкинг, эквайринг, масштабирование, защита бизнеса, рекрутинг, выстраивание процессов и т. д.) Также необходимо отметить, что ежемесячная аудитория приложения Сбербанка составляет 60 млн., являясь одним из ведущих показателей на российском рынке среди мобильных приложений (рис. 2). Тем не менее рынок и его сегменты базовых услуг, на которых специализируется Сбербанк, рассмотрен. Далее приведена аналитика Цифрового Банкинга и Онлайн-Платежей.

Цифровой банкинг

В России насчитывается около 90 млн человек с банковским доступом, которые обслуживаются примерно 440 коммерческими банками. Все эти банки, за исключением Тинькофф банка, в основном обслуживают своих клиентов в физических отделениях, как правило, при поддержке колл-центра, но мало кто из них, кроме нескольких ведущих банков, предлагает хорошо продуманные цифровые онлайн-банковские услуги [1].

Инвестировано
всего на конец 2019
125 млрд руб (2,8% от собств. средств)
вкл. M&A в размере 108 млрд руб

Выручка 2019
Около 70 млрд руб,
35+ млрд руб в части доли Сбербанка



SBERBANK

7 Презентация для инвесторов —

Рис. 1. Перечень услуг ПАО «Сбербанк России», оказываемых частным лицам

Источник: годовой отчет ПАО «Сбербанк» за 2019 год

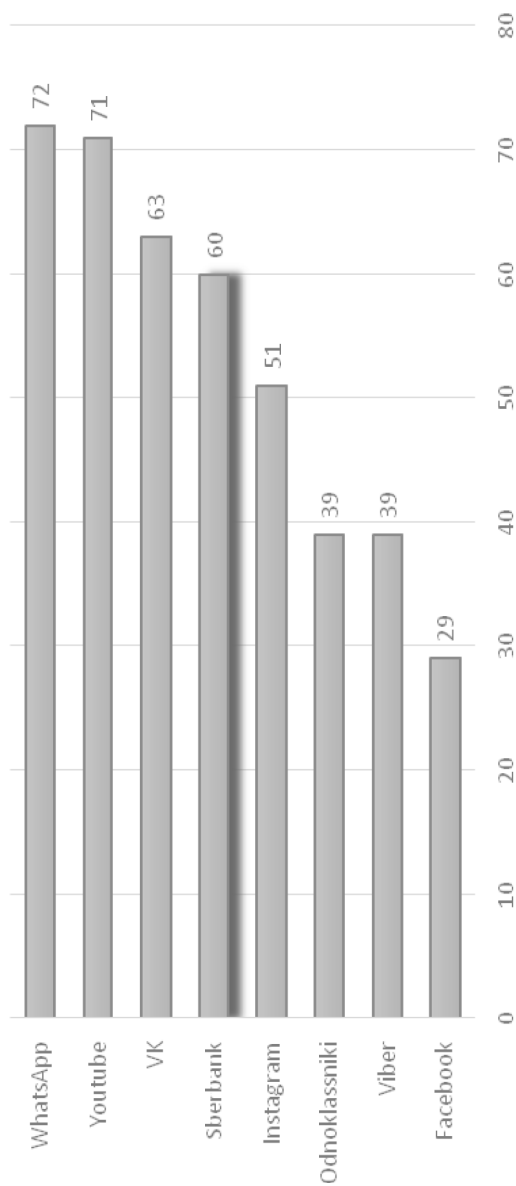


Рис. 2. Топ приложений в России по численности аудитории

Составлено автором на основе годового отчета ПАО «Сбербанк»

По данным исследования ЦБ РФ, около 39% взрослого населения или 46 млн. человек имеют доступ к цифровому банкингу в той или иной форме:

- 31% (36 млн.) имеют доступ к интернет-банкингу,
- 34% (40 млн.) имеют доступ к мобильному банкингу, который далее делится между:
 - анковским обслуживанием через мобильное приложение (24% или 28 млн.);
 - SMS-банкингом (29% или 35 млн.).

Однако не все люди активно пользуются цифровыми банковскими услугами. Например, только 24% взрослого населения использовали дистанционный банкинг для осуществления платежей в течение последних 12 месяцев [3].

Онлайн-платежи

Одним из самых стремительно развивающихся направлений финтеха в России являются онлайн-платежи. Общий объем онлайн-платежей в 2019 году можно оценить примерно в 600 млрд рублей. Опрос интернет-пользователей показал, что цифровой банкинг через персональный компьютер или смартфон является наиболее предпочтительным вариантом для онлайн-платежей (80% пользователей), за которым следуют банковские карты (79%), электронными кошельками пользуются 62% респондентов, а SMS-платежами — 42% [3] (рис. 3).

Основываясь на вышеприведенном анализе, можно заявить, что Сбербанк является компанией-гигантом в сфере финтеха, реализующим колоссальные по объему проекты, для дальнейшего успешного функционирования которого наиболее целесообразно будет акцентировать внимание на следующих 3-х аспектах.

Противодействие киберпреступности. Повышение безопасности и сохранности личных данных клиентов

Сбербанк, являясь лидером на рынке, также является лидером по возникающим проблемам, связанным с мошеннической деятельностью. Способов решения данного вопроса присутствует несколько. Во-первых, необходимо повышать грамотность пользователей касательно кибербезопасности. Многие люди по своей воле содействуют мошенникам, сами не осознавая того. Во-вторых, следует тщательно подходить к вопросу формирования кадрового состава: большое количество личных данных клиентов попадает на чёрный рынок через самих со-

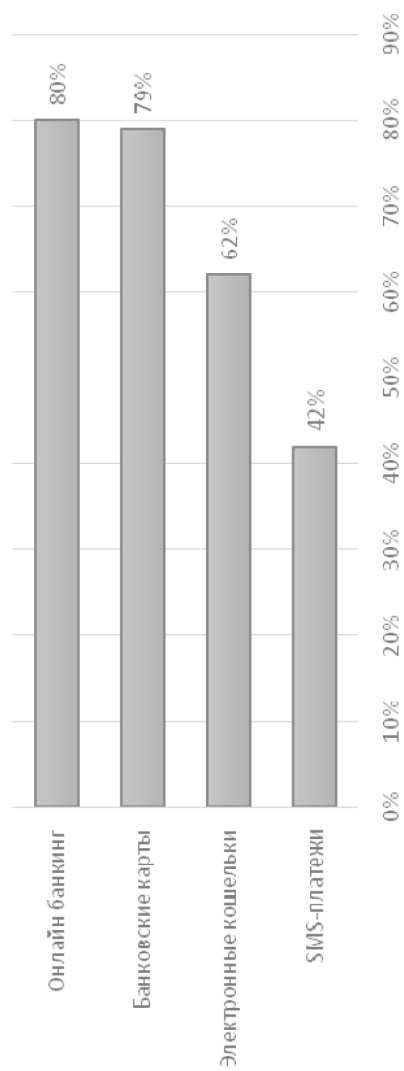


Рис. 3. Наиболее часто выбираемые клиентами способы оплаты

Составлено автором на основе годового отчета ПАО «Сбербанк».

трудников Сбербанка лишь потому, что конкуренты готовы предложить значительную сумму за ценную информацию. Большинство транзакций, осуществляемых при помощи онлайн-банкинга, являются моментальными. Искусственное замедление срока совершения перевода значительно сократит количество случаев мошенничества. Данная практика уже успешно реализуется во многих ведущих европейских банках. Другим действенным способом повышения безопасности является внедрение биометрических технологий. Также снизить риск мошенничества поможет верификация не только клиентов, но и сотрудников банка при взаимодействии с потребителями в формате онлайн.

Чрезмерная диверсификация услуг

Сбербанк, являясь лидером банковской сферы на российском рынке, инвестирует также во многие сторонние сервисы по предоставлению услуг с целью расширения зоны своего присутствия. Данная деятельность, несомненно, является перспективной, однако чрезмерная диверсификация может привести к снижению качества предоставляемых услуг, что, в свою очередь, будет служить основанием потери определенной доли рынка.

Присутствие на вновь появившихся сегментах рынка. Поглощение многообещающих компаний

Сложившиеся высокие темпы развития рынка требуют высокой адаптивности у его участников. Своевременный заход на тот или иной сектор будет служить неоспоримым преимуществом перед менее активными конкурентами в дальнейшем.

На данном рисунке отсутствует одна из наиболее актуальных и быстроразвивающихся сфер на данный момент — онлайн-образование. В условиях пандемии образование через интернет стало приобрело крайнюю популярность среди пользователей. Как у Яндекса, так и у Сбербанка уже есть свои сервисы в цифровом обучении: «Яндекс.Практикум» у Яндекса и «GeekBrains» от MailRuGroup, одним из ключевых акционеров которой является Сбербанк.

Анализ показал, что ПАО «Сбербанк» действительно является задающей вектор развития организацией как в традиционной банковской сфере, так и в цифровом банкинге: первое место в топ-10 интернет банков, первое место в топ-10 мобильных банков, наиболее выбираемый сервис онлайн-оплаты. Как итог — значительное изменение показателей на рынке цифровых банковских услуг имеет прямое сильное

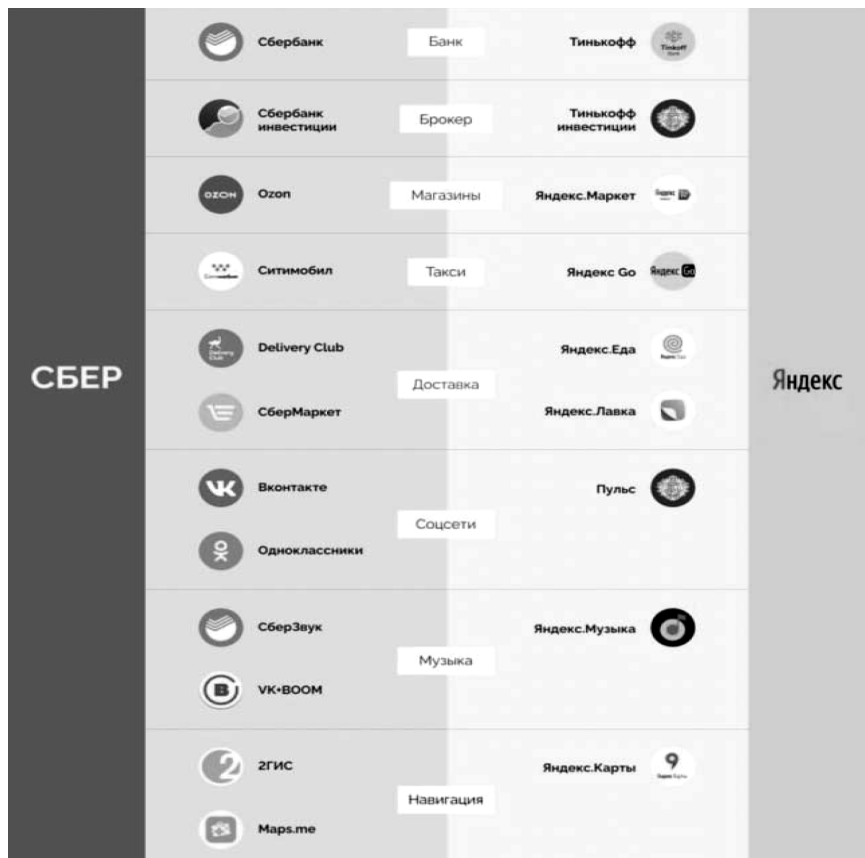


Рис. 4. Конкурирование в смежных отраслях в случае покупки Яндексом «Тинькофф» Банка, а Сбербанком «Ozon»

Источник: https://www.cnews.ru/news/top/2020-06-04_sberbank_proshchaetsya_s_yandeksom).

влияние результативность деятельности компании, что в свою очередь обеспечивает ресурсной базой для дальнейшего развития как самого банка, так и спектра предоставляемых услуг.

Список литературы

1. Russian Financials. Who Innovates Wins: Lifting the Lid on Fintech in Russia. URL: https://drive.google.com/file/d/0B56Aiqs_KNYyWDhjRUQ5MkpNVGs/view (дата обращения: 12.12.2020).

2. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» за 2019 год. URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (дата обращения: 12.12.2020).
3. Сайт Росстат URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 12.12.2020).
4. Сбербанк признан лучшим банком Центральной и Восточной Европы по инновациям в цифровом банкинге. URL: <https://www.sberbank.com/ru/news-and-media/press-releases/article?newsID=7fc9ff6e-afbc-4ab6-967c-1e002d86039b&blockID=7®ionID=77&lang=ru&type=NEWS> (дата обращения: 12.12.2020).
5. Сбербанк – в топ-3 крупнейших эквайеров мира. URL: <https://www.sberbank.com/ru/news-and-media/press-releases/article?newsID=ae54c022-b30b-4948-9ae9-e5090eb8bdbb&blockID=7®ionID=77&lang=ru&type=NEWS> (дата обращения: 12.12.2020).

References

1. Russian Financial. Who Innovates Wins: Lifting the Lid on Fintech in Russia. URL: https://drive.google.com/file/d/0B56Aiqs_KNYyWDhjRUQ5MkpNVGs/view (accessed: 12.20).
2. Annual Report of Sberbank PJSC for 2019. URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (accessed: 12.20).
3. Rosstat website URL: <https://rosstat.gov.ru> (accessed: 12.20).
4. Sberbank is recognized as the best bank in Central and Eastern Europe for innovations in digital banking. URL: <https://www.sberbank.com/ru/news-and-media/press-releases/article?newsID=7fc9ff6e-afbc-4ab6-967c-1e002d86039b&blockID=7&RegionID=77&lang=ru&type=NEWS> (accessed: 12.12.2020).
5. Sberbank is in the top 3 largest acquirers in the world. URL: <https://www.sberbank.com/ru/news-and-media/press-releases/article?newsID=ae54c022-b30b-4948-9ae9-e5090eb8bdbb&blockID=7®ionID=77&lang=ru&type=NEWS> (accessed: 12.12.2020).

Е. А. Синельникова

*Кандидат технических наук, доцент,
alenasin@gmail.com*

*Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития РФ,
Москва, Российская Федерация*

Актуальные тренды развития и выбор инструментов интернет–маркетинга

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, связанные с исследованием инструментов интернет–маркетинга, проанализированы факторы, влияющие на развитие рекламных сетевых технологий. Представлены и обоснованы основные направления исследования рынка, необходимые для формирования оптимального набора интернет–инструментов продвижения продуктов и услуг.

Ключевые слова: интернет–маркетинг, реклама, рынок, мобильная среда, конкуренция, целевой сегмент.

E. A. Sinelnikova

*Cand. Sci. (Tech.), Assoc. Prof.,
alenasin@gmail.com*

*Russian Foreign Trade Academy
of the Ministry for Economic Development of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Current development trends and the choice of Internet marketing tools

Annotation: The article deals with the issues related to the research of Internet marketing tools, analyzes the factors that affect the development of advertising network technologies. The main market research directions necessary for the optimal set of Internet tools formation for promoting products and services are presented and justified.

Keywords: internet marketing, advertising, market, mobile environment, competition, target segment.

В настоящее время любые маркетинговые мероприятия в интернете характеризуются высокой степенью технологичности, поэтому при разработке стратегий продвижения товаров и услуг в сети, особенно при выходе на внешние рынки, необходимо изучать опыт передовых стран в

этой области. Так, по мнению экспертов, главным отличием рынка США от российского, является тот факт, что американским маркетологам приходится действовать на опережение, ими используются продвинутые программы, поисковые машины, социальные сети. Это связано с высокой конкуренцией на рынке, когда любая ошибка, связанная с недостаточным охватом целевого сегмента, может повлечь за собой необратимые последствия. Рынок интернет-маркетинга постоянно растет, происходит интернационализация медиа-структур, многие рекламные агентства оптимизируют рекламные расходы за счет возможности обеспечения непосредственного выхода на выбранный целевой сегмент путем использования разнообразных интернет-каналов.

Необходимо отметить, что одной из ведущих европейских тенденций является разработка трансмедийных коммуникационных платформ, что позволяет максимально быстро распространять информацию среди потребителей. Транснациональные корпорации занимаются разработкой бизнес-моделей по сбору информации о пользовательской среде, систем управления знаниями ¹. Постоянно возрастает роль социальных сетей, например, в России, как и в Европе, они занимают второе место после контекстной рекламы. Не вызывает сомнения, что построение эффективной стратегии развития и бизнес-модели организации и обеспечение ее устойчивости в условиях высокой конкуренции на рынке невозможно без использования современных инструментов продвижения товаров и услуг, основанных на сетевых технологиях ².

С повсеместным развитием интернет-технологий и глобальным трендом перехода всех сфер ведения бизнеса в цифровую среду, различными компаниями все больше внимания уделяется развитию интернет-рекламы. На данный момент ожидается, что в 2021 году расходы на digital рекламу возрастут на 12% и составят примерно 254 млрд. долл., что равняется 50% от мировой доли. Также будет активно развиваться реклама на мобильных устройствах (19%), благодаря популяризации просмотров видео в смартфонах, также возрастет популярность социальных сетей (18,5%). Тот факт, что аудитория интернет-пользователей

¹ Комарова А.В. Стратегические аспекты управления знаниями в транснациональных корпорациях. Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 4. С. 17–26.

² Синельникова Е.А. Современный подход к формированию устойчивой стратегии развития организации. Человек. Общество. Инклюзия. 2016. № 4 (28). С. 65–73.

постоянно увеличивается — количество интернет-пользователей в мире к 2020 году выросло до 4,54 миллиарда, что на 7% больше значения в 2019 году (+ 152 миллиона новых пользователей в сравнении с данными на январь 2019 года) — заставляет бизнес использовать максимально возможный набор инструментов интернет-маркетинга. Разрастается и сама сеть, на данный момент во всемирной паутине насчитывается более 1,8 миллиардов веб-сайтов ³.

Еще одной актуальной тенденцией является переход потребителей в мобильную среду — количество обладателей мобильных телефонов в мире составляет 5,19 млрд., за 2020 год их число увеличилось на 124 миллиона, рост составил 2,4%, на мобильные телефоны теперь приходится больше половины времени, которое люди проводят в Интернете — 50,1% ⁴. На сегодняшний день 92% пользователей имеют возможность выходить в интернет с мобильных устройств, однако по оценкам экспертов 44% всех запросов в Интернете все еще выполняется с десктопов, поэтому при разработке стратегий продвижения продуктов и услуг следует ориентироваться на все типы устройств. Интересен тот факт, что глобальные бюджеты на мобильную рекламу во втором квартале 2020 года выросли на 71% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 8% к первому кварталу. Об этом говорится в исследовании Quarterly Mobile Index компании PubMatic ⁵.

Можно перечислить еще ряд таких существенных факторов, говорящих в пользу перехода на интернет-рекламу, как:

- развитие видеомаркетинга — ожидается, что на долю видео к 2021 году будет приходиться около 80% всего трафика потребителей;
- расширение маркетинга влияния — воздействие лидеров мнения (блогеров, отраслевых экспертов) на решение потребителей;
- развитие различных онлайн-платформ, позволяющих маркетологам автоматизировать многократно повторяющиеся процессы и задачи, такие как управление маркетинговыми каналами, таргетированной рекламой, использовать персонализированный подход, исследуя поведение пользователей;

³ Global Digital Report 2019 — Hootsuite and We Are Social, 2019 [Электронный ресурс] URL: <https://wearesocial.com/global-digital-report-2019>.

⁴ Internet Live Stats. [Электронный ресурс] URL — <https://www.internetlivestats.com/>.

⁵ Mobile Advertising trends. [Электронный ресурс] URL: <https://pubmatic.com/reports/pubmatic-qmi-q1-2020/19/>.

- распространение искусственного интеллекта, который можно использовать для организации различных сервисов.

Российский рынок интернет-рекламы также развивается достаточно быстро, комиссия экспертов Ассоциации Коммуникационных Агентств России (АКАР) каждый год подводит итоги развития рекламного рынка России. К 2019 году интернет-реклама составила 20% от всего объема рынка рекламы. В 2019 году взрослая аудитория Интернета в России увеличилась с 91 млн. до 94,4 млн. человек (с 76,1% до 79,8%).⁶

Все приведенные выше цифры лишь раз доказывают, что в настоящее время любая компания, работая как на внутреннем, так и на внешнем рынке, должна обеспечивать собственную конкурентоспособность, не только предоставляя высокий уровень дифференциации своих продуктов и услуг и имея ценовое преимущество, но и обладая современным набором инструментов их продвижения. Здесь важно учитывать, что многие продукты и услуги пользуются популярностью у широкого сегмента потребителей, в том числе по возрастному признаку.

Поэтому компания должна ответить на следующие вопросы:

- каким будет оптимальный набор инструментов интернет-рекламы для привлечения максимального числа потребителей;
- как мы можем соперничать в сети с ближайшими конкурентами;
- где и как часто необходимо размещать интернет-рекламу;
- какие виды интернет-рекламы и других инструментов лучше всего сочетаются для данного целевого сегмента.

Для решения всех данных вопросов необходимо провести исследование по нескольким направлениям, что позволит максимально точно ответить где и как компания должна продвигаться в интернете с помощью соответствующих инструментов (табл. 1).

Рассмотрим более подробно вышеперечисленные виды анализа, их предполагаемые результаты.

Исследование бизнеса проводится по следующим направлениям: сфера, регионы присутствия компании, существующие методы продвижения, цели интернет-маркетинга, позиционирование компании, клиенты (b2b/b2c). Цели, которые преследуются при продвижении, также определяют набор конкретных инструментов. Необходимо помнить,

⁶ Официальный сайт Ассоциации коммуникационных агентств России. Объемы рынка рекламы за 2010 – 2019 гг. [Электронный ресурс] Режим. доступа: https://www.akarussia.ru/knowledge/market_size.

Таблица 1

Направления исследования для выбора инструментов интернет-маркетинга

Направление	Необходимая информация	Источники данных / инструменты
Исследование бизнеса	Сфера деятельности организации	Сайт компании, внутренняя документация, СМИ
	Регионы присутствия	
	Цели бизнеса и интернет-маркетинга	
	Клиенты	
	Позиционирование компании	
	Основные конкуренты	
Сравнительный анализ маркетинговой активности в Интернете компании и ее конкурентов	Доля бюджета на интернет-рекламу в общем рекламном бюджете	AdIndex, внутренняя документация
	Используемые инструменты интернет-маркетинга	SimilarWeb, Яндекс. Метрика, Google Analytics
	Анализ внешнего вида и функциональности сайта	Сайт компании
	Позиции в поисковых системах	PR-CY.ru
	Размещение контекстной рекламы	AdVse
	Вовлечение аудитории во взаимодействие с брендом, способы удержания клиентов	Группы в социальных сетях
Исследование целевого сегмента	Социально-демографические характеристики	Marketing Index TNS, LI, Яндекс.Метрика, Google Analytics, состав групп в социальных сетях
	Требования к продукту/услуге	MarketingIndex TNS, анализ отзывов о продукте и компании в социальных сетях и на форумах
	Сегментация DigitalLife	MarketingIndex TNS
	Самые посещаемые веб-ресурсы	WebIndex, iStar
Исследование потребительского поведения	Используемые источники информации	ConsumerBarometer
	Вовлечение в процесс выбора	
	Используемые устройства для поиска	
	Рекомендуемые инструменты и характер коммуникации	Матрица Росситера–Перси

что важны такие аспекты, как формирование знания и отношения к продукту или бренду, стимулирование и удержание потребителей, формирование потребительской лояльности, изучение требований к продукту или услуге, их популярность.

В таблице 2 показано, какие инструменты интернет-маркетинга могут быть использованы в достижении конкретных целей продвижения.

Сравнительный анализ маркетинговой активности в Интернете компании и ее конкурентов также чрезвычайно важен для удержания позиции на рынке.

Таблица 2

Распределение инструментов интернет-маркетинга по целям

Инструмент	Формирование			Стимулирование сбыта	Удержание потребителей
	спроса	знания	отношения		
Поисковая оптимизация		+		+	
Контекстная реклама		+		+	
Таргетированная реклама	+			+	+
Баннерная реклама	+	+	+		
Видеореклама	+	+	+	+	
Мобильная реклама	+	+	+	+	
Email-маркетинг	+		+	+	+
SMM	+		+		+
Контент-маркетинг	+	+	+	+	+
Маркетинг влияния	+	+	+	+	
SERM		+	+		

Информация для проведения такого анализа может получена из разных источников. Например, сайт AdIndex.ru составляет рейтинги 1000 крупнейших рекламодателей России с разбивкой рекламных бюджетов по видам медиа — телевидение (региональное, национальное и тематическое), радио, пресса, наружная реклама и Интернет. Такая информация позволяет оценить объемы расходов конкурентов на продвижение в Интернете, сравнить эти значения со среднерыночными показателями и с данными самой компании. Удобный инструмент Similar Web предоставляет возможность анализировать такие показатели, как глобальный, региональный и отраслевой рейтинги сайтов, динамику его посещаемости, географию посетителей, среднее время, которые они проводят на сайте, показатель отказов и другие. Существующие сервисы PR-CY.ru, осуществляющий анализ технической информации сайта с точки зрения ее оптимальной структуры для поисковых систем, и Advse.ru, позволяющий получить статистику из поисковых систем Яндекс и Google об основных рекламодателях в системах контекстной рекламы, представляют собой удобными для сбора информации о конкурентах.

Для подбора инструментов важным представляется специальное исследование целевого сегмента с позиции его медиа предпочтений, возможностей доступа к ресурсам. Здесь можно использовать, например, базу TNS MarketingIndex (M-Index), составленную на основе непрерывного маркетингового исследования потребления товаров и услуг. Альтернативными инструментами изучения целевой аудитории являются счетчики и системы веб-аналитики (Яндекс. Метрика и Google Analytics), группы в социальных сетях и форумы.

В отдельное направление целесообразно вынести именно исследование потребительского поведения, это позволяет оценить степень вовлеченности в процесс покупки и заинтересованности конкретным товаром, выявить особенности в поиске информации, соотношение онлайн и оффлайн покупок. Здесь можно использовать современный инструмент для оценки потребительского поведения при совершении покупки различных товаров Consumerbarometer (он разработан Европейским подразделением Бюро интерактивной рекламы (iABEurope) при содействии исследовательской компании TNS и поисковой системы Google).

Подытоживая все вышесказанное, еще раз хотелось бы подчеркнуть важность комплексного подхода к исследованию и выбору инструментов интернет-маркетинга, который должен опираться на всестороннее изучение целевого рынка, достоверную информацию, собранную ведущими специалистами в данной области. Только такая стратегия поможет обеспечить максимальный охват потребителей и клиенто-ориентированный подход.

Список литературы

1. Комарова А.В. Стратегические аспекты управления знаниями в транснациональных корпорациях. Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 4. С. 17–26.
2. Синельникова Е.А. Современный подход к формированию устойчивой стратегии развития организации. Человек. Общество. Инклюзия. 2016. № 4 (28). С. 65–73.
3. Официальный сайт We Are Social. Отчет: Digital 2019: Глобальное использование интернета ускоряется. [Электронный ресурс]. URL: <https://wearesocial.com/blog/2019/01/>.
4. Официальный сайт InternetLiveStats. [Электронный ресурс] URL: <https://www.internetlivestats.com/>.

5. Официальный сайт PubMatic. Mobile Advertising trends. [Электронный ресурс] URL: <https://pubmatic.com/reports/pubmatic-qmi-q1-2020/19/>.
6. Официальный сайт Ассоциации коммуникационных агентств России. Объемы рынка рекламы за 2010–2019 гг. [Электронный ресурс] URL: https://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/.

References

1. Komarova A.V. Strategicheskie aspekty upravleniya znaniyami v transnatsional'nykh korporatsiyakh. Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik. 2014. № 4. S. 17–26.
2. Sinel'nikova E.A. Sovremennyy podkhod k formirovaniyu ustoichivoi strategii razvitiya organizatsii. Chelovek. Obshchestvo. Inklyuziya. 2016. № 4 (28). S. 65–73.
3. <https://wearesocial.com/blog/2019/01/>.
4. <https://www.internetlivestats.com/>.
5. <https://pubmatic.com/reports/pubmatic-qmi-q1-2020/19/>.
6. https://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/.
7. <http://tns-global.ru>.

О. А. Скиба

Студент,
sk.ol.1999@mail.ru

Факультет информационных технологий и анализа больших данных,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация

Информационные технологии в банковской сфере

Аннотация: В рамках стратегии инноваторского развития большое количество банков время от времени разрабатывают свежие продукты, процессы и технологии, а еще совершенствуют уже существующие. Большая доля инновационных информационных целей приходится на банковский раздел по причине того, что собственно именно банки промышляют дистанционным обслуживанием и в отсутствие информационных технологий им никак не ограничиться. Информационные технологии не только упрощают работу служащих и клиентов, но и защищают важные личные сведения от возможных попыток третьих лиц получить их.

Ключевые слова: банковский сектор, автоматизация, VoIP, блокчейн.

O. A. Skiba

Student,
sk.ol.1999@mail.ru

Faculty of Information Technologies and Big Data Analysis,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation

Information technologies in the banking sector

Annotation: As part of the strategy of innovative development, a large number of Russian banks from time to time develop fresh products, processes and technologies, and also improve existing ones. A large share of innovative information goals falls on the banking section, due to the fact that it is actually banks that are engaged in remote service and in the absence of information technologies they can not be limited in any way. Information technologies not only simplify the work of employees and customers, but also protect important personal information from possible attempts by third parties to obtain it.

Keywords: banking sector, automation, VoIP, blockchain.

Банковский и финансовый сектор в развитых странах изменяется под влиянием регулирования и новых информационных технологий. Большинство банков напрямую или через компании предлагают широкий спектр финансовых услуг. Страховые компании, финансовые компании, крупные производители, розничные торговцы и другие начали предоставлять многие банковские услуги. Финансовые учреждения больше не являются строго специализированными. Расширение набора видов деятельности и продуктов, которыми они занимаются, было постоянным на протяжении последних десятилетий. Банковская отрасль зависит от компьютеров и средств связи для разработки, производства и доставки своих продуктов и услуг. Развитие новых информационных технологий предлагает все более широкий спектр возможностей; растущая гибкость позволяет банковским фирмам заниматься все более разнообразной деятельностью. Общей чертой таких действий является то, что они, по сути, состоят из сбора и передачи информации [4].

Большая доля инновационных информационных целей приходится на банковский раздел по причине того, что собственно именно банки promышляют дистанционным обслуживанием и в отсутствие информационных технологий им никак не ограничиться. Технологические новинки предоставляют конкурирующим банкам не только благополучно осуществлять борьбу за покупателей, но и принципиально изменять характер и пути взаимодействия клиентов. Наиболее бесспорным случаем является внедрение ИТ продуктов в интернет-банкинг. Это электронные платежи, вклады, безопасность. Банки теперь имеют все шансы предоставлять клиентам больше различных предложений, при этом используя меньше рабочей силы. При использовании этой модели развития кажется очевидным, что она имеет возможность доставить эквивалентную прибыль. Это также облегчает внедрение новых каналов в виде автоматизированных кассовых аппаратов, интернет-банкинга, мобильного банкинга и других. Кроме того, ИТ технологии развертываются на таком высоком уровне, что больше нет возможности для банков управляться на самостоятельной основе. Банки все чаще объединены их компьютерными системами не только через филиалы в городе, но и в другой географической локации с высокоскоростной сетевой инфраструктурой и настройкой локальных и глобальных сетей и подключением их к сети Интернет. В результате информационные системы и сети в настоящее время подвергаются все большему воздействию [3].

Российские банки стараются не отставать от ИТ технологий по всему миру и разрабатывают свежие продукты, процессы и технологии, отвечающие запросам времени и пользователей, а еще дорабатывают новые функции к уже существующим продуктам. Большое количество известных и успешных банков и компаний ведут напряженную борьбу за доверие покупателей путем введения новейших ИТ технологий в сфере обслуживания, что в последнее время приносит им гигантский доход и позволяет снижать потери в последние годы, непосредственно позволяет им снижать потери и получать гигантские прибыли.

Из-за повышенной конкурентной борьбы банковская сфера России получила большой толчок к развитию. Этот период характеризуется автоматизированием выполнений простых банковских операций. В настоящее время почти все стараются исключить человека из выполнений многих задач и предоставляют эти действия автоматике.

Технический прогресс позволил банкам предоставлять инновационные, новые услуги или улучшать качество и удобство, которые привлекают новых клиентов и повышают спрос. Сегодня многие банки кодируют свою повседневную работу, что позволяет сканировать чеки в цифровом виде. После сканирования в банке товары отправляются в расчетную палату перед отправкой в Центральный банк. Любой человек уже начал использовать электронный банкинг, который позволяет клиенту проверять свой баланс и обрабатывать платежи по счетам через безопасный Интернет и компьютер, и является доступным двадцать четыре часа в сутки. Это быстро, удобно и проще, чем идти в банк за деньгами. С интернет-банкингом развились и другие функции, такие как: прямой депозит, электронная оплата счетов и другие. Следующие технологические продукты являются основными преимуществами, которыми пользуется банковская индустрия: кредитная карта онлайн, мобильный банкинг, электронные деньги, электронные переводы средств; онлайн-оплата налогов, телефонный банкинг, оплата счетов, шоппинг, бронирование билетов, перевод денежных средств с карты на карту [3].

Одной из самых распространенных ИТ технологий является система для связи внутри учреждения или же VoIP (Voiceover Internet Protocol), так называемую технологию для связи между сотрудниками внутри банка. Переведа название, становится понятна суть технологии. Это метод передачи голоса при помощи интернет-соединения. В VoIP входит функция корпоративная телефонная связь для сотрудников. Связь осуществ-

ляется даже между отделениями компаний, находящимися в разных городах. Сигналы о звонке поступают сразу в рабочие места, тем самым упрощая решения вопросов. Технология также удобна для сотрудников, так как не занимает личного времени и рабочие вопросы никак не отвлекают в выходные дни. Внедрение внутренней закрытой сети отвечает всем вопросам безопасности, что обеспечит сохранность информации для банковских организаций. Однозначно техническими плюсами технологии VoIP можно считать простоту внедрения (сеть устанавливается на основе имеющейся интернет-сети), а также недорогие междугородние звонки. К потерям можно отнести лишь плату за интернет. Стоимость пользования сетью Интернет в России одна из самых маленьких, делая разработку прибыльной и выгодной, но этого нельзя сказать об иностранных компаниях ввиду цен на интернет [1].

Еще одной перспективной ИТ технологией является внедрение блокчейн в бизнес-решения. Об этом написано в выступлении Blockchain Technology: from hype to reality на начало 2017 года компанией Infosys из Индии. В соответствии с материалами этого доклада примерно половина банковских организаций по всему миру уже сделали вклад в новую технологию или собираются применить ее в дальнейшем. Другие опрошенные компании ожидают сформированного инструмента целиком и на сегодняшний момент применяют лишь некоторые ее сценарии. Третья часть опрошенных ждет широкого распространения технологии. Таким образом, мнения экспертов в сфере информационных технологий и информационной безопасности практически целиком отвечает за безопасность передачи данных при операциях в банковской сфере [2]. Так, банковские технологии в основном рассматривались с точки зрения маркетинга и в ходе исследований изучались ожидания клиентов в отношении задействованных технологий. Сейчас же ИТ технологии рассматриваются с точки зрения информационной безопасности.

Информационные технологии стали одним из главных элементов для новых возможностей компаний и источником постоянного конкурентного преимущества. Известно, что ИТ ресурсы способствуют увеличению производительности и потенциальному росту компании. Но взаимосвязь между ИТ возможностями и производительностью компании по-прежнему неоднозначна. Недоступность данных, увеличение темпов внедрения ИТ инноваций и нематериальный характер ИТ возможностей являются одними из проблем, которые не дают понять, мо-

гут ли информационные технологии представлять реальную стоимость для фирмы и каким образом. Другое объяснение неуверенности в информационных технологиях, изложенное в соответствующей литературе, заключается в том, что в большинстве исследований, посвященных влиянию информационных технологий на производительность компании, не приводится четкого различия между инвестицией в ИТ, возможностью ИТ и созданием ценности от прибыльности компании. С другой стороны, некоторые исследователи, изучив литературу о воздействии ИТ возможностей на производительность, сделали вывод, что имеется недостаточно доказательств, касающихся окупаемости вложений в ИТ с точки зрения повышения производительности. ИТ имеют все шансы воздействовать на промежуточные переменные, которые в свою очередь могут повлиять на прибыльность. Если вложения компании в информационные технологии являются оправданными, то при заданном количестве вложений достигается больший объем продукции, что приводит к увеличению стоимости, которая может быть распределена среди ИТ-инвесторов, поставщиков, клиентов или других экономических посредников. В отличие от неоднозначной взаимосвязи между вложениями в ИТ и производительностью компании, в литературе постоянно сообщается о положительной взаимосвязи между возможностями информационных технологий и производительностью компании [4].

В заключение еще раз подчеркнем важность использования современных информационных технологий в банковском секторе. Информационные технологии оказывают большое влияние на банковскую систему. Они не только упрощают работу служащих и клиентов, но и защищают важные личные сведения от возможных попыток третьих лиц получить их. Помимо этого информационные системы обладают всеми возможностями предотвратить невынужденные ошибки персонала, которые негативно влияют на функционирование всей сети представительств. Невозможно отрицать, что развитие технологий было необходимостью нынешней эпохи. Бизнес должен принять и использовать новые технологии, чтобы обеспечить себе отличную работу и услуги для своих клиентов. Банковская отрасль не является исключением в отношении этой адаптации. Поэтому стоит предположить, что банковская отрасль должна больше средств тратить на ИТ и активнее применять его для улучшения своих операций, обслуживания клиентов и продуктов. Банки должны выделять больше ресурсов на развитие защищенных ИТ-систем, услуг и продуктов.

Список литературы

1. Хоткин Андрей Владимирович Использование it для оптимизации деятельности современных банков. Теория и практика общественного развития. 2018. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-it-dlya-optimizatsii-deyatelnosti-sovremennyh-bankov> (дата обращения: 12.02.2021).
2. Александров Александр Василев Информационные технологии в управлении банковской деятельностью. Образовательные ресурсы и технологии. 2015. № 3 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-v-upravlenii-bankovskoy-deyatelnostyu> (дата обращения: 12.02.2021).
3. SaeidKhajehdangolani, The Impact of Information Technology in Banking System (A Case Study in Bank Keshavarzi IRAN), Procedia – Social and Behavioral Sciences, Volume 30, 2011, Pages 13–16, URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042811018283> (дата обращения: 12.02.2021).
4. Bou-Wen Lin, Information technology capability and value creation: Evidence from the US banking industry, Technology in Society, Volume 29, Issue 1, 2007, Pages 93–106, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160791X06000467> (дата обращения: 12.02.2021).
5. Скиба О.А. Технология блокчейн в банковской сфере. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2021. Т. 20. № 1. С. 136–143.

References

1. Khotkin Andrey Vladimirovich The use of it for optimizing the activities of modern banks. Theory and practice of social development. 2018. No. 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-it-dlya-optimizatsii-deyatelnosti-sovremennyh-bankov> (date of request: 12.02.2021).
2. Alexandrov Alexander Vasiliev Information technologies in the management of banking activities. Educational resources and technologies. 2015. No. 3 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-v-upravlenii-bankovskoy-deyatelnostyu> (date of request: 12.02.2021).
3. SaeidKhajehdangolani, The Impact of Information Technology in Banking System (A Case Study in Bank Keshavarzi IRAN), Procedia – Social and Behavioral Sciences, Volume 30, 2011, Pages 13–16, URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042811018283> (дата обращения: 12.02.2021).
4. Bou-Wen Lin, Information technology capability and value creation: Evidence from the US banking industry, Technology in Society, Volume 29, Issue 1, 2007, Pages 93–106, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160791X06000467> (дата обращения: 12.02.2021).
5. Skiba O.A. Blockchain technology in the banking sector. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2021. T. 20. № 1. P. 136–143.

**Финансово–кредитные инструменты
повышения качества экономического роста /
Financial and credit instruments of improvement
the quality of economic growth**

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2021-14-2-34-43>



Ю. М. Акмалетдинова

Студент,

julia-2000-9@mail.ru

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

П. А. Дудкина

Студент,

polina_dudkina99@mail.ru

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Научный руководитель

В. Б. Фролова

*Кандидат экономических наук, профессор,
VBFrolova@fa.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

**Эффективность финансирования научных центров
и технических инноваций**

***Аннотация:** Материал в данной статье посвящен вопросам, связанным с эффективностью финансирования научных центров и технических инноваций. В современном мире все больше набирает популярность развитие инновационных центров, которые влияют на дальнейшее развитие государства и его экономических рост, поэтому вопрос финансирования инновационных идей считается актуальным и важным в настоящее время.*

***Ключевые слова:** научные центры, инновации, технологии, финансирование, государство.*

Y. M. Akmaletdinova

Student,

julia-2000-9@mail.ru

*Financial University under the government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

P. A. Dudkina

Student,

polina_dudkina99@mail.ru

*Financial University under the government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Scientific adviser

V. B. Frolova

Cand. Sci. (Econ.), Prof.,

VBFrolova@fa.ru

*Financial University under the government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Funding efficiency of science centers and technical innovations

Annotation: *The material in this article is devoted to issues related to the effectiveness of funding research centers and technical innovations. In the modern world, the development of innovation centers that influence the further development of the state and its economic growth is increasingly gaining popularity, so the issue of financing innovative ideas is considered relevant and important at the present time.*

Keywords: *science centers, innovation, technology, financing, government.*

На сегодняшний день инновационные технологии стали достаточно важной составляющей для осуществления эффективного развития государства. Кроме того, для того чтобы достигать высоких результатов в любой хозяйственной деятельности, необходимо быть технологически подготовленным, поэтому развитие инновационных центров стало актуальным явлением. В современном мире растет значимость инновационного превосходства, уже сейчас сложно представить свою жизнь без технологий, без разработок научных центров, которые активно внедряются в нашу жизнь и упрощают многие наши действия. Именно в этом заключается эффективность финансирования научных центров, так как значи-

тельные инвестиции, вложенные в разработку новых технологий, могут так или иначе повысить социально-экономический уровень страны.

Сегодня под инновационными центрами подразумевается место, где осуществляют свою деятельность инновационный бизнес. Такие научные площадки считаются главными субъектами для реализации инновационной деятельности, так как они способны решить ряд важнейших задач, направленных на внедрение и управление продуктами, процессными, организационными и маркетинговыми инновациями.

Существует множество определений инновациям, одно из которых характеризует как внедрённое или внедряемое новшество, которое позволяет обеспечивать повышение эффективности процессов и (или) улучшение качества продукции, необходимое рынку.

Стоит отметить, что создание любой инновационной технологии подразумевает под собой инновационную деятельность, т. е. действий, направленных на создание и разработку задуманной идеи. Зачастую правительство стран активно проявляет инициативу, связанную с созданием научных центров. Однако, стоит отметить, что мере вложений частных инвестиций, объект может перейти в собственность частного сектора.

На сегодняшний день главный символ инновационного развития РФ остается Сколково. Во-первых, многие считают, что это единственная технологическая площадка в России. Это произошло благодаря качественной работе маркетологов, которые придали яркую огласку данному бренду. Однако Сколково очень часто поддаётся существенной критике: в центре создаётся много интересных проектов, но они остаются лишь на стадии красивого концепт-арта, и не воплощаются в реальность. Что же касается тех «успешных» проектов, которые смогли выйти на рынок — их ожидает провал. Отечественные продукты не справляются с международной конкуренцией. Учитывая тот факт, что в ИЦ Сколково работают около 1500 компаний, все ещё ожидается реализация громких и реально работающих проектов.

В 2013 был создан инновационный центр «Бюрич», за фундамент которого были взяты научные подразделения ГК «ЭФКО» в Белгородской области. Предполагалось, что основная цель работы центра будет фокусироваться на внутрикорпоративных задачах, например новые разработки в пищевой промышленности и олеохимии. Через несколько лет объект включил в свою деятельность ряд перспективных направлений, которые ориентированы на биоинженерию, робототехнику, приборос-

троение. К 2015 году ИЦ действительно добился большого успеха: был создан детектор взрывчатых веществ, который получил золотую медаль в рамках международной выставки «Технологии безопасности». На данный момент данная разработка используется службами безопасности для обеспечения безопасности культурно-массовых мероприятий и маршрутов транспортной сети.

Долина Менделеева — новый проект, не имеющий ни научного, ни материального фундамента, однако по уровню инвестиций и информационным новостям, центр стремительно развивается и можно отметить, что данный объект становится конкурентом Сколково.¹

По данным Федеральной службы государственной статистики были рассмотрены результаты по итогам последних 10 лет. Так на рисунке 1 представлен объём финансирования из средств федерального бюджета. Как можно отметить, значительный скачок произошел в 2019 год — объём инвестиций составил около 489 158,4 млн. руб.

На рисунке 2 показана динамика показателя, характеризующего финансирование науки из средств федерального бюджета к валовому внутреннему продукту в период с 2000 по 2019 год. Здесь пик произошел в 2013 году, что на 0,14 пунктов ниже значения в 2019 году.

Так, в октябре 2020 года по распоряжению Правительства Российской Федерации был утвержден список победителей конкурсного отбора научных центров. На основании данного распоряжения отобранным кандидатам будет представлены гранты в форме субсидий из федерального бюджета. В 2020 году конкурсный отбор прошли 10 научных центров, которые будут создаваться на базе образовательных и федеральных научных учреждений.²

Зарубежное правительство также не остается в стороне от финансирования научных центров и технических инноваций. Стоит отметить, что подобное вложение позволяет обеспечить конкурентоспособность на мировых рынках и, соответственно, улучшать социальное и материальное положение своих жителей.

¹ Не «Сколково» единым: ТОП-5 инновационных площадок, на которых не говорят, а создают [Электронный ресурс]. — URL: <https://tjournal.ru/u/298531-aleksandr-smehov/143958-ne-skolkovo-edinym-top-5-innovacionnyh-ploshchadok-na-kotoryh-ne-govoryat-a-sozdayut> (Дата обращения: 05.03.2021).

² Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.10.2020 № 2744-р (Дата обращения: 05.03.2021).

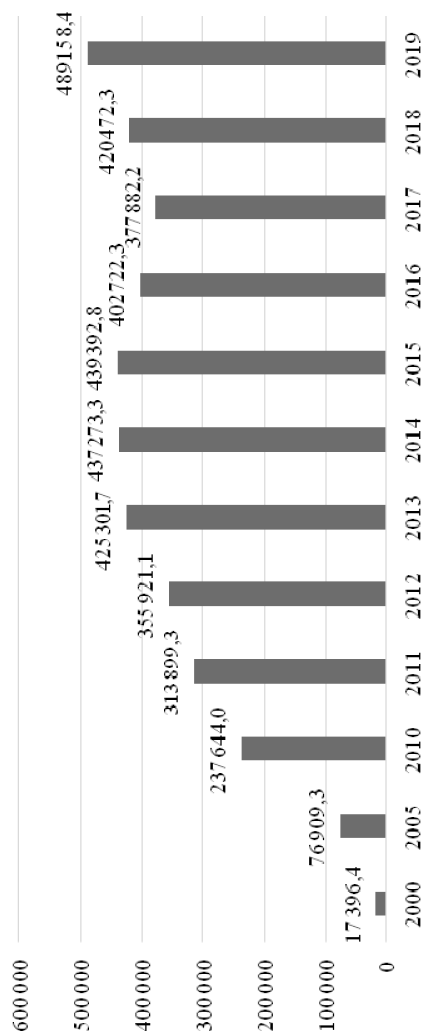


Рис. 1. Финансирование науки из средств федерального бюджета, млн. руб.³

³ Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (Дата обращения: 05.03.2021).

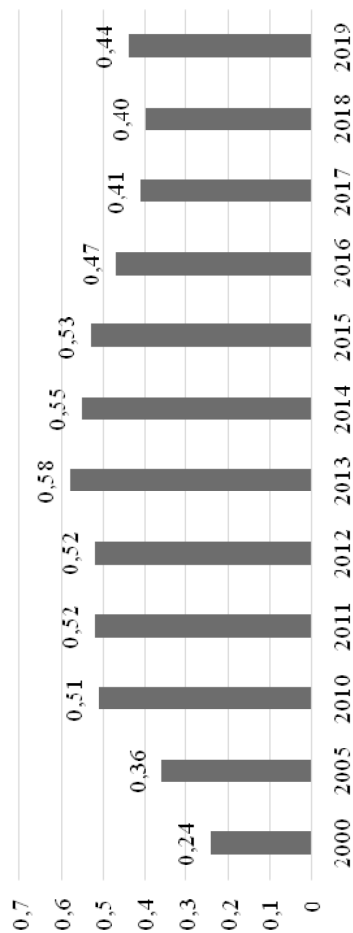


Рис. 2. Финансирование науки из средств федерального бюджета к валовому внутреннему продукту 2000–2019 гг.⁴

⁴ Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (Дата обращения: 05.03.2021).

Поддержка инновационных технологий в Соединенных Штатах Америки достаточно диверсифицирована и децентрализована. Местное правление в свою очередь ориентирована на поддержку компаний, которые осуществляют свою деятельность в рамках определенного региона. В 2019 финансовом году был подсчитан общий объем инвестиций в различные направления, так по оценке Белого Дома уровень трат на инвестиционную сферу составил 495 млрд. долларов, что составляет 25% от средств, которые выделяются другими странами на аналогичные программы.

Страны Европейского Союза также сосредоточены на обеспечении связи между тремя направлениями: исследования, технологическое развитие и промышленность. Правительство Европейского Союза отмечают важность инновационной политики, которая направлена на такие области, как охрана труда, защита конкуренции, охрана окружающей среды. Основной задачей инноваций считается трансформация результатов в новые улучшенные продукты и услуги для обеспечения организациям высокой конкурентоспособности на международной арене и для поддержания достойного уровня гражданам Европейского Союза. Также, для улучшения взаимодействия между правительством и инновационными центрами была разработана концепция «инновационного союза», которая способна снизить барьеры для получения грантов. В целом данная программа подразумевает улучшение взаимодействия между обоими участниками финансирования.

Китай также уделяет особое внимание инновационными проектам. Согласно данным Statista.com, региональные компании с 2009 по 2019 год направили на НИОКР свыше 1,8 трлн. долларов. С каждым годом НИОКР получает все больше финансирования, что дает больше возможностей для получения субсидий на развитие инновационных стратегий. Китайская Народная Республика создала ряд фондов, которые будут оказывать помощь местным предпринимателям.

Таким образом, представленные выше страны по мере своих возможностей стремятся выделять необходимые средства для развития и поддержания научных центров в своей стране.

В России сейчас достаточно возможностей для реализации и получения инвестиций в пользу своего инновационного проекта, например, В России утверждено положение от 30 апреля 2019 года № 538 «О мерах государственной поддержки создания и развития научных центров мирового уровня». Как уже было отмечено выше, в 2020 году 10 научных

центров получают субсидии на развитие исходя из данного постановления. И в нашей стране также большое внимание уделяется талантливой молодежи, так было создано федеральное агентство по делам молодежи «Росмолодежь», которое сосредоточено на развитие молодых граждан. Стоит отметить, что с помощью данного объединения проводится большое количество форумов, на которых можно заявить свой проект, поучаствовать в конкурсном отборе и получить грант на создание и реализацию своей инновационной идеи.

Однако, к сожалению, на сегодняшний день Россия не лидирует по количеству выделяемых средств на инновации. На рисунке 3 показан график стран, которые лидируют по вложениям в науку.

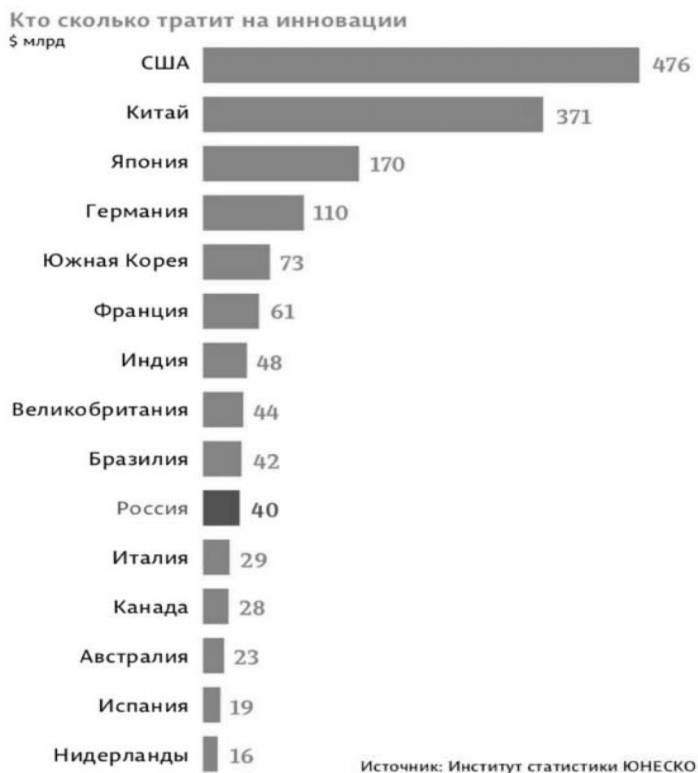


Рис. 3. Расходы на инновации ⁵

⁵ Как развиваются инновации в России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/10/09/813027-razvivayutsya-innovatsii> (Дата обращения: 07.03.2021).

Россия занимает лишь 10-е место из 15. Как можно отметить, США занимает первое место, что говорит о существенном разрыве с Россией в более чем 10 раз.

С помощью внедрения цифровых технологий рост объёмов ВВП в России к 2025 г. может достигнуть около 3,6 трлн. руб., именно такое заключение сделали эксперты McKinsey. Объем ВВП России за 2018 г., по первой оценке Росстата, составил в текущих ценах 103,6 трлн. руб., но рост данного показателя замедляется.

Россия занимает третье место среди стран, которые принимают участие в научных разработках. Первое и второе место разделяют Китай и США. Такая ситуация связана с сокращением эффективности использования ресурсов, и важнее всего, и низкой вовлеченностью результатов инновационной деятельности в социально-экономический сектор. За счёт этого России пока не может вырваться вперёд.⁶

В заключение стоит отметить, что поддержание инновационных центров с каждым годом приобретает значительную важность для государств. Как уже было сказано, научные центры могут вывести страну на новый уровень путем создания новых инновационных проектов, тем самым закрепляя их на международном уровне и показывая все возможности. Также финансирование инновационных программ способствует не только поддержанию и улучшению позиции страны на международной арене, но и обеспечению граждан каждой из стран достойной жизнью. Именно по этому правительству стран нужно поддерживать внутренние инновационные проекты, так как они смогут обеспечить эффективное развитие как внутренней, так и внешней экономики.

Список литературы

1. Инновационные центры как субъекты инновационной деятельности [Электронный ресурс]. — URL: <http://samag.ru/archive/article/3259> (Дата обращения: 05.03.2021).
2. Не «Сколково» единым: ТОП-5 инновационных площадок, на которых не говорят, а создают [Электронный ресурс]. — URL: <https://tjournal.ru/u/298531-aleksandr-smehov/143958-ne-skolkovo-edinym-top-5-innovacionnyh-ploshchadok-na-kotoryh-ne-govoryat-a-sozdayut> (Дата обращения: 05.03.2021).

⁶ Как развиваются инновации в России [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/10/09/813027-razvivayutsya-innovatsii> (Дата обращения: 07.03.2021).

3. Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (Дата обращения: 05.03.2021).
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.10.2020 № 2744-р (Дата обращения: 05.03.2021).
5. Фокус на Индустрии 4.0: как в разных странах поддерживают интеграцию инноваций в промышленный сектор [Электронный ресурс]. — URL: <https://rg.ru/2020/08/07/fokus-na-industrii-40-kak-v-raznyh-stranah-podderzhivaiut-integraciiu-innovacij-v-promyshlennyj-sektor.html> (Дата обращения: 06.03.2021).
6. Как развиваются инновации в России [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/10/09/813027-razvivayutsya-innovatsii> (Дата обращения: 07.03.2021).

References

1. Innovatsionnye tsentry kak sub»ekty innovatsionnoi deyatel'nosti [Elektronnyi resurs]. — URL: <http://samag.ru/archive/article/3259> (Data obrashcheniya: 05.03.2021).
2. Ne «Skolkovo» edinyim: TOP-5 innovatsionnykh ploshchadok, na kotorykh ne govoryat, a sozdayut [Elektronnyiresurs]. — URL: <https://tjournal.ru/u/298531-aleksandr-smehov/143958-ne-skolkovo-edinyim-top-5-innovacionnyh-ploshchadok-na-kotoryh-ne-govoryat-a-sozdayut> (Data obrashcheniya: 05.03.2021).
3. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki. Naukaiinnovatsii [Elektronnyi resurs]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (Data obrashcheniya: 05.03.2021).
4. RasporyazheniePravitel'staRossiiskoiFederatsiiot 24.10.2020 № 2744-r (Data obrashcheniya: 05.03.2021).
5. Fokus na Industrii 4.0: kak v raznykh stranakh podderzhivayut integratsiyuininnovatsii v promyshlenny isektor [Elektronnyi resurs]. — URL: <https://rg.ru/2020/08/07/fokus-na-industrii-40-kak-v-raznyh-stranah-podderzhivaiut-integraciiu-innovacij-v-promyshlennyj-sektor.html> (Data obrashcheniya: 06.03.2021).
6. Kak razvivayutsya innovatsii v Rossii [Elektronnyi resurs]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/10/09/813027-razvivayutsya-innovatsii> (Data obrashcheniya: 07.03.2021).

Р. Н. Ботавина

*Доктор экономических наук, доцент,
info@rusacad.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

К вопросу о системном подходе в малом бизнесе

Аннотация: В статье рассматривается целесообразность и эффективность использования теории систем в малом бизнесе в период кризисов. В статье указывается, что теория и практика системного подхода использовалась ранее для роста эффективности крупных предприятий и организаций. Автором предлагается применение принципов и методов теории систем для малого бизнеса, а также подчеркивается необходимость повышения уровня экономической и финансовой грамотности предпринимателей в малом бизнесе, особенно в период кризисов.

Ключевые слова: Системный подход, теория систем, малый бизнес, эффективность, «длинные волны» Кондратьева.

R. N. Botavina

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
info@rusacad.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

On the question of the system approach in small business

Annotation: The paper discusses the feasibility and effectiveness of using system theory in small business in times of crisis. The article states that the theory and practice of a systemic approach was previously used to increase the efficiency of large enterprises and organizations. The author proposes the application of the principles and methods of system theory for small businesses, and also emphasizes the need to increase the level of economic and financial literacy of entrepreneurs in small businesses, especially during crises.

Keywords: System approach, system theory, small business, efficiency, Kondratiev's «long waves».

В жизни мирового сообщества и, следовательно, в жизни нашей страны кризисы, как и вызывающие их причины, вечны. «Длинные волны» Кондратьева давно проверены и подтверждены практикой жизнедеятельности социума. Если внимательно изучить историческое развитие общества в целом, то можно увидеть, что человек на достаточно большом отрезке времени постоянно, упорно занимается тем, что пытается прогнозировать свое экономическое (а, следовательно, и демографическое, биологическое, политическое и другое) будущее². Построив удовлетворительный, по мнению прогнозистов, прогноз, человек планирует цели существования и развития общества и его отдельных составляющих, затем старается управлять реализацией планов, надеясь при этом, что сумеет построить то самое, желанное «светлое будущее» — без голода, без природных катастроф, без болезней. Но, как всегда, неожиданно возникают проблемы, которые не были спрогнозированы [2], к устранению которых не был заранее «подобран ключ», и которые просто сметают в сторону, как ненужные, все планы и прогнозы и общество остается один на один с неизвестным (чтобы не сказать убийственным) будущим. Так обстоит дело и сейчас — с пандемией

Перед обществом сейчас стоит вопрос: сумеет ли оно, общество, выступить единым фронтом и найти пути выхода из сложившейся ситуации, охватившей весь мир, и продолжить свое функционирование и развитие, или ему суждена другая участь — погибнуть? История нам сообщает, что не одна цивилизация боролась подобным образом со значительными проблемами и не смогла победить, оставшись лишь в истории, но не в жизни! Сегодня ситуация с пандемией, уносящей жизни, осложняется невосполнимыми — пока — ударами по экономике стран мира, в том числе по экономике России. К сегодняшней ситуации мир готов не был. Поэтому все страны, все правительства, все социально-экономические субъекты (международные и национальные) ори-

¹ В качестве эпиграфа автором взята первая фраза из первого в СССР учебника по менеджменту [1].

² Названные виды будущего вытекают как логическое следствие из экономического состояния: страна, имеющая прочную экономику, всегда сможет влиять на свою демографию, экологию, политику и другие жизненно важные сферы.

ентированы на одно: найти пути для сохранения экономики и ее укрепления — пути или новые, «ранее не известные» или «осовременить» прежние, обновить их и использовать максимально широко.

Так, в последние годы значительно оживился интерес к теории систем, к системному подходу, системному анализу экономических процессов и ситуаций — как в теоретическом, так и в практическом аспекте.

Теория систем имеет относительно длинную историю: первый работы вышли в начале 50-х годов XX века. В 60-х годах XX века появились работы, определяющие значение системного подхода для экономики [2], [3], [4]. В дальнейшем данное научное направление активно развивалось, в том числе в Российской Федерации. Однако, российские разработки носят в основном теоретический характер, а те работы, которые представляют практическую сторону, рассматривают остаточные крупные предприятия и организации [5], [6], [7]. Практически нет публикаций на тему «Системный анализ в малом бизнесе».

Представляется весьма актуальным новое обращение к теории систем для её практического применения в малом бизнесе. Особая актуальность этого обращения определяется, как уже указывалось ранее, тяжелом состоянии национальной экономики РФ вследствие пандемии. Если крупные предприятия более или менее успешно справляются с ситуацией, то малому бизнесу это далеко не всегда удастся. Одна из причин (если не самая главная) в том, что малый бизнес (в торговле, в различных обслуживающих сферах — ремонт, и т.д.) возглавляется чаще всего (особенно в отдельных субъектах Федерации) людьми, не только не имеющими представление о системном подходе, но и вообще не имеющими экономического (высшего или среднего специального) образования. Государство в связи с тяжелой ситуацией, вызванной пандемией, помогает малому бизнесу, но результат был бы значительно лучше, если бы малый бизнес усвоил принципы системного подхода к экономическим проблемам и освоил бы методы системного подхода.

Ситуацию никак нельзя назвать непоправимой, так как сейчас существует и активно используется множество различных форм получения знаний, о чем выдаются соответствующие документы: дипломы, свидетельства, справки об окончании тех или иных курсов и т.д.

«Однако системный подход — это не простейший алгоритм из 10 шагов, механическое применение которого якобы гарантирует успех. Он не представляет собой также четко определенного набора методов...

Скорее он представляет собой широкую основу, дающую возможность рассматривать организацию как единую систему и позволяющую облегчить процесс достижения целей функционирования этой системы с помощью ясного понимания работы подсистем и интеграции их с единым целым» [2, с. 554–555].

Сейчас, в начале 20-х годов XXI века в РФ уже имеется и некоторый опыт работы с малым бизнесом, и, самое главное, понимание роли малого бизнеса в развитии экономики в тяжелые для нее периоды (малый бизнес в ряде отраслей способен более оперативно реагировать на требования рынка, быстрее «развернуться» и начать стабильно получать прибыль). При условии помощи со стороны государства и муниципальных властей прибыль малого бизнеса можно было бы увеличить, а его положение упрочить; помощь должна быть в виде повышения уровня финансовой грамотности населения. Об этом уже не раз упоминалось на различных конференциях (научных и практических). В этом направлении многое делается на практике, однако ситуация с экономикой во время пандемии показывает, что этого недостаточно и надо расширить фронт усилий, популяризуя такие относительно новые теории (менее 100 лет!), как теория систем, теория игр, теория надежности, теория полезности, теория принятия решений. Однако следует иметь в виду, что составляющие теории систем, в частности, изменились, особенно для России (из-за появления новой экономической системы): изменились сами социально-экономические субъекты (предприятия, организации, учреждения) по своей роли и месту в национальной экономике. Так, например, роль малого бизнеса и так упрочилась, но этот процесс надо развивать и далее. Использование электронной техники облегчает и способствует вовлечению малого бизнеса, особенно владельцев индивидуально-частных предприятий (ИЧП) в активное использование научных теорий, том числе системного подхода.

Специфика современности, которую необходимо учитывать малому бизнесу: электроника предоставляет информацию для принятия решения очень быстро, но мозг человека далеко не всегда может поддерживать эту скорость, вырабатывая решение. Здесь у некоторых читателей может возникнуть возражение: «а зачем ждать, когда мозг вырабатывает решение? Надо просто дать команду искусственному интеллекту — и никаких проблем!» Хотя, в принципе, потенциал естественного интеллекта безграничен, но возможности конкретного искусственного интеллекта определяется интеллектом его конкретного создателя.

Примерный, приблизительный, обобщенный перечень факторов, влияющих сегодня на малый бизнес, может выглядеть так (без разделения на внутренние и внешние факторы):

1. Состояние мира или войны в стране, включая местные вооруженные столкновения.
2. Финансовое положение в стране.
3. Законы, подзаконные акты, прочие регламентирующие документы.
4. Климат и другие экологические характеристики.
5. Площади (торговые и прочие), необходимые для функционирования малого бизнеса.
6. Поставщики сырья, комплектующих и другое.
7. Потребители, их местоположение, их запросы и предпочтения.
8. Традиции, обычаи, привычки, характерные для малого бизнеса и потребителей.
9. Другие факторы.

Примечание: каждый из факторов может быть разделен на более мелкие.

Со всеми этими факторами, многочисленными и различными по силе влияния на результаты бизнеса, предприниматель в малом бизнесе должен справляться в одиночку, опираясь на свои компетенции и свой опыт. Всё в одном лице — и группа менеджеров, принимающих решение, и группа исполнителей. Это повышает цену самого решения: один неверный шаг — фирма малого бизнеса рухнула, что может привести к тяжелым (для предприятия) экономическим последствиям.

Как было сказано выше, литературы по теории систем и практическому применению системного подхода сейчас достаточно много, но подавляющее число авторов не рассматривает ни теоретически, ни практически системный подход в малом бизнесе. Если различия между системным представлением крупного автомобилестроительного концерна и семейным малым агробизнесом — 5 коров и производство молочных продуктов на этой основе? Есть. Предприниматель — хозяин крупного бизнеса может нанять специалистов для подготовки решения по какому-либо вопросу, у хозяина названного нами агробизнеса на это нет ни денег, ни времени, ни опыта, ни знаний, каких именно специалистов выбрать. А вопросы и проблемы у крупного и малого бизнеса по своей сути одни и те же, разница только в масштабах.

Таким образом, в малом бизнесе *первое*, что должен сделать предприниматель — *поставить цель*, под которую будет создаваться система (то есть фирма малого бизнеса). Самое лучшее, если цель будет представлена «деревом целей» (методику смотри в специальной литературе).

Второе действие предпринимателя — сделать самый подробный перечень тех факторов, которые надо будет учитывать и которые будут, в большей или меньшей степени, определять систему, характер соотношений, составляющих этой системы. Итогом второго этапа будет структура системы.

Третий этап — распределение ресурсов всех видов между компонентами структуры.

В отношении определения объемов ресурсов и их распределения по различным целевым точкам структуры системы предпринимателю именно в малом бизнесе надо быть предельно внимательным и осторожным, поскольку в случае сбоя в системе из-за нехватки некоторого вида ресурсов, может обрушиться вся система, что маловероятно для крупного бизнеса, где практически всегда найдется возможность «выйти из трудного положения» и сохранить систему. Поэтому можно рекомендовать предпринимателю малого бизнеса не бояться нарушить соображения экономической целесообразности и *иметь запасы* по ходу бизнес-процесса. По мнению автора разумная избыточность запасов, даже в ущерб запланированной прибыли, даст возможность предпринимателю «не провалиться в финансовую пропасть» и справиться с обстоятельствами «форс-мажор», если они *возникнут*³.

В заключении хотелось бы напомнить предпринимателю малого бизнеса о необходимости соответствия психологического склада личности специфическим требованиям сферы малого бизнеса, которые состоят в том, что предприниматель именно малого бизнеса должен быть всегда, постоянно, независимо ни от чего (настроения, состояния здоровья, природных катаклизмов и так далее) быть готовым к любым изменениям. Изменения могут быть во всем: в законодательстве, в природе, в отношении страны, где фирма малого бизнеса зарегистрирована, с другими странами, и прочее. И это все отражается на системе им (предпринимателем) выстроенной и надо быстро отреагировать на все

³ О том, что вероятность появления таких обстоятельств довольно высока, мы отметили в начале статьи.

эти изменения, чтобы система, олицетворяющая его фирму, могла и далее спокойно и эффективно функционировать.

Список литературы

1. Теория управления социалистическим производством. 2-е изд. / Под ред. Д.э.н., профессора О.В. Козловой. — М.: Экономика, 1983. С. 5.
2. Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенцвейг. Системы и руководство. — М.: Изд. «Советское радио», 1971 г., перевод с английского. 2-е изд. (первое издание на английском языке вышло в 1962 г.).
3. С. Янг. Системное управление организацией. Перевод с английского. — М.: Советское радио, 1972.
4. Дж. Диксон. Проектирование систем: изобретательство, анализ и принятие решений. Перевод с английского. — М.: Мир, 1969.
5. Антонов Н.В. Системный анализ. Учебник для ВУЗов. 3-е изд. — М.: «Высшая школа», 2008.
6. Новиков А.В. Моделирование и управление распределенной образовательной структурой непрерывного профессионального образования». Информатизация образования и науки. № 3 (11) 2011.
7. Каминский С.А. Менеджмент в российском банке: опыт системного анализа и управления. Общ. ред. Д.М. Гвишиани. — М.: УРСС. 1998.

References

1. Theory of socialist production management. 2nd ed. / Ed. D. E.N., Professor O.V. Kozlova. — M.: Economics, 1983. Page 5.
2. R. Jonson, F. Kast, D. Rosenzweig. Systems and management. — M.: Ed. «Soviet Radio», 1971, translated from English. 2nd ed. (the first edition in English was published in 1962).
3. S. Young. System management of the organization. Translation from English. — M.: Soviet Radio, 1972.
4. J. Dixon. Systems design: invention, analysis and decision making. Translation from English. — M.: World, 1969.
5. Antonov N.V. System analysis. Textbook for universities. 3rd ed. — M.: «Higher School», 2008.
6. Novikov A.V. Modeling and management of the distributed educational structure of continuing professional education. «Informatization of education and science. № 3 (11) 2011.
7. Kamionsky S.A. Management at the Russian Bank: experience in system analysis and management. General. ed. D.M. Guishiani. — M.: URSS. 1998.

М. И. Морозова

*Магистрант,
id153078005.morozova@ya.ru*

*Кафедра экономики,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Россия*

Н. А. Лазарева

*Магистрант,
kariglazik30@gmail.com*

*Кафедра экономики,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Россия*

Н. В. Москаленко

*Кандидат экономических наук, доцент,
moskalenko_mnv@mail.ru*

*Кафедра экономики,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Россия*

Т. Н. Шаронина

*Кандидат экономических наук, доцент,
sharonina68@gmail.com*

*Кафедра экономики,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Россия*

Проблемные вопросы учета и анализа финансовых результатов

***Аннотация:** Анализ финансовых показателей компаний и организаций позволяет оценить конечный результат, получаемый в процессе осуществления деятельности. В России еще не создана открытая рыночная среда, поэтому анализ финансовых результатов компаний и организаций всегда будет использоваться для оценки прибыльности компаний. Основным источником анализа являются финансовые результаты, соотношение доходов и расходов. Отчет о финансовых результатах*

особенно интересен, потому что он может показать различные доходы, расходы и финансовые результаты компании.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, доходы, расходы, анализ финансового состояния, анализ финансовых результатов, финансовая стабильность, системный риск.

M. I. Morozova

*Master's student,
id153078005.morozova@ya.ru*

*Department of Economics,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russia*

N. A. Lazareva

*Master's student,
kariglazik30@gmail.com
Department of Economics,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russia*

N. V. Moskalenko

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
moskalenko_mnv@mail.ru
Department of Economics,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russia*

T. N. Sharonina

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
sharonina68@gmail.com
Department of Economics,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russia*

Problematic issues of accounting and analysis of financial results

Annotation: Analysis of the financial performance of companies and organizations allows you to evaluate the final result obtained in the process of carrying out activities. An open

market environment has not yet been created in Russia, so the analysis of the financial results of companies and organizations will always be used to assess the profitability of companies. The main source of analysis is financial results, the ratio of income and expenses. The statement of financial results is especially interesting because it can show various income, expenses and financial results of a company.

Keywords: *financial results, profit, income, expenses, analysis of financial condition, analysis of financial results, financial stability, systemic risk, intraday liquidity, central bank, payment system.*

Предприниматели хотят зарабатывать как можно больше, поскольку каждый бизнес может расти, повышать производительность и, в конечном итоге, приносить больше прибыли своим владельцам.

В условиях настоящей реальности, когда многие предприятия ощущают на себе последствия кризиса и пандемии коронавирусной инфекции, возникают множественные проблемы, отражающиеся на их финансовых результатах. Неоспоримым остается тот факт, что пандемия и период самоизоляции в период весны 2020 г. отрицательно сказался на финансовых результатах многих предприятий и организаций.

Таким явлениями стали последствия, вытекающие из-за временного приостановления нормальной деятельности: проблемы ценового ориентирования, несоблюдение условий и сроков договорных обязательств, несвоевременность оплат по существующим контрактам.

Все эти проблемы естественно отражаются на результативности, т.е. на финансовых результатах организаций.

Отдельные предприятия и даже виды деятельности серьезно пострадали, а некоторые предприятия вынуждены были и вовсе прекратить свою деятельность, поскольку их финансовые результаты ушли в большие убытки и выход на прежний уровень уже не представлялся возможным.

Поэтому, для того чтобы понимать перспективы деятельности предприятия, особенно в условиях кризиса и неопределённости, а также возможные резервы прибыли и переориентации деятельности, для того чтобы остаться на плаву и восстановить свое финансовое состояние необходимо проводить грамотный анализ своих финансовых результатов.

Под финансовым результатом понимается итоговый результат деятельности субъекта хозяйствования, определяющийся убытком или прибылью, а также показателями рентабельности. Компания определяет итоги своей осуществленной деятельности на конец отчетного периода (месяц, квартал, полугодие, год).

Финансовые результаты включают всю необходимую информацию о деятельности организации и разделены на определенные категории доходов и расходов за отчетный год.

Доходы или расходы организации — это не что иное, как разница между суммой дохода, которую она получает от продажи по рыночным ценам, и стоимостью производства и продаж. При этом, когда компания получает доход, который выше понесенных расходов, она в результате имеет прибыль, а, соответственно, ее деятельность становится эффективной. Однако в обратной ситуации, при превышении расходов над показателем дохода, формируется убыток, показывающий отрицательный конечный финансовый результат.

Доход каждой организации формируется из следующих источников:

1. От продажи товаров или работы, которая является бизнесом предприятия — сюда относятся результаты по основному направлению и профилю организационной деятельности на рынке;
2. Продажа недвижимости — материальных и нематериальных активов, ценных бумаг и др.
3. От непроданных сделок — в эту группу входят проценты по приобретенным акциям, доход от использования ссудных обязательств и так далее.

Финансовые показатели компании можно оценить с точки зрения финансовых показателей и абсолютных показателей.

Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли приведена на рисунке 1.

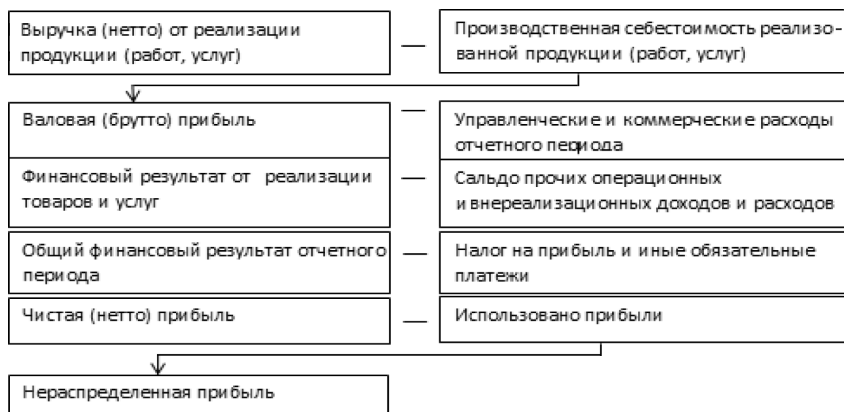


Рис. 1. Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли как конечного финансового результата

Кроме того, разделение финансовых результатов (валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль) на сумму дохода позволит получить соответствующую маржу.

Валовая прибыль отражает текущий уровень дохода с учетом операционных и прочих расходов. Большинство из них демонстрируют некоторую связь между высокой стоимостью продукта и низкой стоимостью производства. Возможность тратить по более высокой цене ограничена конкуренцией, поэтому быстрые преимущества связаны с конкуренцией.

Прибыль до налогообложения (также называемая доходом до налогообложения) рассчитывается как доход от процентов за вычетом других непрофильных расходов, то есть маржа до налогообложения. Влияние дохода отражается в заемных средствах и прочих (нерабочих) доходах и расходах.

Чистая прибыль рассчитывается как доход от всех расходов. Маржа по чистой прибыли учитывает два дублирующих и однокомпонентных элемента. В целом, чистая маржа для неструктурных (неядерных и неизменных) вещей дает лучшее представление о будущем успехе компании. Бухгалтерский учет финансовых результатов, в свою очередь, представляет собой сложную информационную систему, состоящую из других взаимосвязанных подсистем. Каждая подсистема имеет свои задачи, функции и методы генерации информации. Ядром всей подсистемы является расчет финансовых результатов, формирование и распределение доходов.

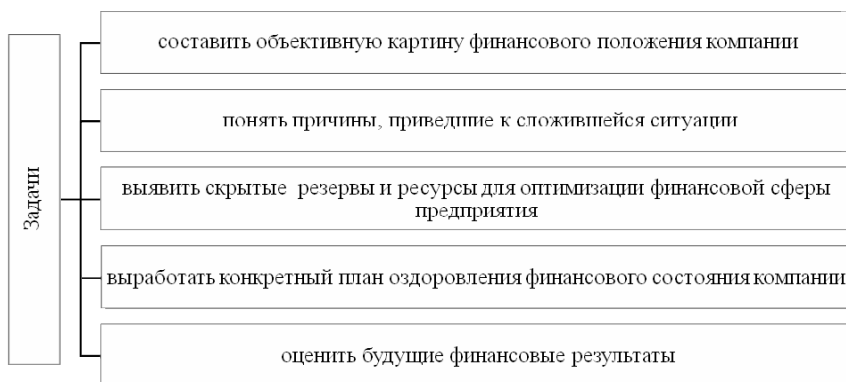


Рис. 2. Задачи анализа финансовых результатов

Цель анализа финансовых результатов — определить, насколько эффективно работает организация, а также необходимость понимания привлекательности позиции для инвесторов.

При оценке финансовых результатов следует поставить следующие вопросы:

1. Вид дохода.
2. Достигнет ли компания больших финансовых результатов в будущем.

Для того, чтобы провести анализ финансовых результатов, необходима конкретная информация, получаемая из определённых источников, а именно из финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия, а точнее — из ее основных форм. [2]

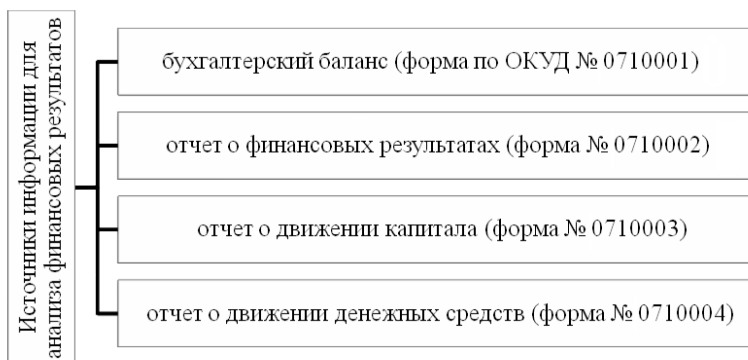


Рис. 3. Источник информации для анализа финансовых результатов

Этапы анализа финансовых результатов и представления этих этапов в аналитическом отчете могут быть следующими (см. рис. 4).

Качество доходов связано с отчетами о финансовых результатах, информацией о кредитном качестве и соотношении прибылей и убытков.

В исследовании также следует учитывать факторы, которые влияют на финансовые результаты: конкуренция за продукты и услуги отражается в способности поддерживать высокие цены на продукты, уровни производства и использования имеющихся материалов, рабочей силы и других ресурсов.

Выбор конкретных показателей зависит от целей и объема анализа. При анализе финансовых результатов следует использовать методы горизонтального и вертикального анализа, методы сравнительной оцен-

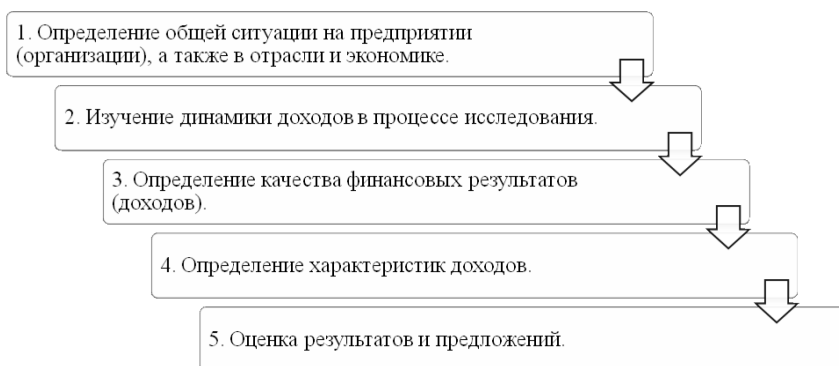


Рис. 4. Этапы анализа финансовых результатов



Рис. 5. Пользователи информации полученной в ходе анализа финансовых результатов

ки (оценка доходов), сравнительные методы (например, с конкурентами), факторный анализ и т. д.

В этом контексте вертикальный анализ означает, что все показатели распределяются согласно соответствующему показателю годового дохода. Эта работа позволяет понять роль каждого дохода и расхода в создании конечного результата. Ожидается, что большая часть затрат



Рис. 6. Методы анализа финансовых результатов

будет направлена прибыль. Также следует обратить внимание на структуру доходов при регулярном вертикальном анализе.

Смысл горизонтального метода (т. е. динамического анализа) состоит в том, чтобы определять один и тот же индикатор одновременно. Доход за предыдущие периоды можно оценить на основе финансовых данных. Мы должны отметить происходящую динамику, а не абсолютную величину элемента. Мы можем ожидать, что это произойдет в будущем, если продажи (прибыль), прибыль до налогообложения и чистая прибыль продолжат расти. Также стоит сравнить степень выраженности различных элементов. [3]

В целом горизонтальный анализ позволяет развивать возможности для дальнейшего бизнеса и положительных финансовых результатов. Уровень дохода — это сумма дохода, которую компания получает за определенный период.

Таблица 1

Интерпретация результатов анализа финансовых результатов

Явление в анализе	Результат явления в анализе финансового результата
Темпы роста прибыли от продаж отстают от темпов роста выручки	У организации есть неиспользуемые внутренние резервы, с высокой вероятностью увеличения финансового результата в положительную сторону.
Если финансовый результат растет на фоне снижения налоговых выплат	Организация успешно применяет систему налоговых льгот
Отсутствие колебаний финансового результата в относительном выражении	Поддержание стабильной финансово-хозяйственной деятельности
Отсутствие в отношении финансовых результатов устойчивой отрицательной динамики	Характеризует прибыльность предприятия
Снижение рентабельности продаж	Свидетельствует о снижении спроса

Продолжение таблицы 1

Явление в анализе	Результат явления в анализе финансового результата
Снижение рентабельности затрат	Означает падение эффективности использования собственных и привлеченных средств для осуществления основной экономической деятельности
Если маржа до налогообложения увеличивается в результате увеличения неработающего дохода	Указывает на бизнес-компанию и, следовательно, на вероятность того, что рост продолжится
Снижение операционной прибыли	Может быть признаком ухудшения контроля над операционными расходами

В отчете о финансовых результатах в качестве суммы выручки показаны разные цифры выборки (например, валовая прибыль, операционная прибыль, чистая прибыль). По сути, эти показатели являются неотъемлемой частью вертикального анализа финансовых результатов.

Инвестиционный доход относится к активам, принадлежащим фирме, капиталу. Прибыль от управленческого капитала определяется как операционная прибыль (т. е. до вычета процентов по ссудам, налогов и нереализационных расходов).

Доходы от собственного капитала измеряют как чистую прибыль (т. е. прирост капитала, полученный в долг после вычета процентов). Для типичной рентабельности инвестиций доход измеряется как доля от привилегированной акции как чистой прибыли (поскольку переплата возвращается держателям привилегированного капитала).

Чем выше значение каждого из показателей успеха, тем больше пользы для компании. Чем выше цена, тем выше возврат инвестиций.

Прирост капитала — это доход от всего капитала, используемого компанией (краткосрочные ссуды, долгосрочные ссуды и акции). В расчете используется прибыль до налогообложения и процентов. Доход от прироста капитала измеряет доход от акции, в том числе капитал миноритарных акционеров, собственный капитал и долю владельцев государственных предприятий. Как отмечалось ранее, показатель измеряется как чистая прибыль (т. е. не включается в формулу расчета выплачиваемой процентной ставки).

Один из видов инвестиционного дохода — это доход компании, который измеряется только ее акциями. Оба эти фактора являются важными признаками успеха. Как и в других отношениях, показатели успе-

ха необходимо оценивать индивидуально и в группе, чтобы понять, как получить прибыль для конкретной компании.

В то же время финансовые показатели успеха включают окупаемость инвестиций, норму окупаемости инвестиций, устойчивость экономического роста за счет дохода и т. д.

Оценить деятельность предприятия с точки зрения финансовых результатов представляется возможным благодаря относительным и абсолютным показателям, получаемым из проводимого анализа. [4]

В зависимости от общей эффективности бизнеса цель мониторинга финансовых результатов состоит в том, чтобы рассчитать элементы доходов или расходов, которые являются финансовыми результатами, определяемыми на основе расчетов для каждого отчетного периода.

С производственно-экономической точки зрения управления финансовый результат — увеличение или уменьшение прибыли (убытка) в определенный период — это эффективность компании. Последние финансовые результаты рассчитываются на основе количества проданного имущества или активов, количества основных средств компании, а также ее внереализационной прибыли.

Таким образом, разница между общим доходом организации и общей стоимостью производства, а также стоимостью выполнения и поддержания различных бизнес-задач — это разница между результатом работы предприятия.

Список литературы

1. Васильева Г. А. Организация учета финансовых результатов предприятия. Лесной вестник / Forestrybulletin. 2016. № 3. С. 74–80.
2. Роль анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией. Смагина М.Н., Сугрובה Н.М., Новикова А.А. В сборнике: Саяпинские чтения. Материалы III Всероссийской (национальной) научно-практической конференции / Отв. редактор Я.Ю. Радюкова. 2020. С. 146–156.
3. Характеристика и состав отчетности на предприятиях малого бизнеса Смагина М.Н., Комарова В.А. В сборнике: Развитие социально-экономических систем в условиях цифровизации: новые вызовы и траектории. Материалы I Международной научно-практической конференции. 2019. С. 285–289.
4. Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия. Смагина М.Н., Новикова А.А. В сборнике: Цифровая экономика в банковском секторе. Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. 2019. С. 161–165.

5. Негашев Е.В., Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М, 2014. С. 256–257.

References

1. Vasilyeva G. A. Organization of accounting of financial results of the enterprise. Forest bulletin / Forestry bulletin. 2016. No. 3. Pp. 74–80.
2. The role of analysis of accounting (financial) statements as a tool for managing an organization Smagina M.N., Sugrobova N.M., Novikova A.A. In the collection: Sayapin readings. Materials of the III All-Russian (National) Scientific and Practical Conference / Editor-in-chief Ya.Yu. Radyukova. 2020. Pp. 146–156.
3. Characteristics and composition of reporting at small business enterprises. Smagina M.N., Komarova V.A. In the collection: Development of socio-economic systems in the conditions of digitalization: new challenges and trajectories. Materials of the I International Scientific and Practical Conference. 2019. Pp. 285–289.
4. The essence and significance of the analysis of the financial state of the enterprise. Smagina M.N., Novikova A.A. In the collection: Digital economy in the banking sector. Materials of the All-Russian (National) Scientific and Practical Conference. 2019. Ppp. 161–165.
5. Negashev E. V., Sheremet A.D. Methodology of financial analysis-Moscow: Infra-M, 2014. Pp. 256–257.

Н. В. Москаленко

*Кандидат экономических наук, доцент,
moskalenko_mnv@mail.ru*

*Кафедра экономики,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Российская Федерация*

Т. Н. Шаронина

*Кандидат экономических наук, доцент,
sharonina68@gmail.com*

*Кафедра экономики,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Российская Федерация*

Л. Н. Куцина

*Магистрант,
mr.untrack@mail.ru*

*Кафедра экономико-математического моделирования,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Российская Федерация*

Н. В. Шлянникова

*Магистрант,
nady.oo@mail.ru*

*Кафедра экономико-математического моделирования,
Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Российская Федерация*

Оценка инвестиционной привлекательности региона

***Аннотация:** Рассмотрены понятие инвестиционной привлекательности предприятий, факторы, влияющих на нее. Определены факторы принятия решений инвесторов с точки зрения целесообразности финансирования предприятий. Исследовано состояние предприятий в контексте капитальных инвестиций по видам активов и источников финансирования. Приведены международный опыт улучшения инвестиционной привлекательности. Выявлены катализаторы развития уровня*

инвестиционного потенциала. Предложены пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, валовый региональный продукт, инвесторы.*

N. V. Moskalenko

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
moskalenko_mnv@mail.ru*

*Department of Economics,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russian Federation*

T. N. Sharonina

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
sharonina68@gmail.com*

*Department of Economics,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russian Federation*

N. V. Kutsina

*Masterstudent,
mr.untrack@mail.ru*

*Department of Economic-mathematical modeling,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russian Federation*

N. V. Shlyannikova

*Masterstudent,
nady.oo@mail.ru*

*Department of Economic-mathematical modeling,
Tambov State Technical University,
Tambov, Russian Federation*

Assessment of the investment attractiveness of the region

Annotation: *The concept of investment attractiveness of enterprises and the factors influencing it are considered. The factors of decision-making of investors from the point of view of the expediency of financing enterprises have been determined. The state of enterprises has been investigated in the context of capital investments by types of assets and sources of financing.*

The international experience of improving investment attractiveness is presented. The catalysts for the development of the level of investment potential have been identified. The ways of increasing the investment attractiveness of enterprises are proposed.

Keywords: *investment attractiveness, gross regional product, investors.*

Для повышения конкурентоспособности промышленности в современных экономических условиях и для стимулирования предприятий к укреплению своих позиций в рыночной среде, они должны активизировать инвестиционные процессы. Привлекательность региона для инвесторов играет важную роль в вышеупомянутых процессах, поскольку она является катализатором расширения возможностей предприятия. Эти возможности должны соответствовать условиям инвесторов. Одной из приоритетных задач улучшения инвестиционной деятельности является поиск потенциальных инвесторов и предоставления им информации по поводу целесообразности вложений. Итак, это говорит о том, что вопрос оценки инвестиционных возможностей предприятия приобретает все большую актуальность.

Инвестор вкладывает средства в конкретный инвестиционный проект, который реализуется на конкретном предприятии. Поэтому финансовые показатели бизнес-плана данного проекта и результаты анализа финансово-экономических процессов на предприятии являются неразрывными для инвестора и имеют наибольшее значение при оценке инвестиционной привлекательности. Учитывая это, данные показатели большинство финансовых экспертов и ученых рассматривают как ядро, что формирует инвестиционную привлекательность предприятия. Однако необходимо заметить, что предприятие выступает субъектом экономики как конкретного государства, так и всего мира, то есть оно так или иначе реагирует на политическую и экономическую ситуацию в регионе, на территории которого оно функционирует; особенности деятельности в области, которую представляет; мощность и динамичность рынка, на котором реализует свою продукцию или услуги. Для вложения инвестиций необходимо, чтобы «привлекательность обеспечивалась на всех этапах принятия инвестиционных решений: от выбора страны-реципиента — к определению конкретного инвестиционного проекта, и наоборот»¹.

¹ Катан Л.И. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Л.И. Катан. Финансовые рынки и ценные бумаги. 2010. № 17. С. 23–25.

Индекс инвестиционной привлекательности учитывает жесткие и мягкие факторы. Жесткими факторами являются природные ресурсы, трудовые ресурсы, инновационный потенциал, инфраструктуру, потребительский сегмент, бизнес-сегмент. Мягкими факторами являются: деловой климат, правила и процедуры, открытость власти, деловой оптимизм и успешный опыт.

Для иностранных инвесторов отечественные предприятия недостаточно инвестиционно привлекательны, как следствие, объем средств, поступающих из этого источника, достаточно мал. Существенную долю финансирования капитальных инвестиций составляют банковские кредиты, что объясняется банкоцентричным направлением экономики России. Вышесказанное свидетельствует о том, что предприятия в связи с нехваткой государственной поддержки и малым объемом иностранных инвестиций вынуждены привлекать значительную часть инвестиций за счет собственных средств. Стоит также заметить, что предприятия и организации финансируют свою деятельность за счет кредитов банков и других займов, однако почти не осуществляют операции по поводу купли-продажи ценных бумаг.

Залогом экономического роста в РФ является повышение инвестиционной привлекательности как каждого предприятия и организации, так и всей отечественной предпринимательской системы. В стране существует конвергентная модель финансового рынка, поэтому предприятиям стоит обратить свое внимание не только на привлечение средств с помощью банковских кредитов, но и на размещение ценных бумаг на фондовом рынке. Следует проанализировать все факторы, которые влияют на инвестиционную привлекательность, определить важнейшие, и, согласно положению, в котором находится предприятие, выбрать инвестиционную стратегию и проводить целесообразную инвестиционную политику в контексте повышения привлекательности предприятий для внешних и внутренних инвесторов. Также следует отметить, что большое значение для успешной деятельности предприятий имеет эффективная кадровая подготовка предпринимателей.

Отечественным предприятиям следует сосредоточить свое внимание на международном опыте повышения инвестиционной привлекательности. Однако заметим, что особая роль в формировании и улучшении инвестиционного потенциала относится и государству, ведь с помощью институционального регулирования можно повысить инвес-

тиционную привлекательность региона, непосредственно повлияв на деятельность предприятий и привлечение последними возможно больших объемов инвестиций.

Существенными для формирования уровня инвестиционной привлекательности предприятия являются: увеличение эффективности использования производственных фондов на предприятии; улучшение качества управления кредиторской и дебиторской задолженностью; совершенствование управления прибылью; применение маркетинговых мероприятий и управления качеством; эффективное управление ценообразованием на продукцию; повышение эффективности деятельности предприятия за счет применения в производстве экологически безопасного оборудования; наладка и качество деятельности внутреннего аудита¹.

Предприятиям следует обратить внимание на эффективность капиталовложений и финансовое оздоровление. От финансового состояния предприятия напрямую зависит решение инвестора о целесообразности вложения средств. Стоит также сформировать все возможные ресурсы, иначе говоря, инвестиционный потенциал, который дает возможность производить и реализовывать эффективную инвестиционную деятельность. Предприятию следует проводить периодические маркетинговые исследования и изучать эффективность использования инвестиционных ресурсов за предыдущие периоды, выявлять соответствующие недостатки и осуществлять корректировки использования ресурсов в текущем периоде. Это связано с тем, что потенциальных инвесторов также интересуют вышесказанные аспекты в контексте инвестиций.

Инвестиционная привлекательность предприятия тесно связана с регионом, в котором расположено предприятие. Это объясняется значительными территориальными различиями, которые, в свою очередь, обусловлены дифференциацией природных, экономических и социальных условий.

Эффективная инвестиционная политика является определяющим фактором и для развития Тамбовской области. Для реализации крупных инвестиционных проектов сформирована система эффективной государственной поддержки инвесторов.

Рассматривая состояние инвестиционного климата в субъектах РФ на основании Национального рейтинга, мы видим, что регион на протяжении многих лет занимает лидирующее место в первой двадцатке (рис. 1). По четырем показателям данного рейтинга опыт региона показан Агент-



Рис. 1. Средний балл согласно оценке Национального Рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации за 2020 год по Тамбовской области ²

ством стратегических инициатив в сборнике лучших региональных практик повышения инвестиционной привлекательности. Также, если рассматривать данные рейтингового агентства «Эксперт-РА», Тамбовщина входит в первую десятку регионов с наименьшим уровнем инвестиционных рисков. Можно сказать, что в Тамбовской области созданы наиболее комфортные условия для реализации инвестиционной политики. Необходимо их использовать с максимальной эффективностью.

Основными видами деятельности промышленного комплекса Тамбовской области являются «химическое производство, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство пищевых продуктов и напитков. Развитый оборонно-промышленный комплекс региона активно модернизируется»³.

Одной из ведущих отраслей экономики региона является промышленность, занятость в которой более 17% от общей численности экономически активного населения Тамбовской области. В промышленнос-

² Национальный рейтинг 2020 результаты [Электронный ресурс]. URL: <https://tambov.investments/wp-content/uploads/2020/12/Natsionalnyi-rejting-2020-rezultaty.pdf>.

³ Приложение к Закону Тамбовской области № 246-З от 04.06.2018 г. «О Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области до 2035 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/42892686/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/>.

ти региона сосредоточено 11% основных производственных фондов. Треть налоговых платежей в бюджеты обеспечивается за счет промышленности региона. Доля в ВРП составляет — 16,1%.

На данный момент в регионе освоен выпуск 507 новых видов конкурентоспособной продукции, модернизировано более 2400 высокопроизводительных рабочих мест, запущено в эксплуатацию 80 цехов и участков, применяются 205 новых технологических процессов, около трех тысяч единиц высокопроизводительного оборудования.

Максимальное внимание должно уделяться улучшению инвестиционного климата, созданию благоприятных условий для осуществления хозяйственной деятельности, поддержке традиционных и перспективных видов экономической деятельности. Притоку инвестиций способствует присутствие подготовленных и введение новых промышленных парков и производственных площадок, привлечение наиболее квалифицированных кадров.

Рассматривая Стратегию развития региона, можно сделать вывод, что развитие области возможно при преодолении негативных тенденций, сложившихся в экономике РФ, такими как волатильность рубля, политическая напряженность, взаимные санкции, а также при существенном росте объема инвестиций, повышении выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью и росте доходов населения.

В соответствии со стратегией развития, предполагается выход экономики региона на траекторию с темпами роста на 2–3% выше уровня среднероссийских значений при предельно эффективном использовании имеющихся ресурсов.

Основные проекты и мероприятия реализуются в Тамбовской области в полном объеме и в запланированные сроки.

В соответствии с целевым планом развития региона прогнозируются следующие показатели: объем ВРП области к 2035 году — на уровне 1281,4 млрд. руб. с приростом в 3,3%. Основными видами экономической деятельности, которые необходимы для обеспечения основного объема валового регионального продукта региона (ВРП), являются «обрабатывающие производства, сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля, строительство, транспорт и связь, на долю которых приходится около 80% производимого ВРП»³. Экономический рост в области планируется поддержать и за счет новых инвестиционных проектов в ведущих отраслях.

Объем инвестиций в основной капитал прогнозируется к 2035 году в сумме 319,7 млрд. руб. с приростом в 2,9%. К 2035 году запланировано повышение объемов производства в индустриальных отраслях промышленности в два раза. Объем отгруженных товаров промышленного производства по полному кругу производителей, по оценке, составит 725,0 млрд. рублей, т. е. прирост физического объема промышленного производства составит 6%. Основным и ведущим сектором экономики региона является сельское хозяйство, прирост производства которого в перспективе составит 5,5%, в том числе продукции растениеводства на 5,2%, продукции животноводства 6,1% (рис. 2).

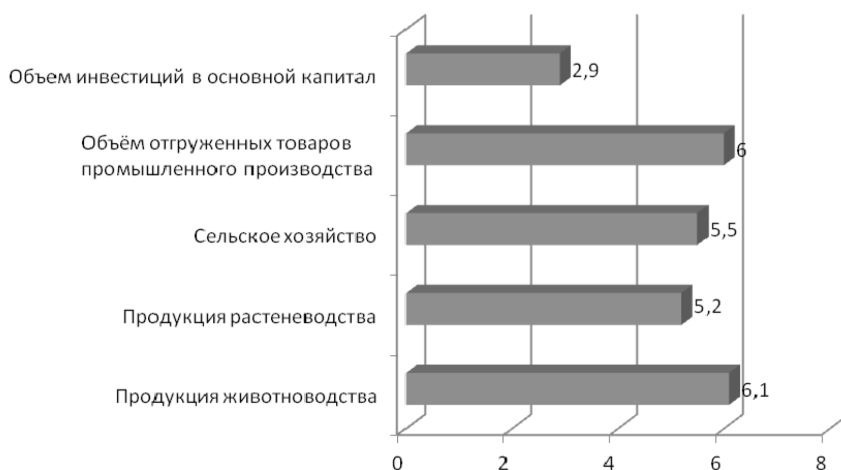


Рис. 2. Прирост прогнозируемых показателей инвестиций к 2035 году⁴

Итак, инвестиционная привлекательность предприятия играет важную роль в повышении конкурентоспособности предприятия, привлечении инвестиций, а также в укреплении экономической системы страны в целом. С помощью оценки и анализа инвестиционной привлекательности можно выявить недостатки деятельности предприятия и устранить их, а также разработать инвестиционную политику предприятия. Существует перспектива дальнейших исследований в отно-

⁴ Стратегия социально-экономического развития Тамбовской области до 2035 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tambov.gov.ru/assets/files/strategy/strategiya-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-tambovskoj-oblasti-do-2035-goda.pdf>.

шении иностранных инвестиций, государственной поддержки финансирования предприятий, совершенствование законодательства.

Список литературы

1. Катан Л.И. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Л.И. Катан. Финансовые рынки и ценные бумаги. 2010. № 17. С. 23–25.
2. Национальный рейтинг 2020 результаты [Электронный ресурс]. URL: <https://tambov.investments/wp-content/uploads/2020/12/Natsionalnyj-rejting-2020-rezultat.pdf>.
3. Приложение к Закону Тамбовской области № 246-З от 04.06.2018 г. «О Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области до 2035 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/42892686/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/>.
4. Стратегия социально-экономического развития Тамбовской области до 2035 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tambov.gov.ru/assets/files/strategy/strategiya-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-tambovskoj-oblasti-do-2035-goda.pdf>.
5. Буторина О.В., Шишкина И., Инвестиционная привлекательность компании: сущность, сравнение методов оценки, Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета, Социально-экономические науки. 2017. № 2. С. 206–221.

References

1. Katan L.I. Assessment of the investment attractiveness of the enterprise / L.I. Katan. Financial Markets and Securities. 2010. No. 17. S. 23–25.
2. National rating 2020 results [Electronic resource]. URL: <https://tambov.investments/wp-content/uploads/2020/12/Natsionalnyj-rejting-2020-rezultat.pdf>.
3. Appendix to the Law of the Tambov Region No. 246-3 dated 04.06.2018. «On the Strategy of the Strategy of the Social and Economic Development of the Tambov Region until 2035» [Electronic resource]. URL: <https://base.garant.ru/42892686/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/>.
4. Strategy of socio-economic development of the Tambov region until 2035 [Electronic resource]. URL: <https://www.tambov.gov.ru/assets/files/strategy/strategiya-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-tambovskoj-oblasti-do-2035-goda.pdf>.
5. Butorina O.V., Shishkina I., Investment attractiveness of the company: essence, comparison of valuation methods, Bulletin of the Perm National Research Polytechnic University, Socio-economic sciences, 2017, No. 2, p. 2. P. 206–221.

С. С. Репин

*Кандидат экономических наук, доцент,
s.repin@customs-academy.ru*

*Кафедра экономической теории,
Российская таможенная академия,
Люберцы, Российская Федерация*

Тенденции развития экономической теории и экономической науки

Аннотация: Экономическая теория сегодня отличается высоким развитием, происходящих сегодняшних изменениях, которые содержат основные установки, технологии, фирмы — их хозяйственные интересы, общепсихологические действия на правительственные шаги воздействия.

Ключевые слова: Экономика, развитие, издержки, технологии, экономическая система, исследования, население, темпы роста.

S. S. Repin

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
s.repin@customs-academy.ru*

*Department of economy and management,
Russian Customs Academy,
Lyubertsy, Russian Federation*

Trends in the development of economic theory and economic science

Annotation: Economic theory today is characterized by high development, current changes that contain the main attitudes, technologies, firms — their economic interests, general psychological actions on government steps of influence.

Keywords: Economy, development, costs, technology, economic system, research, population, growth rate.

Экономическая теория сегодня отличается высоким развитием — разговор не о величине темпа роста, а о происходящих сегодняшних изменениях, которые содержат основные установки, технологии, фирмы — их хозяйственные интересы, общепсихологические действия на

правительственные шаги воздействия. Экономические перемены далеко не всегда помогают увеличению темпа роста — как раз наоборот, они воздействуют в установку уменьшения темпа. В связи с этим при высоких темпах общих изменений в предпринимательской среде темп роста экономики совсем не повышался, а именно, для самых наиболее развитых стран, ранее всегда представляющих себя основой в области современного экономического развития и роста.

Если отметить, что увеличение с 1 до 6% так называемого темпа роста экономики страны, обусловленный ростом производительности продукта на душу населения, происходящее улучшение роста за счет новейших технологий, улучшение темпа экономического роста в развивающихся странах, то получается, что сегодня темпы роста экономики не так высоки.

Темп роста экономики не увеличивается и слегка снижается, увеличивается нестабильность развития. Увеличивается разрыв между реальным и финансовым блоком, между добычей и переработкой сырья, производством необходимых благ и средств производства, между устаревшими и новыми технологиями, мировыми лидерами и отстающими странами, увеличиваются и региональные асимметрии развития.

Основные причины уменьшения темпа экономического роста сводятся к следующему:

- увеличиваются транзакционные издержки, создающиеся на мощности инноваций и их эффективности;
- возросло количество групп особых интересов, которые пробивают свои отраслевые приоритеты, но работа этих групп также прибавляет издержки транзакций и останавливает инновационное развитие, а также темп экономического роста;
- усилились управленческие затраты, имущественные споры, современная демократия убеждает нас в том, что фирмы могут свои проблемы решать при помощи суда.
- повысился и удлинился срок научных исследований, необходимый объем инвестиций в человеческий капитал, а также понизилась эффективность использования этого человеческого капитала;
- распределительные результаты стали более важными — все это также помогает уменьшению роста;
- стареющее население развитых стран — экономических лидеров обладают небольшими потребностями, снижающими динамику

- спроса, что является лимитированным фактором на величину темпа экономического роста;
- структурные неуровновешенность в области труда, новых технологий, инвестиций, блоков экономики — создание сервисной экономики, которая не может по своей силе развития расти высокими темпами и поэтому удерживает величину темпа экономики, принося в развитие темпа роста ключевой вклад;
 - возрастание финансового сектора — увеличение спекулятивной нагрузки на экономику, явление долговой экономики, с одной стороны, ускоряют многие изменения, а с другой стороны, задерживают темп экономического развития, что создает серьезные проблемы в деятельности реального сектора экономики;
 - повышение неравенства, бедности все это выступает фактором, уменьшающим темп экономического роста;
 - изменение базовых установок фирм, а именно в области политики правительства, где темп роста теперь не является главным целевым средством, потому что существует понятие о том, что приобретение высокого темпа разным путем способно испортить долгосрочную перспективу основательного экономического развития.

Безусловно, это не могут быть все причины уменьшения роста, но все они обязательно действуют в данном направлении, и могут увеличивать действия друг друга. В то же время одни страны увеличивают темп роста, или очень стремятся к этому, другие же даже стараются делать усилия по его замедлению, если экономика увеличивается очень быстро, как, например в Китае, уменьшающий темп роста с 12–16% в год до 7–10% в год, а в годы кризиса до 5–7%.

В современном мире, время становится самым востребованным ресурсом, фирмы проигрывают конкуренцию, как правило, по скорости выхода на рынок, или при принятии важных решений. Известно, что показатель инновационности «успевай поворачиваться» является одним из важнейших показателей размеров деятельности и конкуренции современных корпораций.

Скорость технологических изменений сегодня очень высока. Поэтому она не может вложить такого большого вклада в темп роста, оставляя его весьма небольшим, в силу ранее перечисленных и многих других обстоятельств.

Говоря по-другому, скорость этих социально-экономических изменений — это один из факторов развития, а темп экономического роста — другой фактор, который является целью макроэкономической политики, в отличие от скорости социально-экономических изменений. Проблема нахождения связи между этими двумя факторами является очень важной задачей, потому что увеличение стремительности преобразований сможет замедлять темп экономического развития, но на определенных отрезка в времени качество преобразований и их стремительное внедрение могут, наоборот, положительно воздействовать на скорость экономического роста — упорядочить кризис или обеспечить быстрый выход из рецессии или стагнации.

Проводимые исследования в 2016—2020 гг. по выявлению характеристик экономического роста для определенных групп стран и регионов в мире, пришли к выводу, к следующим главным положениям показывающейся динамики, при общем выводе практических данных и проведении расчетов темпов преобразования актуального стандарта — ВВП на душу населения.

В период времени с 1970 по 2020 г. население мира стремительно увеличилось с 3 до 7,8 млрд. человек. Произошло увеличение в более чем в 2,2 раза. Темпы изменения численности населения стремительно увеличивались с 1971 по 1981 г. Затем с 1987 по 1995 г. население увеличилось с 45 до 86 млн. человек в год, затем сильно уменьшилось до 70 млн. человек в год. С 1987 г. население увеличилось до 95 млн. человек в год. С 1995 по 2010 г. население уменьшилось до 89 млн. человек в год. К 2011—2020 гг. темпы изменения численности населения увеличились до 91 млн. человек в год.

Скорость увеличения численности населения постоянно снижался с 1971 по 2020 г. и составил с 2,4 до 1,2%. Скорость прироста мирового ВВП постоянно был положительным, не считая только 1990 г., когда он почти равнялся нулю. В 2010 г., когда темп прироста мирового ВВП был отрицательным, что стало впервые в послевоенной истории.

В 1971—2020 гг. увеличилось отклонение перемена темпов, что указывает об увеличении непостоянности экономического развития экономической системы мира. Актуальный стандарт значительно увеличился в несколько раз и стал составлять более 12 тыс. долл. на одного человека.

При годовой инфляции от 4 до 9% темп прироста прожиточного стандарта был самым большим. Для инфляции меньше 4 и более 9% составлял самый низкий темп прироста ВВП на одного человека.

Основная и большая скорость роста прожиточного стандарта равняется инфляции от 4 до 9%, это практически показывает принцип о неопределенной связи инфляции и скорости роста. Говоря по-другому, не обязательна низкая инфляция, которая ниже 4%, для поддержания как можно более высокого темпа роста экономики. Связь инфляции и темпа роста будет собственной для каждой экономической системы, но уменьшение инфляции не всегда является благом для поддержания самого большого скорости роста экономики.

Скорость прироста прожиточного стандарта в Серверной Америке в 1970—2020 гг. и в Европе в 1971—2020 гг. показывает, что нестабильность развития очень высока и в Северной Америке, и Европейском союзе. В Европейском союзе имеется значительно больше отрицательных значений при амплитуде прожиточного стандарта и больше колебания.

Только быстрое развитие Китая сильно отличается от других стран. Амплитуды незначительные, темп роста увеличивается, развитие идет без площадок социальной стагнации. Конечно же, рост многих стран мира на разных континентах в рамках мировой экономики происходит с одинаковыми темпами и с различной мерой удачливости. Взаимосвязь стран мира и различных регионов мировой системы не может не принимать и не выражаться на их росте. Поэтому уникальные особенности каждой экономики, чаще всего, становятся сильнее влияния, существующего между странами.

Важно очень понимать, какие перемены — институциональные, технологические, структурные — подталкивают развитие или тормозят его, как проявляется скорость изменений правил на темпе экономического роста. До недавнего времени рассматривалось, что правила даны, структурные изменения включают долгий период времени.

Благодаря этому в краткосрочной и среднесрочной перспективе структура стабильна, а технологии можно исследовать через инвестиции, как большой проект, в пределах которого происходит внедрение, предоставляющее отдачу от используемого капитала и труда, при этом внедрение новых технологий удаляет труд, который увлекают обслуживающие виды деятельности, создавая для этого инфраструктуру и др.

Технологические скорости, масштабные институциональные корректировки, проявляющиеся в продолжающейся смене правил поведения, регулирующих норм, трансформируют правила и экономические структуры в главный инструмент воздействия на экономическую дина-

мику. В связи с этим экономические модели, исследуемые экономической теорией, не могут исследовать эти моменты как постоянные переменные, на практике, не воздействующие на ассигнование ресурсов и выбор фирм.

До настоящего времени экономическая теория работала над изучением причин богатства и бедности народов мира, условий индивидуальных потребностей, конкуренции на различных рынках, глобального распределения ресурсов и доходов, влияющего на изменения системы. Главными темами появлялись задачи преодоления кризиса и формирования эффективных рынков. Такие взгляды, объединяющие к необходимости достижения ограничения ресурсов и стимулирующей эффективности, все это имело значение до тех пор, пока смена политического настроения не стала происходить очень часто, как сегодня, причем правительства стали брать на вооружение механизм институциональных корректирующих реформ в качестве прессинга на экономику.

Такие воздействия достаточно быстро ломают сложившиеся взаимозависимости, изменяют или закрывают ранее открытые и сегодня существующие закономерности действительности экономики. Проектирование этих изменений, как правило, получится в угоду интересов определенных групп и слоев населения и по этой причине может существенно не показывать интересы широких слоев населения. Тем не менее необходимость проведения такой политики часто прикрывается ее нужностью и важностью именно для народа, однако при более тщательном рассмотрении данная политика не может исследоваться в качестве таковой.

Вследствие этого экономическая теория, чтобы показывать, объяснять, прогнозировать и помогать принимать решения, использует по Морису Алле четыре основных типа моделей: объяснительные, описательные, модели прогнозирования и принятия решений в трансформирующейся действительности и должна измениться, имея в виду содержательные теории, подходы и используемые экономические модели.

Список литературы

1. Спенс М. Следующая конвергенция. Будущее экономического роста в мире, живущем на скоростях. М. Спенс. — М.: Изд-во Институт Гайдара, 2013.
2. Глазьев С.Ю. Битва за лидерство в XXI веке. Россия, США, Китай. Семь вариантов ближайшего будущего / С.Ю. Глазьев. — М.: Европа, 2009.

3. Репин С.С. Теорема Коуза-Стиглера (экономическая теория прав собственности). Путеводитель предпринимателя. 2017. № 35.
4. Харрод Р. Теория экономической динамики. Р. Харрод. — М.: ЦЭМИ РАН, 2008.

References

1. Spence M. Next convergence. The future of economic growth in a world at speed. M. Spence. — М.: Gaidar Institute, 2013.
2. Glazyev S.Yu. The battle for leadership in the 21st century. Russia, USA, China. Seven options for the near future / S.Yu. Glazyev. — М.: Europe, 2009.
3. Repin S.S. Coase-Stigler Theorem (Economic Theory of Property Rights). Entrepreneur's Guide. 2017. № 35.
4. Harrod R. Theory of economic dynamics. R. Harrod. — М.: TSEMI RAS, 2008.

Э. В. Соболев

*Кандидат экономических наук,
evsobolev@fa.ru*

*Краснодарский филиал,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Краснодар, Российская Федерация*

Трансформация экономических кризисов: содержательное постоянство в меняющихся формах

Аннотация: *Статья посвящена сравнительному анализу среднесрочной цикличности экономической конъюнктуры в масштабе мировой и российской экономики. Экономическая конъюнктура складывалась в 2008–2020 гг. аналогичным образом чередующимися спадами, плато и подъемами как в российской, так и в мировой экономике. Утверждается, что известные кризисы 2008, 2014 и 2020 годов — это стандартные кризисы перепроизводства, а влияние санкций и пандемии коронавируса — вторичные факторы колебаний конъюнктуры.*

Ключевые слова: *экономический цикл, экономический кризис, кризис перепроизводства, валовой внутренний продукт, инфляция, экономическая конъюнктура, коронавирус.*

E. V. Sobolev

*Cand. Sci. (Econ.),
evsobolev@fa.ru*

*Krasnodar branch of the Financial University,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Krasnodar, Russian Federation*

The Transformation of Economic Crises: Meaningful Constancy in Changing Forms

Annotation: *The article deals with the comparative analysis of the medium-term cycles the economic activity the scale of the world and Russian economy. The economic situation in 2008–2020 was similarly characterized by alternating recessions, plateaus and rises in both the Russian and global economies. It is a big question whether well-known crises of 2008, 2014 and 2020 were standard resale crises, and the wobbling of sanctions and the coronavirus pandemic are new secondary factors of market fluctuations.*

Keywords: *economic cycle, economic crisis, crisis of overproduction, gross domestic product, inflation, economic conditions, coronavirus.*

Мировое социально-экономическое развитие в настоящий пандемический период характеризуется очевидным замедлением темпов по причинам, которые кажутся лежащими на поверхности, не требующими обнаружения и анализа научными методами. Распространение коронавирусной инфекции по всему миру вынудило правительства большинства стран ввести существенные ограничения передвижения и контактов граждан, что поставило на грань выживания мелкий, средний, в отдельных случаях, и крупный бизнес. По некоторым оценкам в числе пострадавших в той или иной степени от ограничительных мероприятий попадает до 90% всего бизнеса в России.

Нам представляется, что ограничительные мероприятия действительно нанесли чувствительный удар по экономике России и мировой экономики, в целом. Но анализ динамики основных макроэкономических показателей накануне кризиса и за предшествующий период позволяет взглянуть на причины происходящего в мировой экономике под другим углом зрения, с иной позиции. Тогда устоявшееся представление о причинно-следственных связях макроэкономической динамики 2019–2020 годов необходимо переосмыслить критично.

Теория экономической цикличности и кризисов неплохо изучена и описана в работах основных экономических школ с различных позиций. Абстрагируемся от теоретических конструктов потенциального и фактического валового внутреннего продукта (ВВП) при оценке цикла и роста. Примем основным индикатором, характеризующим определенную фазу цикла, индекс физического объема ВВП. Общепринятые взаимосвязи в различных фазах стандартного экономического цикла будут иметь следующий вид: рост ВВП в постоянных ценах (реального ВВП) сопровождается ростом темпов инфляции, сокращением безработицы, и наоборот. Имеется перечень различных дополнительных и косвенных индикаторов, колебания значений которых также свидетельствует о наступлении следующей фазы экономического цикла, в том числе: потребление энергоносителей, показатели товарооборота, транспорта, состояния фондовых рынков и т.п.

Период последних кризисов с 2008 года по настоящее время для нашего анализа дает благодатную почву, так как представлен рядом масштабных социально-экономических и политических потрясений и событий, каждое из которых, зачастую, рассматривается как самостоятельное, вне связи с другими. К примеру, финансовый кризис 2008–2009 годов, корни которого, как известно, кроются в необоснованном росте

ипотечного кредитования без надлежащего финансового контроля надежности обеспечения на финансовых рынках США.

Далее последовал относительно благополучный период восстановления, который для России завершился экстремальным развитием событий начала 2014 года: воссоединение с Крымом, последовавшие санкции, давление на рубль на валютных рынках, резкая реакция Банка России по количественным параметрам денежного рынка и ключевой ставке.

Следующее пятилетие отмечено определенной волатильностью — плато экономической динамики. Событий, способных оказать существенное влияние на состояние российской экономики было достаточно. Это и угроза новых санкций и нерешенные вопросы трубопроводов, дополнительные политические сложности в Европе и на Ближнем Востоке. Но последствия оказались более скромны, чем ранее. Экономика перестала заметно реагировать на часть факторов. Сработал своеобразный эффект привыкания. А к концу пятилетия без видимых причин стали формироваться ожидания возможного оживления и роста экономики.

В самый неподходящий момент, с изложенной точки зрения, экономика подверглась тяжелому внешнему удару. Ограничительные мероприятия, нанесшие этот удар, с точки зрения многих экспертов, вызваны неэкономическим экзогенным фактором — пандемией коронавируса. Поверхностный анализ экономической динамики мировой и российской экономики в указанный период приоткрывает более сложный механизм текущей экономической ситуации.

Расчет, произведенный по данным Всемирного банка, позволяет увидеть показатели реального ВВП в постоянных ценах и рисунок цикличности мировой экономики (табл. 1).

Здесь мы для перевода номинальных показателей в реальные используем индекс потребительских цен в США. Показатели инфляции по мировой экономике в данном случае использовать бессмысленно. В то время как реалии экономики США — это в наибольшей мере реалии мировой экономики. Пересчет выполнен в ценах 2007 года. В целом, данные, полученные с использованием дефлятора ВВП в качестве индекса для перевода номинальных показателей в реальные существенно не отличаются от данных, полученных с использованием индекса потребительских цен. Размер мирового ВВП за 2020 год представлен по данным МВФ.¹

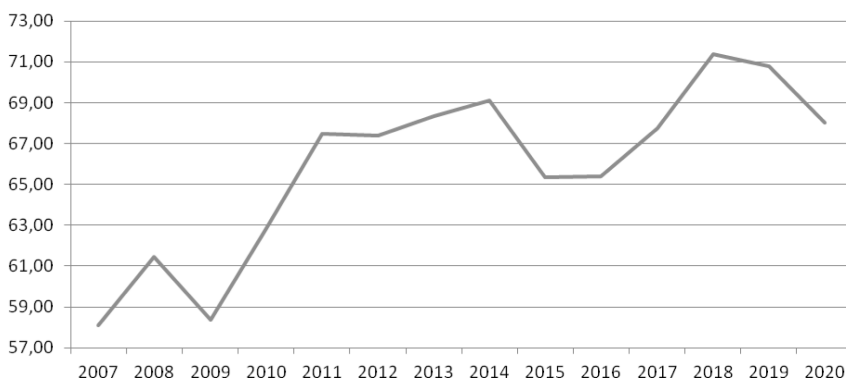
¹ IMF: World Economic Outlook (WEO) Database, October 2020. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October>.

Таблица 1

Показатели ВВП мира 2007–2020 гг., трлн. долл. США²

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП мира номинальный	58,10	63,80	60,40	66,10	73,20	74,60	76,80
Индекс цен в США, % к 2007 г.	100,0	103,8	103,5	105,2	108,5	110,7	112,4
ВВП мира в постоянных ценах (2007)	58,10	61,44	58,37	62,85	67,47	67,37	68,36
Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП мира номинальный	78,90	74,70	75,70	80,10	86,44	87,30	83,84
Индекс цен в США, % к 2007 г.	114,2	114,3	115,8	118,2	121,1	123,3	123,3
ВВП мира в постоянных ценах (2007)	69,10	65,35	65,40	67,76	71,37	70,80	68,00

Диаграмма, представленная на рисунке 1, позволяет увидеть три кризиса: 2008 год, 2014 год, 2019 год.

**Рис. 1. Динамика мирового ВВП в постоянных ценах (2008г.), трлн. долл. США³**

Данные по 2007 году — типичный подъем накануне кризиса. Далее очевидны проявления кризиса 2008–2009 годов — график демонстрирует характерный провал ВВП, после чего в период 2010–2011 годов

² Рассчитано автором по данным Всемирного банка. The World Bank. Indicator. — URL: <https://data.worldbank.org/indicator>.

³ Разработано автором.

наступает оживление и подъем. Период 2012–2013 годов характеризуется замедлением темпов роста и выходом «на плато».

Интерес представляет динамика последующих лет. В 2014–2015 годах общий рост сменяется падением ВВП мира в реальном исчислении и последующей стагнацией до 2016 года, что не могло не послужить причиной резкого осложнения не только экономической, но и политической ситуации. Конечно, в отличие от российской, мировая экономика не пострадала от введения санкций настолько сильно, чтобы провал составлял более 5% за указанный период. Мы полагаем, что причины те же — классический кризис перепроизводства, который мы наблюдали в одном из обличий в 2008 году, оставив ситуацию неразрешенной. Экономике ведущих стран получили поддержку государства, что позволило выйти из кризиса и демонстрировать рост, сменившийся закономерным падением 2014–2015 годов.

Исторически оправдавший себя способ отсрочки кризиса — экстенсивное расширение ведущих капиталистических экономик на новые территории государств, являвшихся ранее более независимыми, чем после социальных потрясений, переворотов и революций. Но это — временное решение. Ключевая проблема цикличности и кризисов не может быть решена таким способом, решение лишь только отложено.

Далее наступает период оживления и подъема мировой экономики в 2017–2019 годах. Но, как видно на графике, этот подъем — классическая докризисная фаза. Именно так экономика входит в очередную фазу кризиса. Прогнозные значения по 2020 году, опубликованные МВФ, подтверждают этот тезис. Как и в кризис 2008–2009 годов проблемы начинаются не в 2008 году, а ранее и в 2007 году становятся заметны. Так и в новый кризис проблемы на фондовых рынках США возникли в феврале 2019 года, когда не было речи о коронавирусе. Классический экономический кризис 2020 года оказался как бы замещенным кризисом, связанным с введением ограничений.

Интересно, что последствия такие же, как и у обычного кризиса перепроизводства: масса мелкого и среднего бизнеса разоряется, падают реальные доходы населения, стремительно растет безработица, отдельные крупные финансово-олигархические образования стремительно обогащаются — классические итоги, описанные ранее в учебниках по политэкономии, и ничего нового.

Рассмотрим динамику макропоказателей национальной экономики России за аналогичный период (табл. 2).

Таблица 2

Динамика ВВП России в 2007–2020 годах, трлн. руб.⁴

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП России номинальный	33,25	41,28	38,81	46,31	55,97	68,10	72,99
Индекс цен, % к 2007 году	100,0	113,3	123,2	134,1	142,2	151,6	161,4
ВВП России в постоянных ценах (2007)	33,25	36,44	31,49	34,54	39,34	44,92	45,22
Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП России номинальный	79,03	83,09	85,62	91,84	104,63	110,05	106,61
Индекс цен, % к 2007 году	179,7	202,9	213,9	219,2	228,6	235,5	247,1
ВВП России в постоянных ценах (2007)	43,97	40,95	40,03	41,89	45,78	46,73	43,15

Рассчитано автором по данным Росстата.

Итак, при существующей у многих уверенности в особых обстоятельствах макродинамики российской экономики реальность, при ближайшем рассмотрении, оказывается иной. Макродинамика российской экономики, в целом, вполне укладывается в показатели колебаний мировой экономической конъюнктуры.

Первым ответом на вопрос о причинах кризиса в российской экономике 2014 года напрашивается ситуация с санкциями, внешним давлением, существенным падением курса национальной валюты и т.п., что определено должно свидетельствовать об особенной ситуации именно в экономике России, но это не так. Нет никакой особенности, основные параметры цикла совпадают с конъюнктурой мировой экономики. Определенно графическая интерпретация данных практически повторяет рисунок мировой экономической цикличности (рис. 2).

Распределение в периоды кризисов и спадов предсказуемо. Тезис о том, что крупный бизнес богатеет в каждой последующей фазе цикла, а наемные работники и мелкий и средний бизнес оплачивают потери

⁴ Рассчитано автором по данным Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Gpg8Rwj2/>.

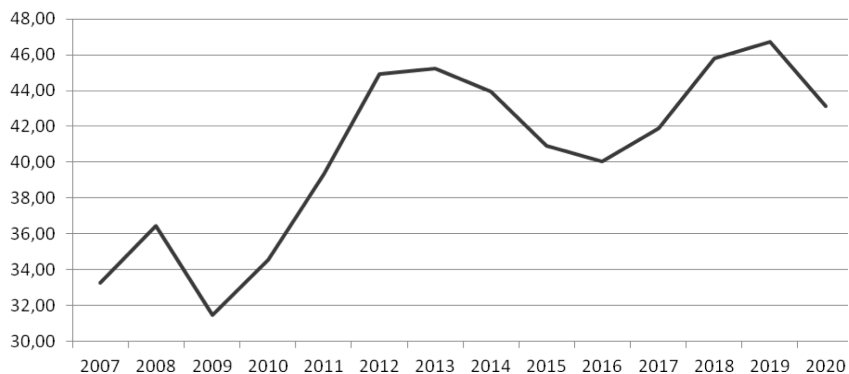


Рис. 2. Динамика ВВП России в постоянных ценах (2007г.), млрд. руб.⁵

экономической системы подтверждается динамикой распределения в нашей экономике:

Таблица 3

ВВП России по источникам доходов — распределение, %⁶

Элементы ВВП	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
оплата труда наемных работников	46,7	47,4	52,6	49,6	49,6	44,3	46,3
чистые налоги на производство и импорт	19,2	19,9	16,6	17,8	19,3	14,4	13,8
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	34,1	32,7	30,8	32,6	31,1	41,3	39,9
Элементы ВВП	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
оплата труда наемных работников	47,4	47,8	48,2	47,8	45,0	45,7	49,5
чистые налоги на производство и импорт	13,9	11,1	11,0	10,9	11,4	11,4	10,8
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	38,7	41,1	40,8	41,3	43,6	42,9	39,7

Приведенные данные демонстрирует диаграмма рисунка 3:

Диаграмма как нельзя лучше иллюстрирует то, что давно прописано и утверждается нами выше. В России, как и везде в условиях капита-

⁵ Разработано автором.

⁶ Росстат: Использованный валовой внутренний продукт. URL: http://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24.htm.

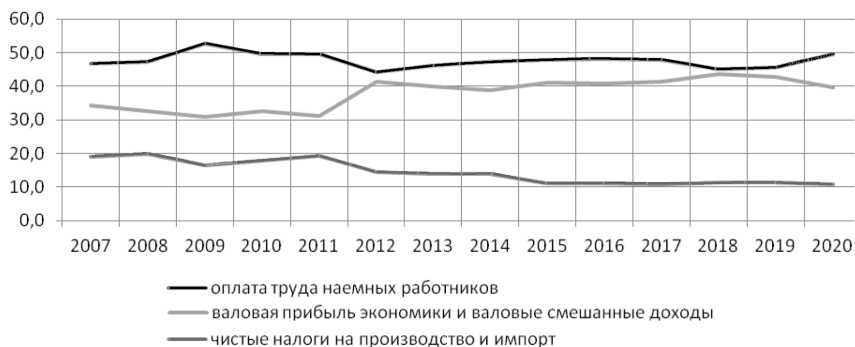


Рис. 3. Динамика структуры ВВП России, %

лизма, капитал увеличивает свою долю при распределении продукта до тех пор, пока существует как система экономических отношений.

Наш вывод очевиден: при всем многообразии форм (превращенных форм) причинность и содержание текущих кризисов неизменно — это кризисы перепроизводства, обычные кризисы капиталистического способа организации общественного хозяйства, способа давно и надежно изжившего себя, но поддерживаемого различными нетривиальными способами и решениями.

Список литературы

1. International Monetary Found: World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook Database. — URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October>.
2. The World Bank. Indicator. — URL: <https://data.worldbank.org/indicator>.
3. Росстат: Используемый валовой внутренний продукт. URL: http://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24.htm.
4. Росстат: Национальные счета. URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts>
5. Росстат: Цены. URL: <https://rosstat.gov.ru/price>.

References

1. International Monetary Found: World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook Database. — URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October>.
2. The World Bank. Indicator. — URL: <https://data.worldbank.org/indicator>.
3. Rosstat: Used gross domestic product. URL: http://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24.htm.
4. Rosstat: National accounts. URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts>.
5. Rosstat: Prices. URL: <https://rosstat.gov.ru/price>.

Страхование дело / Insurance business

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2021-14-2-86-97>



У. Т. Кадыркулов

Магистр,

7waldkg@gmail.com

*Факультет международных экономических отношений,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

К. А. Ажекбаров

Доктор экономических наук, почетный профессор,

ajekbarov@gmail.com

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
Бишкек, Кыргызстан*

Страхование в Евразийском экономическом союзе

***Аннотация:** В работе рассмотрен страховой сектор стран ЕАЭС: России, Армении, Кыргызстана, Казахстана и республики Беларусь. Развитие рынков страховых услуг в странах-участниках ЕАЭС существенно различаются. Наименьшим уровнем развития страховой отрасли характеризуются Армения и Киргизия, максимальный уровень развития — в России. Также в работе рассмотрены ограничения на рынке перестрахования в странах ЕАЭС.*

***Ключевые слова:** страхование, перестрахование, ЕАЭС, страховая отрасль, инвестирование, страховщик.*

U. T. Kadyrkulov

Masterstudent,

7waldkg@gmail.com

*Faculty of international economic relations,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

K. A. Ajekbarov

*Dr. Sci. (Econ.), Honorary Professor,
ajekbarov@gmail.com*

*Ryskulbekov Kyrgyz Economic University,
Bishkek, Kyrgyzstan*

Insurance in the Eurasian Economic Union (EAEU)

Annotation: *The paper considers the insurance sector of the EAEU countries is analyzed: Russia, Armenia, Kyrgyzstan, Kazakhstan and the Republic of Belarus. The development of insurance markets in the EAEU member states differ significantly. The lowest level of development of the insurance industry is characterized by Armenia and Kyrgyzstan, the highest level of development is in Russia. The paper also examines the restrictions on the reinsurance market in the EAEU countries.*

Keywords: *insurance, reinsurance, EAEU, insurance industry, investment, insurer.*

Страхование является одним из старых понятий общественно-производственных отношений, возникновение которого обусловлено рискованным характером общественного производства.

Актуальность работы состоит в том, что страхование является универсальным средством по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых страховых премий.¹

Классификация в любой области знаний или человеческой деятельности относится к иерархической системе подчиненных систем, которые создают единую общую гармоничную картину путем выделения относительно независимых частей.

Страховая отрасль подразделяется на взаимосвязанные звенья, связанные с иерархическими подчиненными. По сравнению с другими странами, у российской классификации есть общие стандарты, но есть и свои особенности.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) представляет собой международный экономический союз и зона свободной торговли, в которую входят страны, расположенные в Центральной и Северной Азии и Восточной Европе. Страны-учредители Беларусь, Казахстан и Рос-

¹ Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник /А.А. Гвозденко. — М.: Финансы и статистика, 2013. С. 110.

сия создали союз по договору в 2014 году и официально реализовали соглашение, начиная с 1 января 2015 года.²

В каждой стране существует абсолютно два вида страхования — добровольное страхование и обязательное страхование. Второй вид страхования не зависит от воли человека, а формируется законом. Каждый штат имеет свой список обязательного страхования. Как показывает практика, чем более развито национальное страхование жизни, тем выше рейтинг в этом списке.

Ниже рассмотрим более подробно рынок страхования в каждой из стран.

Страхование в Армении. В настоящее время в Армении действует несколько страховых компаний. Полный список включает:

- Росгосстрах Армения;
- Армения Страхование;
- ИНГО Армения;
- SIL Insurance;
- Наири Иншуранс;
- РЕСО;
- ISG Insurance;
- Армянское бюро автостраховщиков;
- Агентство экспортного страхования Армении;
- Еркир Иншуранс.

Есть также компании, работающие с более крупными страховыми организациями, например AvantGuard Risk Solutions, которые предоставляют всесторонние страховые услуги. Другие, такие как Prime Insurance Brokers LLC или Resolution LLC, предлагают услуги по оценке рисков и сопоставлению страховых компаний, заботясь о координации и сотрудничестве между страхователем и страховщиком. Pacific Prime также предоставляет пакеты медицинского страхования для неармян, путешествующих в регион.

Помимо личного страхования, некоторые компании обслуживают также страховые полисы, ориентированные на бизнес.

Некоторые компании также предоставляют страховку для приезжающих в Армению. Это покрывает неотложную медицинскую помощь

² Solvency Capital Requirement. [Электронный ресурс]. URL: https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/solvency/o_solvency.pdf.

во время пребывания в стране до границ Арцаха. Для этого понадобится копия паспорта и номер телефона.

В Белоруссии в 2020 году страховой сектор не стал исключением среди секторов белорусской экономики, затронутых COVID. По данным компании ASOBA, наиболее выгодными видами страхования оказались такие продукты, как полисы «Зеленая карта» и добровольное страхование от несчастных случаев и болезней при выезде за границу.

Во второй половине 2020 года банки были одним из наиболее эффективных каналов продвижения страховых продуктов, таких как добровольное страхование имущества юридических лиц и гражданской ответственности, добровольное страхование от несчастных случаев. Сложные условия также стимулировали интерес к добровольному медицинскому страхованию.

В компании STRAVITA отметили, что 2020 год стал одним из самых сложных и интересных для филиалов компании за последние 15 лет. В TASK считают, что 2020 год был «испытанием на прочность», но он оказался достаточно удачным, подтолкнув рынок к более активной работе в сети, развитию добровольных видов страхования и оперативному реагированию на новые обстоятельства.

Для ИНГОССТРАХа 2020 год был неплохим годом с небольшим увеличением премий и средней убыточностью. В БЕЛНЕФТЕСТРАХ подчеркнули, что 2020 год является стимулом для вывода на рынок новых страховых продуктов и модификации существующих, а также для расширения каналов продаж. БЕЛНЕФТЕСТРАХ — один из лидеров страхового рынка Беларуси и в 2021 году отмечает 25-летие работы в отрасли.

2020 год стал продуктивным для компании KUPALA. Падение премий по страхованию от несчастных случаев и болезней при поездках за границу, которые до 2020 года составляли большую часть ее портфеля, побудило компанию искать новые пути развития. Для ПРОМТРАНСИНВЕСТ 2020 год завершился даже лучше, чем 2019 год, с ростом всех ключевых показателей. Компания вышла на рынок в несколько новых сегментов и расширила клиентский портфель.

В компании БЕЛЭКСИМГАРАНТ отметили, что 2020 год заставил страхователей по-новому взглянуть на страхование медицинских расходов. Филиалу компании в Гродно удалось нарастить объем данного вида страхования, увеличив количество предприятий и застрахованных на 30%.

В Республике Беларусь летом 2020 г. были внесены изменения в правила инвестирования страховых резервов, которое опубликовано на Национальном правовом интернет-портале.

В Постановлении сохраняется норма, согласно которой страховые организации должны иметь не менее 10% своих страховых резервов на счетах в белорусских банках. При этом страховщикам необходимо инвестировать не менее 35% своих резервов в государственные ценные бумаги или ценные бумаги Банка развития и размещать их на депозитах государственных банков. Ранее этот стандарт составлял не менее 40% для страхования жизни и 35% для страхования не-жизни.

Также при инвестировании страховые организации теперь обязаны соблюдать определенные нормативы — не более 15% страховых резервов в ценных бумагах Национального банка и не более 30% в ценных бумагах банков, кроме акций.³

Указанные коэффициенты ранее определялись исходя из видов страхования.

Страхование в Казахстане. Высокий спрос на страхование транспортных средств, имущества, здоровья и другие виды страхования по всему Казахстану способствует увеличению доходов страховых компаний в стране. Рост продолжительности жизни, налоговые льготы на страховые продукты, благоприятные сбережения, связанные со страхованием, еще больше воодушевляют клиентов во всех страховых сегментах.

На глобальном уровне на мировом рынке страхования доминирует страхование транспортных средств, при этом ожидается, что рынок автострахования будет расти со среднегодовым темпом роста 6,45% в течение прогнозируемого периода из-за повышения нормативных требований к страхованию транспортных средств.

Страховая отрасль Казахстана сталкивается с жесткой конкуренцией, поскольку страховые компании не только конкурируют друг с другом, но и конкурируют с группами удержания рисков, государством и самострахованием. Компании обычно конкурируют в основном на основе двух факторов, включая качество услуг и цену, которую они предоставляют.

³ О развитии рынка страховых услуг в государствах-участниках СНГ. Информационно-аналитический обзор. Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecis.info>.

Многие крупные организации самостоятельно страхуют большую часть льгот для своих сотрудников, например, медицинское страхование, что сужает рыночные возможности для страховых компаний.

Экономический рост, рост государственных расходов, технологические инновации и повышение осведомленности потребителей о страховых продуктах являются ключевыми движущими силами рынка в Казахстане. Политика правительства по страхованию незастрахованных постепенно способствовала проникновению страхования в Казахстане и распространению схем страхования.

Растущее число цифровых каналов распространения способствует тому, что страховщики могут легко получать страховые полисы. Insurtech, платформы обмена сообщениями и каналы онлайн-продаж вносят свой вклад в страховой ландшафт в стране.

Через различные каналы сбыта страховые компании в Казахстане предоставляют широкий спектр продуктов разного уровня сложности, предназначенных для различных групп предприятий, физических лиц и других организаций. Это обеспечит способы удовлетворения растущих потребностей каждого конечного потребителя и стимулирования чистых продаж.

Участники местного рынка в стране сосредотачивают внимание на маркетинге своих конкурентных преимуществ, внедряя больше планов, адаптированных для различных секторов, и разрабатывая более инновационные цифровые функции.

Страховой сектор Кыргызстана (Киргизии). По данным Государственной службы по регулированию и надзору финансового рынка, на конец 3-го квартала 2020 года страховой рынок Кыргызстана составил 658,58 миллиона сомов (~ 7,08 миллиона евро), снизившись более чем на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Правительство Кыргызской Республики.

Снижение GWP наблюдалось во всех основных сегментах, кроме обязательного страхования и страхования жизни. Кризис, вызванный пандемией коронавируса, сильнее всего ударил по личному страхованию, которое упало на 37,51%. При этом характер обязательного страхования позволил этому сегменту вырасти на 12%, несмотря на замедление экономической активности.

С другой стороны, оплаченные на рынке требования в целом остались почти на уровне 3-го квартала 2019 года с небольшим увеличением

на 1%, до 125,58 млн. сомов. Однако, что касается сегментов, количество оплаченных претензий по страхованию имущества и ответственности значительно снизилось.

Из 14 компаний, работающих на кыргызском рынке на конец третьего квартала, НСК и АТН-Полис избежали отрицательной динамики по премиям. Стоит отметить, что они входят в ТОП-5 страховщиков, а темпы роста NSK были рекордными (+ 47,71%) на местном рынке. При этом рыночная доля лидера, ИНГОССТРАХ, упала почти на 6%, а GWP компании снизился более чем на 26% г/г.

В России. В настоящее время Российские страховщики предлагают более 100 видов страхования, наиболее популярными из которых являются ОСАГО, страхование от несчастных случаев и болезней, страхование имущества. По страховым премиям средний показатель для развивающихся рынков составляет около 2,7% ВВП, в то время как в России почти вдвое ниже, а именно 1,4% ВВП.

Несмотря ни на что Российский страховой рынок, как и сама страна, обладает огромным потенциалом, и страховая отрасль на поверхности движется вперед. Динамика российского рынка страхования показана на рисунке 1.

Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) регулирует российские финансовые сектора, включая страхование. Это соответствует законам, изложенным в Гражданском кодексе Российской Федерации 1996 года.

Хотя в России и доступно множество различных видов страхования, очень немногие из них являются обязательными, и большая часть населения практически не имеет страховки.

Обязательное автострахование в России существует с 2003 года, но в некоторых кругах оно все еще непопулярно. Многие пожилые водители утверждают, что на них слишком много надбавок, которые резко выросли в 2015 году.

Выплаты по социальному обеспечению являются обязательными для сотрудников и самозанятых в России. Однако, если вы работаете, бремя разобраться с этим ложится на работодателя. Следовательно, если вы не работаете на себя в России, вам не нужно беспокоиться о договоренностях.

Страхование жилья. В отличие от некоторых стран, по закону в России не нужно оформлять страхование зданий при покупке дома в России. Следовательно, лишь около 20% россиян застраховали жилье.

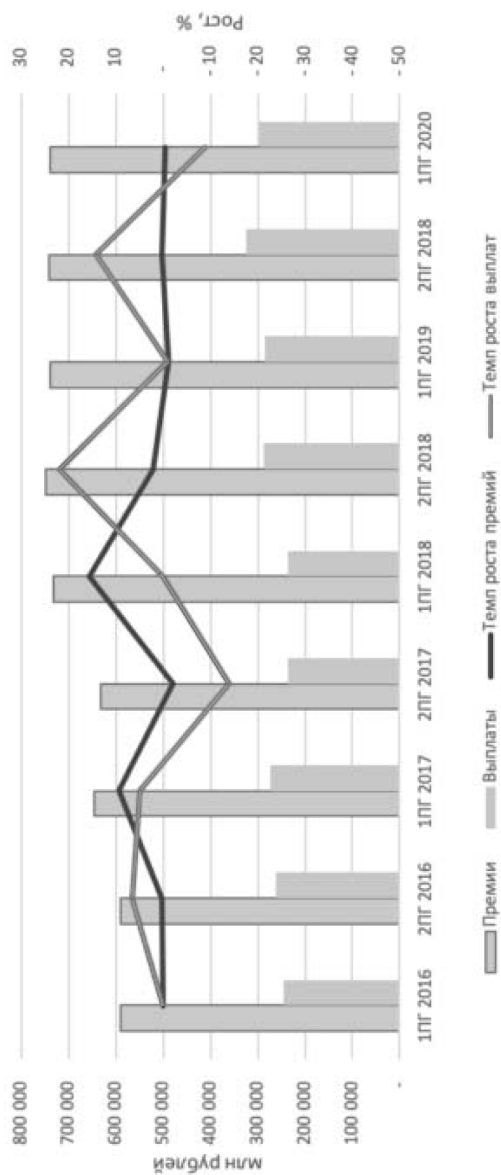


Рис. 1. Динамика российского рынка страхования
(динамика показателей страховых компаний по полугодиям за последние 5 лет (2016–2020))

Страхование жизни — самый популярный в России необязательный вид страхования, на который приходится около 25% от общих премий. Многие фирмы конкурируют друг с другом за привлечение клиентов, поэтому стоит присмотреться к магазинам, если вы ищете страховое покрытие.

Таким образом, в современных экономических условиях страхование позволяет людям преодолевать психологические и финансовые барьеры, которые обычно мешают им заниматься потенциально более рискованной деятельностью, тем самым отказываясь от большего вознаграждения и инноваций. Страхование внесло свой вклад в макроэкономическое развитие за счет экономического роста, стабилизации, распределения и инноваций.

Для того, чтобы уравнивать объем ответственности по застрахованным рискам и обеспечить финансовую устойчивость страховщика, применяются перестраховочные операции.⁴

Рынок перестрахования является важной частью финансовой системы и обслуживает в качестве финансового стабилизатора, предназначенного для обеспечения устойчивого развития страховых компании и экономика страны.

На сегодняшний день, Евразийская экономическая комиссия поддерживает идею создания Союза страховщиков Евразийского экономического союза и выступает за развитие всестороннего диалога с участниками рынка и другими заинтересованными сторонами.

Так, по мнению помощника председателя Коллегии Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Ии Малкиной, созданный Союз страховщиков ЕАЭС был бы хорошей площадкой для обсуждения такого важного для Евразийского экономического союза вопроса, как развитие общего финансового рынка в страховой сфере.

Создание единого перестраховочного пула в рамках ЕАЭС будет способствовать синергетическому эффекту, увеличению объема перестраховочного рынка ЕАЭС и снижению перестраховочной премии, направляемой странами-участницами перестраховщикам из других стран.

⁴ О развитии рынка страховых услуг в государствах-участниках СНГ. Информационно-аналитический обзор. Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecis.info>.

Таблица 1

Ограничения на рынке перестрахования в странах ЕАЭС⁵

Страна	Ограничения рынка перестрахования
Армения	Ограничения на передачу рисков ретроцессией могут быть установлены Центральным банком, если, по его мнению, он находится в тяжелом финансовом состоянии или если перестрахование рисков угрожает интересам государства. страхователи, застрахованные лица или выгодоприобретатели.
Республика Беларусь	Ретроцессионная передача рисков иностранным перестраховщикам может осуществляться только через РУП «БНРО», а передача страхового риска иностранным перестраховщикам допускается только при наличии договора с РУП «БНРО». Однако, доля рисков, которые связаны с иностранными перестраховщиками, при отказе РУП «БНРО» не может превышать установленного лимита в зависимости от вида страхования.
Казахстан	Риски могут быть переданы через ретроцессию иностранным перестраховщикам. Однако, могут возникнуть риски, при реализации перестраховочных операций, которые проводятся зарубежными перестраховочными организациями: рейтинг не должен быть ниже «А» (Standard & Poor's) или аналогичного рейтинга других рейтинговых агентств. А нерезидентам на рынке перестрахования выдают не более 25% полученной страховщиком страховой премии (в целом в перестрахование может быть передано не более 60% страховой премии).
Кыргызстан	Страховые компании, осуществляющие перестрахование через иностранные перестраховочные компании, обязаны размещать не менее 5% страхового риска на страховом рынке Кыргызстана.
Россия	Иностранные компании, которые имеют право осуществлять перестрахование в соответствии с законодательством страны, где они могут предоставлять договоры перестрахования с российскими перестраховщиками. При этом существуют ограничения, а именно, одним из видов страхового покрытия, может быть, доля в страховых резервах перестраховщика.

Исходя из таблицы 1 можно сказать, что на рынках перестрахования рейтинговые требования, которые лишают перестраховщиков из стран ЕАЭС возможности работать на рынках других стран независимо

⁵ Протокол о создании общего страхового рынка государств-членов Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009. Еэс. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.eaeunion.org>.

от размера их уставного капитала являются существенным препятствием для интеграционных процессов являются.

Необходимо отметить, что в рамках Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции (далее — Стратегия), которые были утверждены Высшим Евразийским экономическим советом 11 декабря 2020 года, немаловажная роль отведена страховому сектору. И для реализации в целом Стратегии на период до 2025 года необходимо подписать 13 международных соглашений, принять более 60 нормативных документов и нормативных актов, а также внести около 25 изменений и дополнений в Договор о Евразийском экономическом союзе и национальное законодательство.

Следовательно, успех данного проекта по созданию единой транснациональной перестраховочной компании в рамках Стратегии будет зависеть от множества факторов, в том числе от страны, в которой будет базироваться отдельная компания, от того, какой рейтинг она получит. Если он создается через пул страховщиков, то также могут возникнуть вопросы о финансовой устойчивости.

Список литературы

1. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник / А.А. Гвозденко. — М.: Финансы и статистика, 2013. С. 110.
2. Современное состояние страхового надзора и регулирование страховой деятельности в государствах-участниках СНГ (информационно-аналитический материал).
3. Solvency Capital Requirement. [Электронный ресурс]. URL: https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/solvency/o_solvency.pdf.
4. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29 мая 2014 г.). Раздел XVI. Регулирование финансовых рынков. Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecis.info>.
5. О развитии рынка страховых услуг в государствах-участниках СНГ. Информационно-аналитический обзор. Интернет-портал СНГ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecis.info>.
6. Протокол о создании общего страхового рынка государств-членов Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009. ЕЭС. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.eaeunion.org>.
7. Ажекбаров К.А., Кадркулов У.Т. Рынок страхования кибер-рисков в России: современное состояние и перспективы развития. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2019. Т. 18. № 2. С. 68–75.

References

1. Gvozdenko A.A. Insurance Fundamentals: A Textbook / A.A. Gvozdenko. – M.: Finance and statistics, 2013.S. 110.
2. The current state of insurance supervision and regulation of insurance activities in the CIS member states (information and analytical material)
3. Solvency Capital Requirement. [Electronic resource]. URL: https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/solvency/o_solvency.pdf.
4. Agreement on the Eurasian Economic Union (signed in Astana on May 29, 2014). Section XVI. Regulation of financial markets. Internet portal of the CIS. [Electronic resource]. URL: <http://www.ecis.info>.
5. On the development of the insurance market in the CIS member states. Information and analytical review. Internet portal of the CIS. [Electronic resource]. URL: <http://www.ecis.info>.
6. Protocol on the creation of a common insurance market of the member states of the Eurasian Economic Community dated 27.11.2009. Ees. [Electronic resource]. URL: <http://docs.eaeunion.org>.
7. Azhekbayrov K.A., Kadrkulov U.T. Cyber risk insurance market in Russia: current state and development prospects. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2019. T. 18. № 2. Page 68–75.

Взаимодействие государства и гражданского общества / The State and civil society Interaction

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2021-14-2-98-106>



А. К. Ибраева

*Кандидат экономических наук, старший преподаватель,
ZEretai@mail.ru*

*Университет имени Шакарима города Семей,
Семей, Республика Казахстан*

Д. М. Акишева

*Докторант,
Dana_m@mail.ru*

*Казахский гуманитарно–юридический инновационный университет,
Семей, Республика Казахстан*

К. С. Адильбаев

*Кандидат экономических наук,
k.adilbaev@akimvko.gov.kz*

*Акимат города Семей,
Семей, Республика Казахстан*

Теоретико–методические основы оценки степени депрессивности региональных систем

Аннотация: В статье рассмотрены отличительные признаки региона, территориальных диспропорций в экономическом развитии страны, которые подтверждаются определенными экономическими причинами, определяющих депрессивность региона. Создание стабильного общества и быстрорастущей национальной экономики невозможно без устранения неравенства в регионе и предотвращения кризисов. Депрессивные районы — это районы, которые развивались в прошлом, но теперь потеряли свое экономическое значение и сравнительные преимущества.

Ключевые слова: классификационный критерий, регион, экономическая инфраструктура, депрессивные зоны, конкурентоспособность.

A. K. Ibraeva

*Cand. Sci. (Econ.), Senior Lecturer,
ZEretai@mail.ru*

*Shakarim University of Semey,
Semey, Republic of Kazakhstan*

D. M. Akisheva

*Doctoral student,
dana_m@mail.ru*

*Kazakh Humanitarian Law Innovation University,
Semey, Republic of Kazakhstan*

K. S. Adilbaev

*Cand. Sci. (Econ.),
k.adilbaev@akimvko.gov.kz*

*Akimat of Semey city,
Semey, Republic of Kazakhstan*

Theoretical and methodological bases for assessing the degree of depressiveness of regional systems

Annotation: *The article examines the distinctive features of the region, territorial imbalances in the economic development of the country, which are confirmed by certain economic reasons that determine the depression of the region. The creation of a stable society and a rapidly growing national economy is impossible without eliminating inequalities in the region and preventing crises. Depressed areas are areas that developed in the past but have now lost their economic importance and comparative advantage.*

Keywords: *classification criterion, region, economic infrastructure, depressed zones, competitiveness.*

Современная система государственного регулирования регионального развития требует принятия необходимых корректирующих мер, направленных на избавление регионов от депрессии. Поддержка депрессивных районов основана на следующих принципах: обоснованность выбора района, нуждающегося в помощи, избирательность политики государственной поддержки регионов, адресность и локализация помощи, законность и контроль. Обоснованность выбора объекта помощи основана на комплексном анализе социально-экономической ситуации, прогнозировании развития ситуации в регионе, выборе экстремальных объектов. Прогнози-

рующие условия отражают систематическое описание развития депрессивного района и нерегулируемый вариант ситуации. С помощью этих инструментов анализируется развитие депрессивных состояний. В условиях массового кризиса социально-экономического, природно-ресурсного и экологического характера объекты особой приоритетной поддержки обостряются, а недостаточными собственными и привлеченными ресурсами для срыва негативных тенденций являются производственные, экономические и региональные структуры.

Создание стабильного общества и динамично растущей национальной экономики невозможно без решения неравенства между регионами, предотвращения кризиса.

Основные причины экономического отставания отдельных регионов заключаются в следующем:

- длительные циклические кризисы перепроизводства, разделение производства и экономических структур;
- низкий уровень отраслевой диверсификации и зависимость от внешних и зарубежных рынков;
- неблагоприятные экологические и климатические условия, экологические и природные катаклизмы;
- история и социокультурные особенности, негативные демографические тенденции [1].

В экономическом смысле регион — это территория, основанная на единой экономической инфраструктуре, на едином рынке труда, рынке сырья и ресурсов, которой характерен высокий характер взаимосвязи и взаимозависимости от деятельности хозяйствующих субъектов. Регион может находиться на территории конкретной страны, или может находиться на территории нескольких государств.

В региональном анализе можно использовать сравнительные дополнительные территориальные ячейки. В региональной науке используется понятие административно-территориальной единицы и обобщаются статистические данные по ней. Для регионального анализа их внутренняя структура является косвенной, которая может быть предложена как «информационная точка» [2].

Проблемы территориальных диспропорций в экономическом развитии характерны для каждой страны. Уровень развития экономически развитых регионов может быть низким и депрессивным. В таких регионах в течение длительного времени прослеживаются низкий уровень

жизни населения, низкие основные показатели экономического развития, такие как валовый региональный продукт, уровень безработицы, размер доходов домашних хозяйств (табл. 1).

Таблица 1

Описание административно-территориальных единиц

Виды административно-территориальных единиц	Взаимосвязь структурных элементов	Наличие ограничений	Различия от других видов территорий
Макрорегион	Экономические, историко-культурные, политические, военные	Формальные, неформальные	Экономические, социальные, историко-культурные, территориальные, политические, организационные признаки
Область	Экономические, историко-культурные, территориальные	Формальный	Экономические, социальные, историко-культурные, территориальные
район	Экономические, историко-культурные, территориальные	Формальный	Экономические, социальные, территориальные
город	Экономическое (субъекты предпринимательства, расположенные в городе)	Формальный	Экономические, социальные, территориальные
Сельский округ	Экономические, историко-культурные, территориальные	Формальный	Экономические, социальные, историко-культурные, территориальные
Примечание: составлено на основании данных, полученных из источников			

Депрессивные зоны теряют свою конкурентоспособность в условиях ограниченных ресурсов и ускоренного научно-технического прогресса в базовых отраслях экономики региона [3].

В настоящее время поиск новых концептуальных методов и механизмов, формирование методов и механизмов защиты экономических интересов государства, его регионов и организаций, государства и бизнеса отражаются в стратегии социально-экономического развития регионов страны.

Методологическое сопровождение процесса экономических реформ в сложившейся ситуации требует пересмотра концепции развития региональных социально-экономических систем и необходимость для регио-

нов страны обрести независимость и создать новую среду региональных интересов и обязанностей, которая реализуется на конкретной территории, в разных обстоятельствах. Цель работы — комплексная оценка социально-экономического развития депрессивных регионов на основе новых методологических подходов и инструментов регулирования социально-экономического развития депрессивных регионов в соответствии с новым этапом экономики страны.

Основные экономические причины, определяющие депрессивность региона: снижение конкурентоспособности показателей базовых отраслей экономики региона, моральный и физический износ основных средств, отставание от инновационного развития, низкое качество управления развитием региона и подведомственными основными предприятиями [4].

Ученые, изучающие современную региональную экономику, разделяют депрессивные зоны на три типа:

- старый агропромышленный — сокращение госзаказа на продукцию высокотехнологичных отраслей, оставшуюся после прежних экономических связей, увеличение импорта, ограничивающего отечественную продукцию;
- агропромышленно-сельскохозяйственные регионы, где имеет место доля населения и относительное снижение производства агропромышленного комплекса;
- добывающий — зоны с низкими условиями добычи полезных ископаемых.

В настоящее время для определения депрессивных зон экономики применяется метод ранжирования регионов, основанный на нескольких показателях, выходящих за рамки экономического развития. В такой оценке к депрессивным зонам относятся зоны с очень низкими показателями [5].

На наш взгляд, такой метод позволяет выявить проблемные зоны, а при определении депрессивных зон необходимо анализировать их показатели по динамике.

Вывод регионов из депрессивного положения предполагает формирование основы оценки степени депрессивности региональных систем, в том числе малых городов.

Характерным свойством для нестабильных групп малых городов является отсутствие четкой динамики основной характеристики диаг-

ностического блока. Их показатели отличаются нестабильностью и разносторонностью. Например, снижение показателей может быть заменено улучшением. Положительные явления не растягиваются на долгое время, поэтому состояние систем постоянно нестабильно.

В группе малых городов, признанных как регион с элементами построения, наблюдается экономическая активность. Она может быть результатом хозяйственной деятельности региональных систем, действующих на территории малых городов, а не результатом внешних инвестиционных потоков [13].

Стабильно развивающиеся малые города успешны по социальной и экономической активности, бюджетной обеспеченности и инвестиционной привлекательности. Соответственно, здесь показатели данного блока имеют высокую характеристику и приближаются к величине среднего уровня по стране (табл. 2).

Первая группа показателей характеризует систему доходных параметров функционирования социальной сферы, вторая группа — характеризует параметры расхода, то есть результаты деятельности социальной сферы, предполагающие повышение работоспособности населения и жизнеобеспечения всего населения.

К группе исходных параметров функционирования социальной сферы относится определение уровня и качества жизни населения. Для ее оценки могут применяться следующие параметры: уровень доходов населения, заработная плата, прожиточный минимум; сравнительные показатели доходов населения и прожиточного минимума; показатели развития человека (продолжительность жизни, младенческая смертность, общая смертность и др.).

Важнейшей характеристикой социального блока является занятость населения. Уровень жизни населения региона зависит от доходов населения, а доходы населения — от занятости населения. Соответственно, безработица и частично занятость в депрессивных регионах приводят к низкому уровню жизни.

Повышение уровня занятости повысит уровень экономической активности, способствует повышению уровня социального обеспечения в регионе, способствует улучшению уровня жизни населения. Поэтому для активной поддержки регионов, а также малых городов, будут приняты меры по развитию труда регионального рынка, повышению уровня занятости трудоспособного населения. К ним относятся следующие меры, требующие вложения средств:

Классификационные признаки деления групп малых городов

Диагностический блок	Классификационные признаки	I группа – кризисные малые города	II группа – нестабильный малый город	III группа – малые города с элементами формирования	Малые города, где IV группа более устойчивы
Экономический блок	Повышение экономической эффективности	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения	Слабый вид	Обнаружение слабого видения значительного видения
Социальный блок	Улучшение уровня жизни населения	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения значительного видения	Обнаружение слабого видения значительного видения
Бюджетный блок	Сбалансированность доходов и затрат бюджета	Слабо обозначено	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения
Инвестиционный блок	Повышение инвестиционной привлекательности	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения	Обнаружение слабого видения

- создание новых предприятий и новых рабочих мест;
- развитие малого частного бизнеса;
- обеспечение общественных работ;
- изменение местного налога и упрощение налогового бремени;
- реализация совместных республиканских региональных проектов;
- увеличение компенсации по безработице;
- квотирование рабочих мест для различных категорий работников;
- обеспечение мобильности рабочей силы, формирование конкурентоспособного рабочего;
- подготовка и переподготовка кадров в соответствии с требованиями рынка, а также обучение индивидуальным предпринимательским способностям;
- применение режима частичного рабочего дня;
- принятие мер по привлечению иностранного капитала в регион;
- ликвидация сложных трудовых договоров и низкооплачиваемых рабочих мест;
- повышение уровня информированности населения о вакансиях.

Доказано, что вышеперечисленные меры подходят ко всем группам малых городов, которые могут носить экономический и административный характер, могут быть сопряжены с инвестиционными вложениями в развитие экономики региона, повышение уровня жизни населения.

В условиях рыночного становления одним из эффективных параметров социального блока является запуск потребительского рынка. Функционирование социального блока связано с развитием потребительского рынка малых городов, его существенный запуск связан с расширением масштабов потребительского рынка, увеличением объемов доходов населения, возможностью регионов увеличить производство собственных товаров и услуг.

Список литературы

1. Региональная экономика и пространственное развитие. Т. 1. Региональная экономика. Теория, модели и методы: учебник для бакалавриата и магистратуры / Под общ ред. Л.Э. Лимонова. — М.: Издательство Юрайт, 2016, 397 с. Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс. С. 9.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. — М., 2003. С. 495.
3. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. — М: ИНФРА-М, 2006. 416 с.

4. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: учебное пособие. – М.: Маркетинг, 2009. 34 с.
5. UNCTAD World Investment Report 2014. – Investing in the SDGs: an Action Plan, 2014. P. 15–18.
6. Алпысбаева С.Н. Региональный рынок: закономерности формирования и развития. – Алматы, Ғылым, 200. С. 243.
7. Хасенова К.Е., Паримбекова Л.З., Ибраева А.К. Роль регионов в экономическом развитии страны на примере малых городов. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2021. Т. 20. № 1. С. 34–40.

References

1. Regional economy and spatial development. T.1. Regional economy. Theory, models and methods: textbook for undergraduate and graduate studies/ general ed. L.E. Limonov. – М.: Publishing House Urright, 2016. 397 s. Series: Bachelor and Master. Academic course. C. 29.
2. Granberg A.G. Fundamentals of regional economics: a textbook for universities. – М., 2003. P. 495.
3. Fetisov G.G., Oreshin V.P. Regional economics and management: Textbook. – М.: INFRA-M, 2006. 416 pages.
4. Avdokushin E.F. International economic relations: a tutorial. – М.: Marketing, 2009. 34 s.
5. UNCTAD World Investment Report 2014. – Investing in the SDGs: an Action Plan, 2014. P. 15–18.
6. Alpysbaeva S.N. Regional market: patterns of formation and development. – Almaty, Fylym, 200. P. 243.
7. Khasenova K.E., Parimbekova L.Z., Ibraeva A.K. The role of regions in the economic development of the country on the example of small towns. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2021. T. 20. № 1. Page 34–40.

В. В. Никишин

*Аспирант,
Начальник управления социальных коммуникаций,
nikvad88@mail.ru
Юго-Западный государственный университет (ЮЗГУ),
Москва, Российская Федерация
Автономная некоммерческая организация «Диалог»,
Москва, Российская Федерация*

Информационное обеспечение государственного администрирования в сфере экономики знаний и постиндустриального общества

***Аннотация:** Вопрос информационного обеспечения государственного управления всегда стоял весьма остро и, очевидно, никогда не выйдет из разряда актуальных. Путём его решения выступала и продолжает выступать активная интеграция в обеспечение процесса государственного администрирования передовых научно-технических достижений. На этом пути произошло несколько переворотов, крупнейшими из которых были появление проводной радио-телефонной связи и компьютеризация. Сегодня таким переворотом становится диджитализация, под знаком которой существует сегодня постиндустриальное общество и формируется экономика знаний.*

В таких условиях представляется целесообразным рассмотреть проблему выдвинутую в наименование настоящей статьи и конкретно охарактеризовать постиндустриальное общество и экономику знаний в системе современного экономического дискурса, рассмотреть государственное администрирование как механизм и экономическую проблему и проанализировать информационное обеспечение государственного администрирования экономики знаний.

***Ключевые слова:** информация, государство, знания, экономика, постиндустриальное общество, администрирование.*

V. V. Nikishin

*Postgraduate student,
Head of social communications department,
nikvad88@mail.ru
Southwest State University (SWSU),
Moscow, Russian Federation
Autonomous non-commercial organization «Dialog»,
Moscow, Russian Federation*

Information support of public administration in the field of the knowledge economy and post-industrial society

Annotation: *The issue of information support for public administration has always been very acute and, obviously, will never leave the category of topical. By solving it, active integration of advanced scientific and technological achievements into the provision of the process of state administration has been and continues to be. Several upheavals have taken place along the way, the largest of which have been the emergence of wired radio telephony and computerization. Today, such a revolution is digitalization, under the sign of which the post-industrial society exists today and the knowledge economy is being formed.*

In such conditions, it seems appropriate to consider the problem put forward in the title of this article and specifically characterize the post-industrial society and the knowledge economy in the system of modern economic discourse, consider public administration as a mechanism and an economic problem, and analyze the information support of public administration of the knowledge economy.

Keywords: *information, state, knowledge, economics, post-industrial society, administration.*

Введение

За последние 20 лет в государственном секторе по всему миру произошли серьезные изменения, поскольку правительства пытались ответить на вызовы технологических изменений, глобализации и международной конкурентоспособности. В этот период были проведены более широкие реформы государственного сектора, чем в любой другой период двадцатого века, и не было никаких признаков замедления трансформаций. По сути, этот период изменений представляет собой сдвиг парадигмы от традиционной модели государственного управления, доминировавшей на протяжении большей части двадцатого века, к «менеджменту» или государственному администрированию. Теория бюрократии в ее правительственном контексте заменяется экономическими теориями, а обеспечение — рынками.

Особенно этот процесс интенсифицировался в условиях перехода к постиндустриальному этапу развития и формирования экономики знаний. В таких условиях активно встали вопросы о том, как государству реализовывать свою администрирующую функцию в новых условиях, когда старинные устоявшиеся методики управления перестали соответствовать реалиям современного этапа, где новые акторы экономики и установившиеся между ними инновационные отношения настоятельно требовали обновления системы государственного управления, как институционально, так и процессуально.

Исходя из этого представляется очевидно актуальным рассмотреть те результаты, которых достигла современная научная и управленческая мысль в вопросе модернизации системы государственного управления применительно к условиям постиндустриального этапа развития общества, свойственной ему экономики знаний и какова в таких условиях будет сущность государственного администрирования и какое информационное обеспечение по форме и содержанию ему потребуется.

1. Постиндустриальное общество и экономика знаний в системе современного экономического дискурса

Рассматривая истоки самой категории «постиндустриальное общество», традиционно его генезис связывают с творчеством Дэниэла Белла, который в работе 1974 года «Грядущее постиндустриальное общество» стал использовать этот термин наиболее активно.¹ Однако следует отметить, что, рассматривая научный дискурс конца 60-х — первой половины 70-х гг. XX века, мы можем убедиться, что это понятие использовалось весьма широко. Так, уже в 1969 году его использовал в своей работе «Постиндустриальное общество» Аллен Турен, а в 1973 году этот термин также широко использовался философом Иваном Илличем в его работе «Инструменты для праздника».² Однако очевидно, что именно Д. Белл наиболее подробно разработал концепцию постиндустриального общества, понимание которого лежит и сегодня в его парадигме.

Итак, понятие «постиндустриальное общество» с точки зрения своего лингвистического содержания определяет собой тот тип общества, который должен будет прийти на смену обществу индустриальному.³ Далее отечественный и зарубежный научный дискурсы в понимании постиндустриального общества существенно расходятся. Так, для отечественного научного сообщества, прежде всего экономистов, этот этап общественного развития связан с инновациями в общественно-экономическом развитии и выходом на передний план инновационного сектора эконо-

¹ См.: Bell, Daniel. The Coming of Post-Industrial Society. New York: Harper Colophon Books, 1974. 507 p.

² См. соотв.: Touraine, A. La société post-industrielle. Paris: Seuil. 1969. 319 pp. Illich I. Tools For Conviviality // CHOICE: Current Reviews for Academic Libraries. 10. November 1973. p. 1422.

³ См.: Римский В.Л. Постиндустриальное общество и социальный капитал в современной России // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2009. Т. 2. № 5. С. 26–37.

мики, повышением её производительности и формированием индустрии знаний.⁴ В свою очередь, для англосферы характерно концептуализирование постиндустриальной экономики как процесса перехода от материального производства к нематериальному, когда относительная важность производства снижается, а важность услуг, информации и исследований растёт.⁵

В то же время исследователи практически по всему миру сходны в одном, что ключевыми особенностями постиндустриального общества, определяющими его экономический «портрет», будут выступать новое отношение к информации и, более широко, знаниям и формирование так называемой «культуры креативности», что вместе с тем составляет ядро экономики знаний.

Постиндустриальное общество, таким образом, характеризуется повышенной оценкой знаний. Это само по себе неудивительно, поскольку Дэниел Белл предсказывал, как будут развиваться модели экономической занятости в таких обществах. Он утверждал, что занятость в третичном (и четвертичном) секторе будет расти быстрее по сравнению с занятостью в первичном и вторичном секторах экономики и что третичный (и четвертичный) сектор будет иметь приоритет.⁶

Поскольку позиции третичного и четвертичного секторов в основном ориентированы на знания, это приведет к реструктуризации образования и растущей роли университетов и исследовательских институтов в постиндустриальных обществах. Таким образом, места производства знаний и подготовки экспертов будут выступать как новые центры общественно-экономического развития. Следовательно, наиболее активной в социально-экономическом отношении станет страта молодых городских профессионалов, озабоченных не только ростом личного благосостояния, но и социальной справедливостью и защитой окружающей среды.⁷

⁴ См.: Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. — М.: Логос, 2000. 304 с.

⁵ См.: Krahn, Harvey J.; Lowe, Graham S.; Hughes, Karen D. Work, Industry, and Canadian Society (6th ed.). Toronto, ON: Nelson Education. 2008. Pp. 26–27.

⁶ См.: Targ, Harry R. Global Dominance and Dependence, Post-Industrialism, and International Relations Theory: A Review // International Studies Quarterly. 20. 3 (1976): 461–482.

⁷ См.: Banks, Alan and Jim Foster The Mystifications of Post-Industrialism // Appalachian Journal. 10. 4, 1983. Pp. 372–378.

При этом, усматривая именно знания и информацию как ключевой нематериальный актив постиндустриальной экономики знаний, исследователи университета Беркли констатируют необходимость выработки новых подходов к экономическому осмыслению и оценке их генерации, стоимости и оборота на рынке, констатируя, что имеющиеся сегодня индустриальные подходы к идентичным оценкам материальных активов здесь применимы слабо.⁸

Вторым важнейшим компонентом постиндустриального общества выступает креативная культура. Она предполагает, что творчество и постоянная генерация инноваций будет выступать основным залогом успешной самореализации в условиях экономики знаний. При этом, как отмечает Эллен Данем-Джонс, профессор урбанистики университета Джорджия-тех (англ. Georgiatech), в условиях этого этапа отечественного развития творчество и креативность, ранее связывавшиеся с такими профессиями, как музыка, изобразительное искусство, литература и поэзия, теперь прочно войдут в различные отрасли экономики и в первую очередь в оказание услуг и финансовый сектор.⁹

По мере того как экономическая деятельность переходит от первичного и вторичного секторов к третичному, а затем и четвертичному, секторальному, города, в которых происходит этот сдвиг, становятся более открытыми для обмена информацией.¹⁰ Это обусловлено требованиями третичного и четвертичного секторов: чтобы лучше обслуживать отрасль, ориентированную на финансы, образование, коммуникации, менеджмент, обучение, инженерное дело и эстетический дизайн, города должны стать пунктами обмена, способными предоставить наибольшую отдачу, концентрируя и обновляя информацию со всего мира. И, наоборот, по мере того, как города становятся местом сближения

⁸ См.: Czarnitzki, Dirk; Hall Bronwyn H. (Berkeley); Oriani Raffaele; The Market Valuation of Knowledge Assets in US and European Firms. URL: https://eml.berkeley.edu/~bhall/papers/CHO05_mktval (Дата доступа: 02.12.2020).

⁹ См.: Dunham-Jones, Ellen New Urbanism as a Counter-Project to Post-Industrialism // Places. 13. 2. 2000. Pp. 26–31.

¹⁰ См.: Golden, Miriam & Michael Wallerstein Domestic and International Causes for the Rise of Pay Inequality: Post-Industrialism, Globalization, and Labor Market Institutions. The Institute for Research on Labor and Employment, UCLA. 2006. URL: <https://escholarship.org/uc/item/4rv06108> (Дата доступа: 02.12.2020).

международных идей, можно ожидать роста третичного и четвертичного секторов экономики.¹¹

Обобщая, назовем общие для отечественного и зарубежного научного дискурса черты постиндустриальной экономики знаний. Для неё характерны:

- Спад в производственном секторе, приводящий к деиндустриализации.
- Большой сектор услуг.
- Увеличение количества информационных технологий, часто ведущих к «информационной эре».
- Информация, знания и творчество — новое сырьё для такой экономики.

Промышленный сектор постиндустриальной экономики перенаправляется в менее развитые страны, которые производят то, что необходимо, с меньшими затратами, что типично для стран, которые в прошлом были индустриализированы, таких как Великобритания (первая промышленно развитая страна), большая часть Западной Европы и США.

2. Государственное администрирование как механизм и экономическая проблема

Сам термин «администрирование» происходит от латинского слова *administratio*, что в переводе на русский язык означает управление или руководство.¹² Именно глагольная форма этого существительного — *admininstrare*, адаптированная в русском языке, и стала лингвистической основой понятия «администрирование», которое закономерно этимологически истолковать как процесс управления или руководства.

В то же время необходимо отметить, что и отечественные, и зарубежные ученые не раз пытались сформулировать определение понятия «администрирование», сходясь, в общем-то, в том, что это есть процесс осуществления определенных мероприятий и процедур, посредством чего реализуются процессы управления и/или руководства. В то же время, сегодня можно выделить несколько подходов к пониманию адми-

¹¹ См.: Barnes, T. et al. Vancouver: Restructuring narratives in the transnational metropolis / Canadian urban regions: trajectories of growth and change. Eds. L Bourne et al. Toronto, 2011, pp. 291–327.

¹² См.: Admininstratio. Merriam-Webster online dictionary. Url: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/administration> (Дата доступа: 01.12.2020).

нистрирования. Наиболее крупными и распространенными, но в то же время не сводимыми друг к другу выступают следующие:

1. Формально-технологический.
2. Субъектный.
3. Предметно-функциональный.

Формально-технологический подход базируется на немецком, но получившем распространение и в Италии понимании администрирования, идейная парадигма которого заключается в том, что оно проявляется в подготовке и выпуске административных (руководящих, управляющих) актов, содержащих в себе решения уполномоченных акторов администрирования, по тем или иным вопросам. В его рамках процесс администрирования складывается из нескольких универсализованных и формализованных процедур, которые включают анализ проблемной ситуации, формулирование её решения, подготовку и выпуск необходимого административного акта, анализ его реализации.¹³

В свою очередь, субъектный подход делает акцент на интерпретации администрирования как специфического измерения организации и функционирования государства с позиций его специфических характеристик. В рамках этого подхода выделяются две основных парадигмы понимания администрирования как механизма и процесса — институциональная и персоналистская.¹⁴ Первая парадигма предполагает понимание администрирования как реализацию «институциональной организации» правительства, аппарата власти, на который возлагается непосредственное осуществление ее целей и функций. В её рамках, правительство рассматривается как наивысшее звено в управленческой (административной) иерархии, а администрирование как процесс и результат работы совокупности его институтов. Вторая парадигма обращается уже не к институтам, но к конкретным должностным лицам, которые олицетворяют собой администрацию как таковую. И именно из их деятельности и складывается администрирование как реализация вове присущего им должностного статуса.

¹³ См.: Wolff, Hans J., Bachof, Otto, Stober, Rolf. *Direito Administrativo*. Vol. 1. Lisboa: Fundacao Calauate Gulbenkian. 2006. 707 p. P. 49–50.

¹⁴ См.: Barrero Rodriguez, Concepcion, Escribano Collado, Pedro, Lopez Menudo, Francisco. *Lecciones de Derecho administrativo. Parte general*. Vol. 1. Madrid: Techos. 2014. 336 p. P. 37.

Наконец, предметно-функциональный подход, также выросший из построений немецких специалистов, предполагает расширительное понимание администрирования, которое возникает при возникновении предмета требующего администрирования как реализации волевой управленческой функции, направленной на возникновение, изменение или прекращение особых общественных отношений. При этом в число акторов, которые могут осуществлять эту волевою управленческую функцию, сегодня справедливо включаются не только политико-административные институты и персоналии, входящие во властно-политическую иерархию, но и инициативные группы граждан, элементы гражданского общества и т.п.¹⁵

Рассматривая отечественные подходы к пониманию администрирования, следует отметить, что в советский период этот термин доктринально трактовался как синоним понятия «управление», то есть способность и возможность эффективно организовывать исполнительно-распорядительную деятельность. На практике же он нес несколько негативный оттенок и понимался как волонтаристское управление посредством приказов, а наиболее общё — бюрократический стиль управления, характеризующийся присущей ему односторонней ориентацией на меры принуждения как единственно эффективные средства обеспечения должного поведения управляемых либо неоптимальным решением вопросов без вхождения в существо дела, но в рамках соблюдения формальных требований.¹⁶

На современном этапе в отечественном научном дискурсе в понимании администрирования можно выделить две больших парадигмы — институциональную и процессуальную. Первая концентрируется на органах, его осуществляющих и входящих в структуру публичной администрации, и определяется как «деятельность органов и учреждений (организаций), подчиненных политической власти, обеспечивающих исполнение закона, действующих в публичных интересах и наделенных prerogative публичной власти».¹⁷ В свою очередь, процессуаль-

¹⁵ См.: Forsthoft Ernst Rechtsfragen der leistenden Verwaltung. Stuttgart: Kohlhammer. 1959. 63 p.

¹⁶ См.: Социологический энциклопедический словарь / Ред. Г.В. Осипов. — М.: НОР-МА, 2000. 488 с. С. 10.

¹⁷ См.: Волков А. М. От государственного управления к публичному администрированию. Научная сеть Современное право. 2017. URL: <https://www.sovremennoe-pravo.ru/m/news/view/От-государственного-управления-к-публичному-администрированию> (Дата обращения 01.12.2020).

ная парадигма концентрируется на реализации институтами и должностными лицами своих управленческих функций вовне и определяется как «деятельность органов управления и должностных лиц применительно к решению проблем всего общества в целом».¹⁸

Государственное администрирование и экономика тесно связаны, ещё в древней Индии в трактате Артхашастра его автор утверждал, что «финансы — это топливо управления».¹⁹ После промышленной революции государственное администрирование интенсивно начало регулировать экономическую жизнь человека и общества посредством разработки и реализации экономической политики. Сегодня наиболее эффективными и повсеместно распространенными инструментами администрирующего воздействия государства на экономику выступают фискальная и денежно-кредитная политика.

При этом применительно к сути воздействия администрирования на экономику как сферу общественной жизни справедливым можно признать известный афоризм Тибора Сцитовски, который гласит, что «экономика — это социальная наука, связанная с управлением ограниченными ресурсами».²⁰ Исходя из этого администрирование заключается в обеспечении содействия принятию более эффективных решений относительно мобилизации общественных экономических ресурсов и их использования.

Современные государства не могут не вмешиваться в экономическую деятельность своих граждан. Они вынуждены бороться с неблагоприятными экономическими циклами и депрессиями, обеспечивать занятость для всех, поддерживать благоприятный торговый баланс и прогнозировать финансовую стабильность общества. Должны участвовать в регулировании производства товаров, управлении отраслями, установлении цен, введении разных типов контроля качества продукции и т. д. Администрирование в экономике, таким образом, призвано обес-

¹⁸ См.: Гоголев А. М. Некоторые тенденции и закономерности становления и развития государственного администрирования // Административное право и процесс. 2018, 2. С. 19–25.

¹⁹ См.: Вигасин А. А. Учение об управлении и государственных доходах в «Артхашастре» // Всемирная история экономической мысли: В 6-и томах / Гл. ред. В. Н. Черковец. Т. I. От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни. — М.: Мысль, 1987. 606 с. С. 83–93.

²⁰ См.: Scitovsky, Tibor Papers on welfare and growth. Stanford un. Press. 1964. 274 p.

печивать соблюдение и выполнение планов национального развития, генерируемых правительством, что призвано обеспечить экономическое развитие и повышение уровня жизни людей в обществе и сократить бедность и безработицу. Правительство также осуществляет контроль над предприятиями государственного сектора, и управление этими предприятиями требует знания экономики, ценовой политики, маркетинга, закупок и т. д. Следовательно администрирование и экономика логично дополняют друг друга. Экономика играет важную роль в улучшении управления, а администрация играет не менее важную роль в экономическом развитии страны.

3. Информационное обеспечение государственного администрирования экономики знаний

В первые годы двадцать первого века, когда экономики многих стран стали интенсивно меняться в результате информационной революции, эти же процессы стали оказывать мощнейшее влияние на деятельность правительства. Параллельно с развитием частного сектора в области электронного бизнеса и электронной коммерции властные органы и государственное управление в целом вели активные поиски способов и механизмов организации работы в новых условиях вообще и эффективного организационно-координационного воздействия на саму народившуюся экономику знаний, то есть её администрирования. В качестве такого механизма была выработана концепция «электронного правительства». Характеризуя его ещё на заре появления в 2001 году, Дуглас Холмс, в частности, отмечал, что в первую очередь назначение электронного правительства не в облегчении информационного обмена между правительственными институтами и властными органами и предоставлении услуг населению, но в подключении органов власти и управления к неисчерпаемому информационному океану, которое может получаться в режиме реального времени.²¹

На практике эволюция информационного обеспечения государственного управления вообще и администрирования экономики знаний прошла несколько последовательных стадий:

- *Информационная.* На первом этапе, к которому большинство правительств подошло к 2002 году, департаменты и агентства исполь-

²¹ См.: Holmes, Douglas E-Gov: E-Business Strategies for Government. London: Nicholas Brealey Publishers. 2001. 320 p.

зовали всемирную паутину для предоставления информации о себе и получения информации о внешних пользователях. В основном это была информация, кратко раскрывающая сущность и назначение той или иной организации, её местоположение и способы связи с ней.

- *Интеракционная.* В её рамках система информационного обеспечения государственного администрирования начинает работать уже в двух направлениях, предоставляя возможность органам государственного администрирования и акторам экономики знаний (ИП, АНО, ЮЛ и пр.) активно обмениваться информацией, включая сдачу в электронном виде разного рода отчетностей, направления запросов и получения на них ответов и т. п.
- *Процессинговая.* Происходит формальный поддающийся количественной и качественной оценке информационный и финансовый обмен по полному циклу, включающий подачу запроса на лицензию, оплату лицензии или штрафа, подачу налоговой декларации в электронной форме. Этот уровень позволяет задачам, ранее выполнявшимся государственными служащими, очно в ручном режиме, реализоваться самообслуживанием через Интернет, хотя для их реализации требуются специальные каналы.
- *Транзакционная.* Предполагает создание портала для широкого, всестороннего и свободного взаимодействия между акторами экономики знаний и субъектами системы государственного администрирования. Портал здесь означает гораздо больше, чем простой веб-сайт. Он может интегрировать формы взаимодействия акторов и субъектов, предоставляя к ним доступ на основе потребностей, заменяя традиционную структуру департаментов или агентств. Через портал информационные системы всех департаментов и агентств могут быть связаны для обеспечения информационного взаимодействия таким образом, чтобы пользователям не приходилось разбираться в агентских структурах правительства.

Рассматривая сказанное, необходимо отметить, что на современном этапе система информационного обеспечения государственного администрирования экономики знаний находится, объективно, на процессинговой стадии. В её рамках, хотя наиболее развитые в отношении электронного правительства страны и подошли в плотную к транзакционной, переход на неё это дело будущего времени. При этом сейчас дать

какой-то более или менее четко очерченный прогноз не представляется возможным, так как в условиях продолжающейся пандемии COVID-19 пока совсем не ясно, выступит ли она катализатором решения вопроса перехода всего мира на процессинговую стадию, а наиболее продвинутых стран — на транзакционную или, напротив, выступит тормозом этого процесса.

Тем не менее электронное правительство хорошо вписывается в новую повестку дня государственного администрирования, которое в условиях экономики знаний будет сосредоточено на предоставлении услуг акторам экономики и, более широко, гражданам. Такая работа, скорее всего, будет протекать во взаимодействии с частным сектором, в то время как воздействие на производственные и торговые процессы в значительной степени сократится. Электронное правительство при своём наиболее полном задействовании будет активно способствовать процессу преобразования государственного управления, выступая связующим звеном между экономикой знаний и системой государственного управления в целом.

Однако очевидно, что электронное правительство имеет мало общего с традиционным государственным управлением. Поэтому очевидным представляется возникновение новой модели государственного администрирования вообще, хотя, на данный момент, электронное правительство, казалось бы, вполне вписывается в устоявшуюся парадигму государственного управления. В некоторых отношениях электронное правительство уместно рассматривать как второй этап преобразования государственной администрации, начавшийся ещё в 1980-х годах, когда идейным ядром парадигмы преобразований стала всесторонняя модернизация государственной администрации, предполагавшая отход от косной бюрократии и повышения эффективности организации и предоставления государственных услуг.

Наибольший потенциал электронного правительства заключается в реализации более широкого спектра изменений и прежде всего — в переходе от бюрократического государственного управления к государственному администрированию, предполагающему эффективное и взаимовыгодно взаимодействие между экономическими акторами и органами госуправления. Оно потребует создания сложных систем мониторинга, новых систем бюджетирования и бухгалтерского учета, эффективных информационных технологий. Электронное правительство может помочь в

реализации в формировании и реализации нового государственного управления в форме администрирования.

В своем специальном обзоре электронного правительства журнал *The Economist* утверждал, что «впервые с момента создания современного государства всеобщего благосостояния появился реальный шанс заново изобрести правительство — и сделать его намного лучше».²² Такая постановка вопроса предполагает очень многое. Фактически в ней речь идет не только об изменении процессуальных параметров работы государственной администрации, но и об изменении идейной парадигмы её функционирования и формы существования.

Заключение

Электронное правительство действительно дает возможность осуществить изменения, которые назревали уже давно. Это в первую очередь отход от устоявшихся традиционных бюрократических форм к инновационным формам администрирования, при которых иерархическая система правления постепенно нивелируется, переходя от субординационных отношений, характеризующихся неравенством субъектов, к координационным. Использование информационных и коммуникационных технологий в правительстве развивается быстрыми темпами и может привести к даже большим изменениям в деятельности, чем это было до сих пор в процессе реформ. При этом пока нельзя утверждать, что электронное правительство — это реформа управления, которая заменяет или превосходит направления и содержание других реформ государственного управления. Скорее, два вектора движения — новое государственное управление и электронное правительство — усиливают друг друга.

В любом случае формирование новой системы государственного администрирования экономики знаний в условиях постиндустриального этапа развития и эффективного механизма её информационного обеспечения выступает объективным вопросом, от решения которого напрямую зависит перспектива развития любой страны. Очевидно, что от его эффективного решения будет зависеть перспектива функционирования национальной экономики и государственного управления в новых условиях.

²² См.: *The good, the bad and the inevitable. The pros and cons of e-government. Special report // The Economist*, Feb. 16 2008.

Список литературы

1. Вигасин А.А. Учение об управлении и государственных доходах в «Артхашастре». Всемирная история экономической мысли: в 6-ти томах / Гл. ред. В.Н. Черковец. Т. I. От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни. — М.: Мысль, 1987. 606 с. С. 83–93.
2. Волков А.М. От государственного управления к публичному администрированию. Научная сеть Современное право. 2017. URL: <https://www.sovremennoepravo.ru/m/news/view/От-государственного-управления-к-публичному-администрированию> (Дата обращения 01.12.2020).
3. Гоголев А.М. Некоторые тенденции и закономерности становления и развития государственного администрирования. Административное право и процесс. 2018. 2. С. 19–25.
4. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. — М.: Логос, 2000. 304 с.
5. Римский В.Л. Постиндустриальное общество и социальный капитал в современной России. Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2009. Т. 2. № 5. С. 26–37.
6. Социологический энциклопедический словарь / Ред. Г.В. Осипов. — М.: НОРМА, 2000. 488 с. С. 10.
7. Admininstratio. Merriam-Websteronline dictionary. Url: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/administration> (Дата доступа: 01.12.2020).
8. Banks, Alan and Jim Foster The Mystifications of Post-Industrialism. Appalachian Journal. 10. 4, 1983, pp. 372–378.
9. Barnes, T. et al. Vancouver: Restructuring narratives in the transnational metropolis / Canadian urban regions: trajectories of growth and change. Eds. L Bourne et al. Toronto, 2011, pp. 291–327.
10. Barrero Rodriguez, Concepcion, Escribano Collado, Pedro, Lopez Menudo, Francisco. Lecciones de Derecho administrativo. Parte general. Vol. 1. Madrid: Techos. 2014. 336 p. P. 37.
11. Bell, Daniel. The Coming of Post-Industrial Society. New York: Harper Colophon Books, 1974. 507 pp.
12. Czarnitzki, Dirk; Hall Bronwyn H. (Berkeley); Oriani Raffaele; The Market Valuation of Knowledge Assets in US and European Firms. URL: https://eml.berkeley.edu/~bhhall/papers/CHO05_mktval (Дата доступа: 02.12.2020).
13. Dunham-Jones, Ellen New Urbanism as a Counter-Project to Post-Industrialism. Places. 13. 2. 2000. Pp: 26–31.
14. Forsthoff Ernst Rechtsfragen der leistenden Verwaltung. Stuttgart: Kohlhammer. 1959. 63 p.
15. Golden, Miriam & Michael Wallerstein Domestic and International Causes for the Rise of Pay Inequality: Post-Industrialism, Globalization, and Labor

- Market Institutions. The Institute for Research on Labor and Employment, UCLA. 2006. URL: <https://escholarship.org/uc/item/4rv06108> (Дата доступа: 02.12.2020).
16. Holmes, Douglas E. Gov: E-Business Strategies for Government. London: Nicholas Brealey Publishers. 2001. 320 p.
 17. Illich I. Tools For Conviviality. CHOICE: Current Reviews for Academic Libraries. 10. November 1973. p. 1422.
 18. Krahn, Harvey J.; Lowe, Graham S.; Hughes, Karen D. Work, Industry, and Canadian Society (6th ed.). Toronto, ON: Nelson Education. 2008, pp. 26–27.
 19. Scitovsky, Tibor. Papers on welfare and growth. Stanford un. Press. 1964. 274 p.
 20. Targ, Harry R. Global Dominance and Dependence, Post-Industrialism, and International Relations Theory: A Review. International Studies Quarterly. 20. 3 (1976): 461–482.
 21. The good, the bad and the inevitable. The pros and cons of e-government. Special report. The Economist, Feb. 16 2008.
 22. Touraine, A. La société post-industrielle. Paris: Seuil. 1969. 319 pp.
 23. Wolff, Hans J., Bachof, Otto, Stober, Rolf. Direito Administrativo. Vol. 1. Lisboa: Fundacao Calauste Gulbenkian. 2006. 707 p. P. 49–50.

References

1. Vigasin A.A. Uchenie ob upravlenii i gosudarstvennykh dokhodakh v «Artkhashastre». Vsemirnaya istoriya ekonomicheskoi mysli: V 6 tomakh / Gl. red. V. N. Cherkovets. T. I. Ot zarozhdeniya ekonomicheskoi mysli do pervykh teoreticheskikh sistem politicheskoi zhizni. — M.: Mysl', 1987. 606 s. S. 83–93.
2. Volkov A.M. Ot gosudarstvennogo upravleniya k publichnomu administrirovaniyu. Nauchnaya set' Sovremennoe pravo. 2017. URL: <https://www.sovremennoe-pravo.ru/m/news/view/Ot-gosudarstvennogo-upravleniya-k-publichnomu-administrirovaniyu> (Data obrashcheniya 01.12.2020).
3. Gogolev A.M. Nekotorye tendentsii i zakonomernosti stanovleniya i razvitiya gosudarstvennogo administrirovaniya. Administrativnoe pravo i protsess, 2018, 2. S. 19–25.
4. Inozemtsev V.L. Sovremennoe postindustrial'noe obshchestvo: priroda, protivorechiya, perspektivy. — M.: Logos, 2000. 304 s.
5. Rimskii V.L. Postindustrial'noe obshchestvo i sotsial'nyi kapital v sovremennoi Rossii. Problemy analiz i gosudarstvenno-upravlencheskoe proektirovanie. 2009. T. 2. № 5. S. 26–37.
6. Sotsiologicheskii entsiklopedicheski slovar' / Red. G.V. Osipov. — M.: NORMA, 2000. 488 s. S. 10.
7. Admininstratio. Merriam-Webster online dictionary. Url: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/administration> (Дата доступа: 01.12.2020).

8. Banks, Alan and Jim Foster The Mystifications of Post-Industrialism // *Appalachian Journal*. 1983. 10. 4, pp. 372–378.
9. Barnes, T. et al. Vancouver: Restructuring narratives in the transnational metropolis / *Canadian urban regions: trajectories of growth and change*. Eds. L. Bourne et al. Toronto, 2011, pp. 291–327.
10. Barrero Rodriguez, Concepcion, Escribano Collado, Pedro, Lopez Menudo, Francisco. *Lecciones de Derecho administrativo. Parte general*. Vol. 1. Madrid: Techos. 2014. 336 p., p. 37.
11. Bell, Daniel. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Harper Colophon Books, 1974. 507 pp.
12. Czarnitzki, Dirk; Hall Bronwyn H. (Berkeley); Oriani Raffaele; *The Market Valuation of Knowledge Assets in US and European Firms*. URL: https://eml.berkeley.edu/~bhhall/papers/CHO05_mktval (Дата доступа: 02.12.2020).
13. Dunham-Jones, Ellen *New Urbanism as a Counter-Project to Post-Industrialism*. Places. 13. 2. 2000. pp: 26–31.
14. Forsthoff Ernst *Rechtsfragen der leistenden Verwaltung*. Stuttgart: Kohlhammer. 1959. 63 p.
15. Golden, Miriam & Michael Wallerstein *Domestic and International Causes for the Rise of Pay Inequality: Post-Industrialism, Globalization, and Labor Market Institutions*. The Institute for Research on Labor and Employment, UCLA. 2006. URL: <https://escholarship.org/uc/item/4rv06108> (Дата доступа: 02.12.2020).
16. Holmes, Douglas *E-Gov: E-Business Strategies for Government*. London: Nicholas Brealey Publishers. 2001. 320 p.
17. Illich I. *Tools For Conviviality*. CHOICE: Current Reviews for Academic Libraries. 10. November 1973. p. 1422.
18. Krahm, Harvey J.; Lowe, Graham S.; Hughes, Karen D. *Work, Industry, and Canadian Society* (6th ed.). Toronto, ON: Nelson Education. 2008, pp. 26–27.
19. Scitovsky, Tibor *Papers on welfare and growth*. Stanford un. Press. 1964. 274 p.
20. Targ, Harry R. *Global Dominance and Dependence, Post-Industrialism, and International Relations Theory: A Review*. *International Studies Quarterly*. 20. 3 (1976): 461–482.
21. *The good, the bad and the inevitable. The pros and cons of e-government*. Special report. *The Economist*, Feb. 16 2008.
22. Touraine, A. *La société post-industrielle*. Paris: Seuil. 1969. 319 pp.
23. Wolff, Hans J., Bachof, Otto, Stober, Rolf. *Direito Administrativo*. Vol. 1. Lisboa: Fundacao Calauate Gulbenkian. 2006. 707 p. P. 49–50.

И. А. Прудников

*Бизнес-консультант, коммерческий директор,
Igor.prudnikov.orig@gmail.com*

*ООО «Жилком недвижимость»,
Москва, Российская Федерация*

А. М. Ротарь

*Генеральный директор,
gilcomrealty@gmail.com*

*ООО «Жилком недвижимость»,
Москва, Российская Федерация*

Государственно–частное партнерство как драйвер роста современной экономики

Аннотация: Система взаимодействия институтов государственного и частного секторов экономики приобретает в настоящее время все большее значение и развитие. В России данный механизм обрел большую популярность и все большее значение. Многие важные инфраструктурные объекты уже реализованы посредством государственно–частного партнёрства (далее — ГЧП) и стоит отметить, что достаточно успешно.

Государственно–частное партнерство стоит рассматривать как форму развития бизнеса, которая привлекает внимание как специалистов из научной отрасли, так и специалистов–практиков из различных отраслей экономик.

В данной статье делается попытка рассмотреть ГЧП как механизм развития современной экономики.

Ключевые слова: концессия, инновации, инфраструктура, государственно–частное партнерство, модернизация, инфраструктурные объекты.

I. A. Prudnikov

*Business consultant, commercial director,
Igor.prudnikov.orig@gmail.com*

*Zhilkom Real Estate LLC,
Moscow, Russian Federation*

A. M. Rotary

General director,

gilcomrealty@gmail.com

*Zhilkom Real Estate LLC,
Moscow, Russian Federation*

Public–private partnership as a driver of the growth of the modern economy

Annotation: *The system of interaction between institutions of the public and private sectors of the economy is now becoming increasingly important and developing. In Russia, this mechanism has gained great popularity and increasing importance. Many important infrastructure facilities have already been implemented through public–private partnership (hereinafter — PPP) and it is worth noting that it is quite successful.*

Public–private partnership should be considered as a form of business development, which attracts the attention of both specialists from the scientific industry and practitioners from various sectors of the economy.

This article attempts to consider PPP as a mechanism for the development of the modern economy.

Keywords: *concession, innovation, infrastructure, public–private partnership, modernization, infrastructure facilities.*

Эпидемия негативно сказалась на экономике всего мира, и сейчас задача большинства государств восстановить экономику и выйти на стабильный её рост. Для этого требуется переход к инновационной экономике, что требует развитие создание инновационных и конкурентоспособных товаров, как для внутреннего потребления, так и для экспорта.

Для того, чтобы оказать необходимую государственную поддержку для предприятий, государству нужно разработать и создать соответствующие институты. Это могут быть, как и перенаправленные на другую сферу действующие институты, реформы и новые законодательные акты или новые специально и ситуативно разработанные институты. Задача всего этого поддерживать и развивать инновации.

При таких поставленных задачах, как показывает мировой опыт, требуется создание определенной государственной инновационной структуры. Структура должна быть суммой государственных, индивидуальных и общественных компаний и способах и совместной организованной деятельности. Эта структура должна разрабатывать, поддерживать, продвигать и репродуцировать новейшие технологии и научные

открытия. Все это должно сделать инновационный подход к экономике основным драйвером роста этой самой экономики.

В каждом государстве данный подход показывает разный и ситуативный результат. На это влияют характеристики государства, позиции и уровень вмешательства государства в процесс, позиции и вовлеченность частных предприятий.

Эксперты и специалисты всегда ведут дискуссии насчёт пропорций между государством и частным сектором, так как мнения меняются в зависимости от положения дел в стране, в России этот вопрос наиболее актуален, так как страна находится на этапе обновления экономики.

Сейчас эти дискуссии пытаются закончить и прийти к какому-либо определенному выводу. Решением всех этих споров и открытых вопросов стало создание государственного-частного партнерства. Он был создан для контроля и осуществления эффективного взаимодействия между государством и частным сектором для решения общественных экономических задач и проблем, с целью извлечения взаимной выгоды. Первооткрывателями данного механизма стали США и передовые страны Европы.

В России задумываться над созданием этого механизма начали в 2000-х годах. До настоящего момента этот механизм не был разработан ни на ком из уровней. Исторически сложилось так, что Россия всегда оказывала большое государственное влияние на рынок и экономику в целом. Также нынешняя ситуация, требующая обновления экономики, делает вопрос создания механизма одним из самых экономически актуальных.

России нужен данный механизм, так его создание станет одним из основных драйверов экономики.

Государственное-частное партнерство является эффективной инновацией в социально-экономической области, так как данный механизм предназначен для решения проблем в этих двух областях. Повышается конкурентоспособность государства, развиваются и создаются новые технологии и техническое обеспечение предприятий.

Такое взаимодействие приведет к улучшению экономической ситуации в стране, бизнесы будут получать прибыль, а уровень жизни населения будет только расти.

Препятствуют созданию механизма теоретический аспект и актуальные вопросы, связанные с рисками, которые может вызвать государственное-частное партнерство:

- усиление бюрократизации;
- создание новых коррупционных схем.

Создание механизма государственного-частного партнерства позволит государству:

- привлечь вложения со стороны и дополнительные ресурсы;
- улучшить финансовое положение.

При внедрении и использовании государственного-частного партнерства объединяются силы двух главных сегментов экономики.

На опыте некоторых государств, при использовании государственно-частного партнерства были выявлены определенные возможные риски:

- различие имеющихся знаний и подходов, что приведет к разногласиям при реализации экономических планов и задач.

На примере некоторых государств, с частной стороны появляются корыстные интересные, что приводит к различного рода финансовым махинациям.

Частный сегмент часто не одобряет такое сотрудничество, так как невозможно предсказать финансовые перспективы и возможную прибыль.

Также есть риск, что частный сегмент возьмёт контроль на себя и будет проводить политику, которая будет выгодна только им.

Государственное-частное партнерство — это механизм, который должен быть выгодным для двух взаимодействующих сторон, также он обязан решать не только экономические проблемы, но возникающие социальные.

Для достижения наиболее эффективного уровня и качества взаимодействия при использовании государственного-частного партнерства, необходимо, чтобы механизм стимулировал двух участников-партнёров.

Плюсы и минусы, имеющиеся у партнеров:

- государственная сторона;
- основной государственной целью является улучшение экономического состояния и качество жизни населения.

Из плюсов можно отметить:

- возможность вносить необходимые изменения в законодательство;
- имеются средства производства.

Минусы:

- финансовые и экономические ограничения;
- низкое развитие навыков управления предприятиями и ведения бизнеса;
- отсутствие возможности внедрения инновационных технологий;

- частные партнеры;
- основной целью является выйти на новый уровень конкуренции.

Плюсы:

- опыт и навыки управленческой деятельностью в сфере бизнеса и предприятий;
- несколько источников инвестирования и возможность привлекать новые.

Минусы:

- законодательные ограничения.

Отмечается, что для достижения максимальной эффективности от государственного-частного партнерства требуется полное доверие двух участников.

Как уже было сказано, что государственное-частное партнерство используется как драйвер роста экономики, реализуется этот принцип с помощью ряда механизмов.

Государственное-частное партнерство во всем мире используется в основном для построения дорог, что значительно улучшает инфраструктуру и логистику.

Также партнерство используется для:

- порты, аэропорты;
- суда любого типа и вида;
- медицинские учреждения(поликлиники и др.);
- объекты образования и культурологические(школы, детские сады, спортивные площадки, музеи);
- жилищно-коммунальное хозяйство.

Механизмы государственного-частного партнерства как драйвера экономического роста.

Институциональные. Включают в себя институты, цель которых, разработать нормативно-правовые акты, которые будут контролировать двух партнеров.

Инвестиционные. Методы, при помощи которых привлекается сторонний капитал. Стоит отметить, что этот вид финансирования зависит от политической ситуации, развитости на законодательном уровне.

Контроль рисков. Механизм, который даёт определённые гарантии, минимальную рентабельность проекта. Риски должны быть равномерно распределены между двумя участниками партнерства.

Постройка, использование, обслуживание объектов государственного и общественного имущества для производственных целей ложатся на частный сегмент.

Позволяет улучшить и обновить аппаратные и технологические условия для государственного производства.

Государственная и общественная собственность, направленная на производство товаров и услуг начинает использоваться рационально, что делает ее наиболее эффективной, так как частный партнер берет на себя управление и эксплуатацию.

В случае нарушения условий контракта со стороны частного партнера действие контракта прерывается и государственное имущество возвращается под контроль государства.

При таком уровне вмешательства государства в экономические вопросы повышается уровень социальной справедливости.

Государственно-частное партнерство должно строится на:

- объединении финансовых и экономических возможностей, плюс ко всему должны объединяться навыки и умения управлять предприятием;
- из партнерства должна быть извлечена прибыль и справедливо разделена на двух участников партнерства;
- должно быть равномерное распределение рисков и ответственности между партнерами.

Для того, чтобы привлечь частный сегмент в социально-значимые проекты, государство предоставляет этим проектам бюджетные деньги. Для инвесторов же самым заманчивым предложением является то, что в данном проекте они будут монополистами. За это инвесторы платят тем, что государство усиливает контроль над бизнесом, он проявляется в контроле тарификации и другие подобные ограничения.

Основные проблемы государственного-частного партнерства.

Одной из главных проблем государственного-частного партнерства является, то что далеко не все детали и аспекты проработаны на законодательном уровне.

Также не было создано соответствующего органа, который бы занимался утверждением, управлением, определенных проектов, реализуемых с помощью государственного-частного партнерства.

Отсутствие всего этого создает множество проблем при возникновении ситуаций связанных с налогообложением, рисками, ответственностью, соотношением прибыли.

Проблема, которая существует на территории России и бывшего советского пространства, заключается в низком уровне доверия иностранных предпринимателей, слабом развитии национального рынка, неэффективных методах государственного управления, низком уровне жизни населения.

Но даже при всём этом в России уже образовалась некая база для формирования государственного-частного партнерства в виде создания инвестиционного фонда РФ, государственных корпораций и других инструментов.

Подведем следующие итоги.

Государственное-частное партнерство, несомненно, является одним из главных драйверов экономики, особенно в такое тяжелое для двух сторон время. Данный вид взаимодействия позволяет решить сразу несколько проблем, а именно: финансовые вопросы и увеличение прибыли для двух сторон, улучшение экономической и социальной ситуации в стране.

Особенности двух сторон сочетаются, но для максимально успешного партнерства, необходимо, чтобы обе стороны были максимально мотивированы и заинтересованы в проекте.

В период эпидемии государству, как и отечественным предприятиям тяжело привлекать иностранный капитал и инвестиции, в связи с отсутствием экономической стабильности внутри государства и с политической ситуацией, но сейчас уже разрабатывается как можно больше проектов, для того, чтобы привлекать инвестирование.

Государственное-частное партнерство также улучшает уровень жизни населения, так как механизм позволяет вмешиваться в дела бизнеса, что позволяет государству влиять как, на справедливую заработную плату, так и на стоимость производимых товаров и услуг. Такой вид партнерства позволяет государству и предпринимателям осваивать и внедрять новейшие технологии и существенно повышать навыки управления предприятием. Как уже говорилось, что основной проблемой является отсутствие законодательного каркаса, что отпугивает, как и предпринимателей, так и государство.

В 2020 году эпидемия вызвала несколько проблем, заключались они в том, что, чтобы побороть коронавирус, необходимо ввести карантин, что закрывает большинство предприятий, ресторанов. Но при этом всем также необходимо не допускать массового увеличения безработ-

ных и граждан, находящихся за чертой бедности, и банкротства предприятий, что сильно повлияет на экономическом положении государства, вследствие чего было принято решение, ввести кредитование для малого и среднего бизнеса на льготных условиях, но только при условии, что предприниматель сохранит большинство рабочих мест.

Данное партнерство несколько улучшило ситуацию, и, как мы видим, все критерии государственного-частного партнерства соблюдены, имеется выгода для двух партнеров, решаются социально-экономические проблемы. Хотя в настоящий момент Россия и находится на стадии разработки такого типа партнерства, уже есть примеры, когда ситуация буквально принуждает прибегать к механизму, толком не имея никакой правовой базы и создавая ее на ходу. Это предпосылки того, что партнерство между государством и частным сектором будет только увеличивать объемы и качество, потому что после победы над коронавирусом, будет необходимо решать острые социальные, экономические и финансовые проблемы, сделать это по отдельности не получится ни у одной стороны, действовать нужно сообща и опираться на основные принципы государственного-частного партнерства.

Список литературы

1. Adamiya T.T. Implementation of public-private partnership projects: problems and its solutions. Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. Т. 1. № 9 (105). С. 137–141.
2. Балабанова А.В. Интеграционные процессы как тренд глобального общественного развития. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2019. Т. 18. № 4. С. 9–20.
3. Власов А.В., Заложных Е.С., Максина М.С. Финансирование инфраструктурных транспортных проектов на основе государственно-частного партнерства. В сборнике: Современные финансовые и финансово-правовые проблемы на транспорте. Материалы Международной научно-практической конференции. Под ред. А.А.Чеботаревой, В.М. Корякина, В.Е. Чеботарева. 2019. С. 131–137.
4. Власов А.В., Губин А.В., Дмитриева О.А., Жмылев Н.А., Комарова Е.В., Кулешова И.А., Кулешова Л.И., Морковкин Д.Е., Павлова А.В., Петров Ю.И., Поляков А.Е., Полякова Н.В., Рудакова Е.Н. Таможенно-транспортная логистика. Коллективная монография. Москва, 2020.
5. Моисеенко Н.А., Тимошина О.И. Ключевые вопросы при отборе проекта государственно-частного партнерства (ГЧП), формы ГЧП и предпосылки к их использованию. Вестник университета. 2012. № 13. С. 80–86.

6. Шаховская Л.С., Попкова Е.Г., Морозова И.А., Позднякова У.А. Оценки эффективности института ГЧП и рисков проектов, реализуемых на основе принципов ГЧП. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 447.

References

1. Adamiya T.T. Implementation of public-private partnership projects: problems and its solutions. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. 2020. T. 1. № 9 (105). S. 137–141.
2. Balabanova A.V. Integracionnye processy kak trend global'nogo obshchestvennogo razvitiya. *Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatel'stva*. 2019. T. 18. № 4. S. 9–20.
3. Vlasov A.V., Zalozhnyh E.S., Maksina M.S. Finansirovanie infrastrukturnykh transportnykh projektov na osnove gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. V sbornike: *Sovremennye finansovyie i finansovo-pravovyye problemy na transporte. Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Pod red. A.A.Chebotarevoj, V.M. Koryakina, V.E. Chebotareva. 2019. S. 131–137.
4. Vlasov A.V., Gubin A.V., Dmitrieva O.A., ZHmylev N.A., Komarova E.V., Kuleshova I.A., Kuleshova L.I., Morkovkin D.E., Pavlova A.V., Petrov YU.I., Polyakov A.E., Polyakova N.V., Rudakova E.N. *Tamozhenno-transportnaya logistika. Kollektivnaya monografiya*. Moskva, 2020.
5. Moiseenko N.A., Timoshina O.I. Klyuchevyye voprosy pri otbore projekta gosudarstvenno-chastnogo partnerstva (GCHP), formy GCHP i predposylki k ih ispol'zovaniyu. *Vestnik universiteta*. 2012. № 13. S. 80–86.
6. SHahovskaya L.S., Popkova E.G., Morozova I.A., Pozdnyakova U.A. Ocenki effektivnosti instituta GCHP i riskov projektov, realizuemykh na osnove principov GCHP. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya*. 2014. № 6. S. 447.



Е. А. Сорокин

*Аспирант,
sorokin_ea@ro.ru*

*Кафедра экономики в энергетике и промышленности,
Национальный исследовательский университет «МЭИ»,
Москва, Российская Федерация*

Организационно–экономический механизм реализации функций государственного стратегического контроллинга на промышленных предприятиях

***Аннотация:** Рассмотрены предпосылки повышения роли государственного управления при организации производства продукции специального назначения на основе использования государственного стратегического контроллинга. Предложен организационно–экономический механизм реализации функций государственного стратегического контроллинга на промышленных предприятиях, отличающийся интеграцией функций контроллинга в промышленности и системы государственной приемки и предполагающий внедрение интегрированной организационной структуры контроллинга.*

***Ключевые слова:** промышленные предприятия, государственный стратегический контроллинг, интегрированная организационная структура контроллинга.*

E. A. Sorokin

*Postgraduate student,
sorokin_ea@ro.ru*

*Department of Economics in Energy and Industry,
National Research University «MPEI»,
Moscow, Russian Federation*

Organizational and economic mechanism for implementing the functions of state strategic controlling at industrial enterprises

***Annotation:** The prerequisites for increasing the role of public administration in organizing the production of special-purpose products based on the use of state strategic controlling are considered. An organizational and economic mechanism for the implementation of the functions of state strategic controlling at industrial enterprises is proposed, which is*

characterized by the integration of controlling functions in industry and the state acceptance system and involves the introduction of an integrated organizational structure of controlling.

Keywords: *industrial enterprises, state strategic controlling, integrated organizational structure of controlling.*

Эффективность системы управления предприятиями специального назначения, а также организациями оборонно-промышленного комплекса в значительной степени зависит от уровня развития взаимосвязей между промышленными предприятиями в рамках производственно-технологической цепи и степени согласованности их действий. В связи с этим систему управления указанными предприятиями целесообразно создавать на основе принципов контроллинга.¹

Можно выделить ряд предпосылок повышения роли государственного управления при организации производства продукции специального назначения на основе использования государственного стратегического контроллинга:

- В некоторых отраслях промышленности отсутствует конкуренция, основанная на создании равноценных условий для всех участников рынка. Поэтому заказчику невозможно быстро заменить поставщика в случае изменения качественных характеристик продукции, не выполнения обязательств по поставке продукции или по ряду других причин. Например, Смоленский завод радиодеталей является монополистом по целому ряду вариантов продукции, в числе которых можно выделить коммутирующие устройства и др.
- При производстве сложной продукции, к которой относится продукция предприятий специального назначения, а также организаций оборонно-промышленного комплекса, формируются сложные цепи поставок. В случае, если один из участников указанных цепей поставок не справляется со своими задачами и выпускает продукцию, не соответствующую по тем или иным параметрам требованиям заказчиков, то негативные последствия ощутят все участники производственно-технологической цепи. В связи с этим возникает необходимость координации всех бизнес-процессов, реализуемых всеми участниками производственно-технологической цепи.

¹ Дли М.И., Заенчковский А.Э., Какатунова Т.В. Предпосылки использования контроллинга для управления промышленными кластерами // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 10 (128). С. 14; Дли М.И., Михайлов С.А., Балябина А.А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне // Контроллинг. 2010. № 35. С. 74–79.

- В настоящее время большое число стратегических предприятий является либо государственными предприятиями, либо предприятиями с большой долей государственного участия. В связи с этим элементы государственного контроллинга будет достаточно просто внедрять.
- Контроллинг предполагает поддержку принятия решений, а не реализацию мер директивного характера. Это означает, что реализация предлагаемого подхода, связанного с осуществлением функций государственного стратегического контроллинга на промышленных предприятиях и формированием интегрированной организационной структуры контроллинга, не нарушает суверенитет отдельного предприятия.
- Значительная часть продукции специального назначения является инновационной и наукоемкой, т.е. при проведении тендеров на закупку данной продукции можно использовать нормативно-правовую базу, определяющую порядок проведения закупок наукоемкой продукции и позволяющую устанавливать дополнительные требования к участникам закупок, связанные не только с ценой продукции, но и уровнем компетенций сотрудников организаций.² В данной ситуации в число указанных требований можно включить требование, связанное с наличием рассматриваемой комплексной системы контроллинга.

Приведенные выше предпосылки предполагают интеграцию функций контроллинга на промышленных предприятиях, выполняющих критически важные государственные заказы, и представителей заказчика (рис. 1).

Рассмотрим организационно-экономический механизм реализации функций государственного стратегического контроллинга на промышленных предприятиях, структура которого приведена на рисунке 2.

Предлагаемый механизм отличается интеграцией функций контроллинга в промышленности и системы государственной приемки и предполагает разработку и внедрение интегрированной организационной структуры контроллинга (ИОСК).

Главной функцией государственного контроллинга в данном случае является информационно-аналитическая и методическая поддер-

² Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в инновационную структуру региона // Проблемы современной экономики. 2008. № 2 (26). С. 252–254.

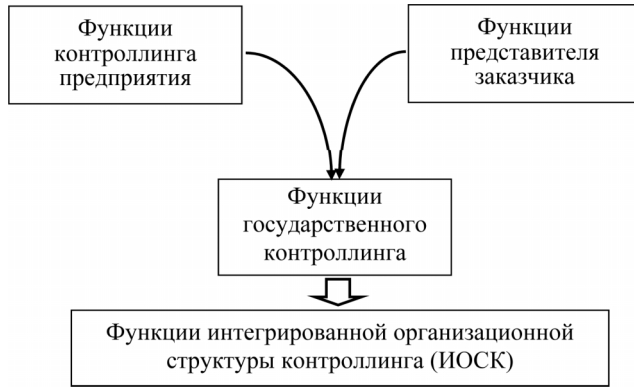


Рис. 1. Функции контроллинга на промышленном предприятии и представителей заказчика

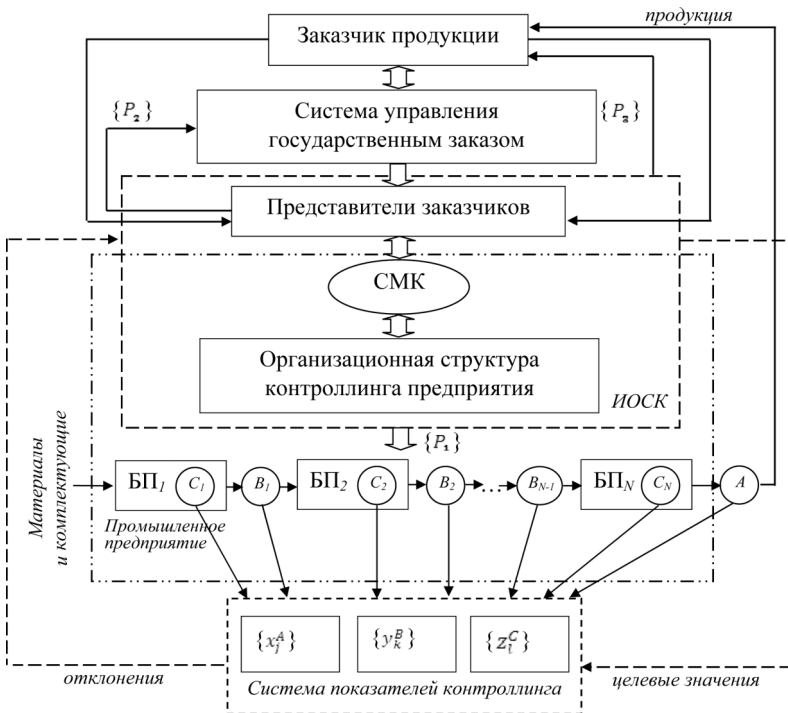


Рис. 2. Организационно-экономический механизм реализации функций государственного стратегического контроллинга на промышленных предприятиях

жка планирования, учета, контроля и анализа основных показателей промышленного предприятия, а также предоставление консультаций руководству для принятия рациональных решений при реализации производственно-технологического и инновационного процесса.

В настоящее время основной функцией представителя заказчика является контроль выпускаемой продукции на предмет соответствия ее характеристик требованиям технического задания.

Предлагаемая интегрированная организационная структура контроллинга (ИОСК) предполагает более тесное взаимодействие представителей заказчиков с контроллерами предприятия, в первую очередь, в рамках точек контроля и управления трех типов:

1) $B_I - B_N$ — точки контроллинга, характеризующие результаты выполнения отдельных бизнес-процессов;

2) $C_I - C_R$ — показатели качества бизнес-процессов, определяющие степень их соответствия требованиям заказчиков (например, связанных с повторяемостью, устойчивостью и т.п.);

3) A — характеристики конечной продукции.

Для того, чтобы в результате внедрения интегрированной организационной структуры контроллинга не увеличивать число представителей заказчиков при расширении их функций, контроллеры промышленных предприятий должны будут готовить для них информацию по точкам контроля, за исключением точки A .

Целесообразно выделить следующие типы рекомендаций, которые формируются интегрированной организационной структурой контроллинга:

1) P_1 — рекомендации по совершенствованию бизнес-процессов предприятия;

2) P_2 — рекомендации по совершенствованию системы управления госзаказом, связанные с корректировкой процедуры проведения тендеров и учетом при формировании требований к участникам закупок наличия ИОСК, а также системы показателей контроллинга, соответствующей трем типам выделенных точек контроля;

3) P_3 — рекомендации по бизнес-процессам и корректировке требований к продукции.

Все предложения представителей заказчиков по результатам анализа информации, предоставляемой по точкам контроля, могут носить

рекомендательный характер, а степень их выполнения на промышленном предприятии учитываться в дальнейшем при подведении результатов тендеров на закупку соответствующей продукции.

Преимущество интегрированной организационной структуры контроллинга в том, что заказчик более плотно участвует в реализации всех этапов производственно-технологического процесса, что обеспечивает стратегическую стабильность взаимодействия с промышленным предприятием. При этом предприятие-производитель промышленной продукции получает дополнительное преимущество с точки зрения обеспечения доступа к государственным заказам.

Реализация данного механизма предполагает регламентацию процедур взаимодействия службы контроллинга промышленного предприятия со службой представителя заказчика в системе менеджмента качества (СМК), в первую очередь, в разделах, связанных с описанием внутренних бизнес-процессов, а также процессов, связанных с взаимодействием с потребителями. Также реализация указанного механизма предполагает внесение изменений в регламенты, определяющие функции представителя заказчика.

Очевидно, что для организации взаимодействия участников процессов государственного контроллинга целесообразно использовать современные инструментальные средства управления сложными наукоемкими проектами.³

Реализация указанного механизма позволит повысить устойчивость и адаптируемость различных этапов научно-исследовательских и производственных программ, реализуемых промышленными предприятиями, выполняющими критически важные государственные заказы, к изменению факторов микро- и макросреды.

³ Дли М.И., Салов Н.А. Управление жизненным циклом экономической информационной системы с применением теории децентрализованных приложений // Прикладная информатика. 2018. Т. 13. № 1 (73). С. 5–12; Дли М.И., Салов Н.А. Способы интеграции информационных систем субъектов экономической деятельности при использовании аутсорсинга // Прикладная информатика. 2017. Т. 12. № 3 (69). С. 10–20; Булыгина О.В., Емельянов А.А., Селявский Ю.В. Инструментальная поддержка принятия решений в управлении мультипроектами по выпуску металлопродукции. Часть 1 // Прикладная информатика. 2019. Т. 14. № 3 (81). С. 74–90; Халин В.Г., Черновалова М.В., Шманев С.В. Алгоритмическое и информационное обеспечение управления инновационными проектами в условиях неопределенности // Прикладная информатика. 2018. Т. 13. № 3 (75). С. 5–15.

Список литературы

1. Дли М.И., Заенчковский А.Э., Какатунова Т.В. Предпосылки использования контроллинга для управления промышленными кластерами Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 10 (128). С. 14.
2. Дли М.И., Михайлов С.А., Балябина А.А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне. Контроллинг. 2010. № 35. С. 74–79.
3. Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в инновационную структуру региона. Проблемы современной экономики. 2008. № 2 (26). С. 252–254.
4. Дли М.И., Салов Н.А. Управление жизненным циклом экономической информационной системы с применением теории децентрализованных приложений. Прикладная информатика. 2018. Т. 13. № 1 (73). С. 5–12.
5. Дли М.И., Салов Н.А. Способы интеграции информационных систем субъектов экономической деятельности при использовании аутсорсинга. Прикладная информатика. 2017. Т. 12. № 3 (69). С. 10–20.
6. Булыгина О.В., Емельянов А.А., Селявский Ю.В. Инструментальная поддержка принятия решений в управлении мультипроектами по выпуску металлопродукции. Часть 1. Прикладная информатика. 2019. Т. 14. № 3 (81). С. 74–90.
7. Халин В.Г., Черновалова М.В., Шманев С.В. Алгоритмическое и информационное обеспечение управления инновационными проектами в условиях неопределенности. Прикладная информатика. 2018. Т. 13. № 3 (75). С. 5–15.
8. Какатунова Т.В., Максимкин М.В., Сорокин Е.А. Региональные аспекты организации антикризисного управления на предприятиях по производству продукции специального назначения. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2020. Т. 19. № 3. С. 106–115.

References

1. Dli M.I., Zaenchkovskii A.E., Kakatunova T.V. Predposylki ispol'zovaniya kontrollinga dlya upravleniya promyshlennymi klasterami. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi nauchnyi zhurnal. 2019. № 10 (128). S. 14.
2. Dli M.I., Mikhailov S.A., Balyabina A.A. Kontrolling protsessov energosberezheniya na regional'nom urovne. Kontrolling. 2010. № 35. S. 74–79.
3. Dli M.I., Kakatunova T.V. Integratsiya tekhnoparka v innovatsionnyuyu strukturu regiona. Problemy sovremennoi ekonomiki. 2008. № 2 (26). S. 252–254.

4. Dli M.I., Salov N.A. Upravlenie zhiznennym tsiklom ekonomicheskoi informatsionnoi sistemy s primeneniem teorii detsentralizovannykh prilozhenii. Prikladnaya informatika. 2018. T. 13. № 1 (73). S. 5–12.
5. Dli M.I., Salov N.A. Sposoby integratsii informatsionnykh sistem sub'ektov ekonomicheskoi deyatel'nosti pri ispol'zovanii autsorsinga. Prikladnaya informatika. 2017. T. 12. № 3 (69). S. 1020.
6. Bulygina O.V., Emel'yanov A.A., Selyavskii Yu.V. Instrumental'naya podderzhka prinyatiya reshenii v upravlenii mul'tiproektami po vypusku metalloproduksii. Chast' 1. Prikladnaya informatika. 2019. T. 14. № 3 (81). S. 74–90.
7. Khalin V.G., Chernovalova M.V., Shmanev S.V. Algoritmicheskoe i informatsionnoe obespechenie upravleniya innovatsionnymi proektami v usloviyakh neopredelennosti. Prikladnaya informatika. 2018. T. 13. № 3 (75). S. 5–15.
8. Kakatunova T.V., Maksimkin M.V., Sorokin E.A. Regional aspects of the organization of crisis management at enterprises producing special-purpose products. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2020. T. 19. № 3. P. 106–115.

Отраслевое предпринимательство в экономике России / Industry entrepreneurship in the Russian economy

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2021-14-2-140-149>



В. В. Балакирев

*Аспирант,
[vitbalakirev@gmail.com](mailto:vitalakirev@gmail.com)*

*Всероссийская академия внешней торговли
при Министерстве экономического развития России,
Москва, Российская Федерация*

Е. Ю. Камчатова

*Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой,
Ey_kamchatova@guu.ru*

*Кафедра управления инновациями,
Государственный университет управления,
Москва, Российская Федерация*

Риски при осуществлении экспортных поставок МСП

Аннотация: *Статья посвящена анализу основных рисков, связанных с осуществлением экспортных поставок малыми и средними промышленными предприятиями. Среди всего множества возникающих при ведении внешнеторговой деятельности рисков для субъекта МСП обрабатывающей промышленности выделено две большие группы: априорные риски, которые представляют собой теоретический план проработки отдельных коммерческих вопросов выхода компании на зарубежный рынок, и апостериорные риски, которые становятся известны хозяйствующему субъекту только лишь после выхода на зарубежный рынок, организации конкретной цепочки поставок, проведении рекламной компании и др. Описанные группы рисков (априорные и апостериорные) формируют третий, наиболее конкретный уровень — уровень коммерческих рисков предприятия, осуществляющего внешнеторговую деятельность.*

Ключевые слова: *априорные риски, апостериорные риски, амбивалентные риски, экспортная поставка, промышленное предприятие, внешнеторговая деятельность, посредник, электронные торговые площадки.*

V. V. Balakirev

*Postgraduate student,
vitbalakirev@gmail.com*

*Russian Foreign Trade Academy
of the Ministry for Economic Development of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

E. Yu. Kamchatova

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
Head of the department,
Ey_kamchatova@guu.ru*

*Department of Innovation Management,
State University of Management,
Moscow, Russian Federation*

Risks in export deliveries of SMEs

Annotation: *The article is devoted to the analysis of the main risks associated with export deliveries by small and medium-sized industrial enterprises. Of all the many risks that arise in foreign trade deliveries of SMEs, the author identifies two large groups: a priori risks, which are a theoretical plan for working out certain commercial issues of the company's entry into the foreign market, and a posteriori risks, which become known to the business entity only after entering a foreign market, organizing a specific supply chain, conducting an advertising campaign, etc. The described risk groups — apriori, aposteriori, most specific level — the level of commercial risks of an enterprise engaged in foreign trade deliveries.*

Keywords: *apriori risks, aposteriori risks, ambivalent risks, export delivery, industrial enterprise, foreign trade delivery, intermediary, electronic trading platforms.*

Мировая практика международных поставок говорит о том, что даже одинаковые партии товара не могут быть поставлены потребителю при сохранении неизменного уровня производственных издержек и затрат на осуществление внешнеторговой сделки. В связи с этим, перед производителем встает задача — добиться максимальной рентабельности при осуществлении внешнеторговой сделки с учетом всех возможных факторов, влияющих на изменение затрат и вероятностью возникновения новых рисков.

Принимая управленческое решение осуществлять экспортные поставки, руководители производственных предприятий должны провести заблаговременный тщательный анализ рынка сбыта и оценить воз-

можные риски, которые могут возникнуть на разных этапах экспортных поставок. К сожалению, предприятия-производители связывают понятия риска с их текущей операционной деятельностью и анализируют в основном только стандартные риски, встречающиеся при хозяйственной деятельности экспортирующего предприятия¹. Например, можно встретить упоминание «финансовых рисков», «рыночных рисков», «операционных рисков», «репутационных рисков» и т. д.² При их оценке, соответственно, компании думают, прежде всего, о собственном благополучии — показателях конкурентоспособности предприятий во времени: их доле на товарном рынке, конкурентной борьбе, долгосрочном планировании. Однако в терминологии ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) под рисками подразумеваются, прежде всего, потенциальные негативные последствия, которые деятельность компании может оказать на общество, окружающую среду, потребителей и т. д.³ Основные риски участников внешнеторговой деятельности представлены на рисунке 1. Важным является тот факт, что данные риски так или иначе затрагивают любые компании, участвующие во внешнеторговой деятельности и связаны, например, с внешней средой, то есть с макроэкономическими параметрами.

Особенно стоит отметить риски, связанные непосредственно с процессом международной поставки товара, вывозом товара с таможенной территории, или экспортом товара, к которым относятся: таможенное оформление, сертификация, инвестиционные, коммерческие и транспортные риски. Указанные риски связаны прежде всего с тем, что экспортер, которым часто выступает субъект МСП, может не учесть определенные особенности ведения внешнеторговой деятельности и существующие условия неопределенности. Так, неграмотное деклари-

¹ Балакирев В.В., Балакирева С.М., Дьяченко О.Г. Актуальные проблемы российских предприятий при выходе на внешние рынки. Материалы научно-практической конференции «Актуальные проблемы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации» — М.: ВАВТ Минэкономразвития РФ, февраль, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vavt.ru/materials/site/50A202B4>.

² Зирченко Л.А. Совершенствование системы управления рисками в процессе развития предпринимательских структур. Автореферат на диссертацию. [Электронный ресурс]. URL: <https://unecon.ru/sites/default/files/disszirchenkola.pdf>.

³ Международные стандарты ответственного ведения бизнеса ОЭСР Минэкономразвития РФ, 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/a3773afa7b2064c2ae833ec69f2ea2b4/standarti_oersr.pdf.

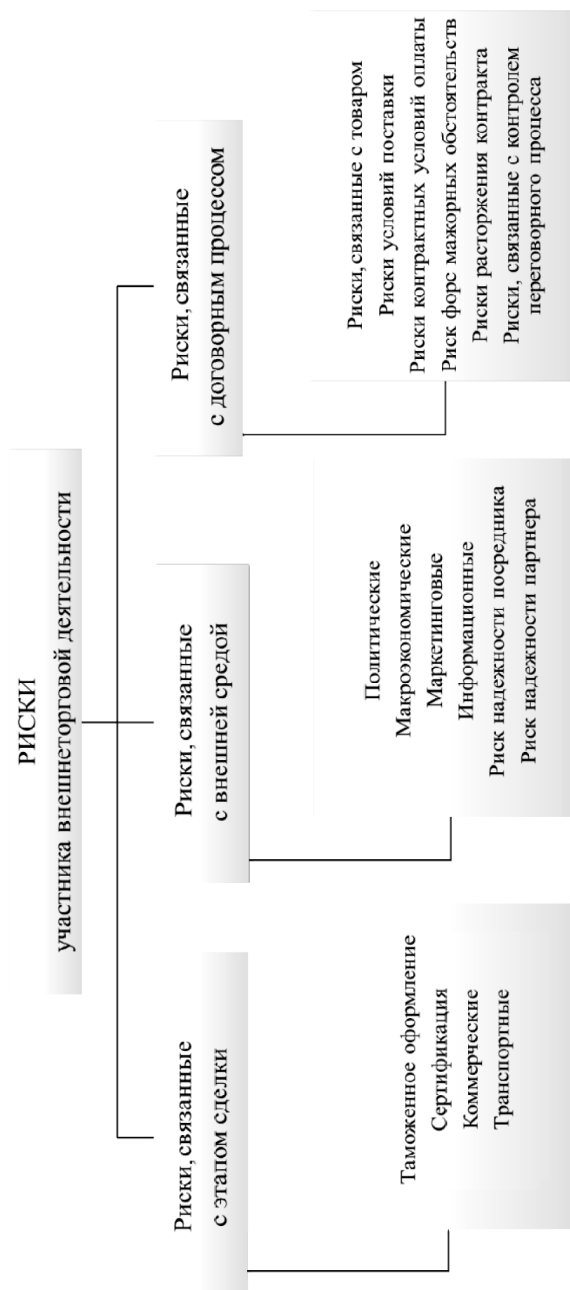


Рис. 1. Классификация зон риска участника внешнеторговой деятельности в поставке товара

Источник: составлено автором.

рование товара (подача декларации на товары), может привести к таким последствиям, как простой и досмотр груза, что для экспортера закончится непредвиденными финансовыми и временными расходами. Такая же ситуация характерна и в подготовке товара для выхода на экспортных рынков. Зачастую выход на новые рынки сбыта, особенно внешние, сопряжен с необходимостью осуществления внешнеторговой экспансии и закрепления на них своей продукции.

В задачи сбытовых подразделений промышленного предприятия входит реализация экспортных поставок с максимальным уровнем осведомленности о возможных зонах риска.⁴ Наиболее значимыми зонами риска во внешнеторговой деятельности следует считать:

- колебания курсов валют;
- текущая конъюнктура рынков сырья, используемого при производстве продукции;
- платежеспособность потенциальных потребителей на рынке сбыта;
- особенности ведения торговой политики в стране потребителя товара;
- транспортная составляющая (стабильность рынка транспортных услуг, сезонность грузоперевозок).

При этом следует отметить, что применительно к специфике деятельности малых и средних предприятий обрабатывающей промышленности, наиболее существенной зоной риска является именно транспортная составляющая. В первую очередь это связано с нерентабельностью перевозок малообъемных грузов, которые зачастую формируются в секторе МСП для поставок на экспорт. Степень риска может варьироваться в зависимости от характера взаимодействия предприятия с потребителем⁵. Так, в частности, степень риска возрастает в случае выстраивания канала продаж по принципу B2B, в то время как ориентация продаж на сегмент B2C позволяет существенно снизить степень данного риска за счет возможности использования инструментов Интернет-торговли. Важ-

⁴ Журавлев Валерий Александрович, Ивсин Юрий Алексеевич, Пилук Сергей Сергеевич Управление рисками экспорто-ориентированных предприятий на зарубежных рынках. IN SITU. 2015. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-eksporto-orientirovannyh-predpriyatiy-na-zarubezhnyh-rynkah>.

⁵ Дегтярёва В.В. Инструменты инновационного развития предприятий реального сектора экономики в современных условиях. Актуальные проблемы управления – 2018. Материалы 23-й Международной научно-практической конференции. – М.: Государственный университет управления, 2018. С. 10–13.

но отметить, что, рассматривая риски со стороны экспортера, акцент необходимо сделать именно на их коммерческий характер, а также выявлять преимущественно частные риски, которые возникают в связи с новыми сегодняшними требованиями при осуществлении экспортных поставок. Риски, связанные с пандемией вызвали массу споров в кругах малого и среднего предпринимательства по поводу того, являются ли они форс-мажором.⁶

Среди всего множества возникающих при ведении внешнеторговой деятельности рисков для субъекта МСП можно выделить две большие группы (рис. 2): априорные риски, то есть те, которые известны субъекту внешнеэкономической деятельности до опыта за рубежом: эти риски можно оценить, проводя оценку статистических данных, обращаясь к различным консультационным учреждениям, благодаря изучению литературы и т.д. и апостериорные риски, о которых говорилось ранее, то есть те риски, которые становятся известны хозяйствующему субъекту только лишь после выхода на зарубежный рынок, организации конкретной цепочки поставок, проведении рекламной компании и др. Вторая группа охватывает, скорее, отдельные аспекты ведения бизнеса — технологию ведения внешнеторговой деятельности. Иными словами, поле априорных рисков представляет собой теоретический план проработки отдельных коммерческих вопросов выхода компании на зарубежный рынок. От того, насколько качественно и обстоятельно будет сформулирована концепция ведения бизнеса представителями МСП, настолько адаптивна будет компания к новому рынку, насколько востребована будет продукция у целевой аудитории, зависит важнейший аспект ведения рентабельной деятельности предприятия. В свою очередь, апостериорные риски соотносятся с полем эмпирических знаний, которые можно приобрести только, попытавшись установить деловой контакт с контрагентом за рубежом, которые связаны с выработкой конкретных навыков, имеющих коммерческие мотивы. Описанные группы рисков — априорные, апостериорные и амбивалентные — формируют третий, наиболее конкретный уровень — уровень коммерческих рисков предприятия, осуществляющего внешнеторговую деятельность.

⁶ Верховный суд разъяснил, является ли COVID-19 форс-мажором, и другие вопросы применения актуального законодательства. [Электронный ресурс]. URL: https://zakon.ru/blog/2020/04/22/verhovnyj_sud_razyasnil_yavlyaetsya_li_covid-19_fors-mazhorom_i_drugie_voprosy_primeneniya_aktualnog.

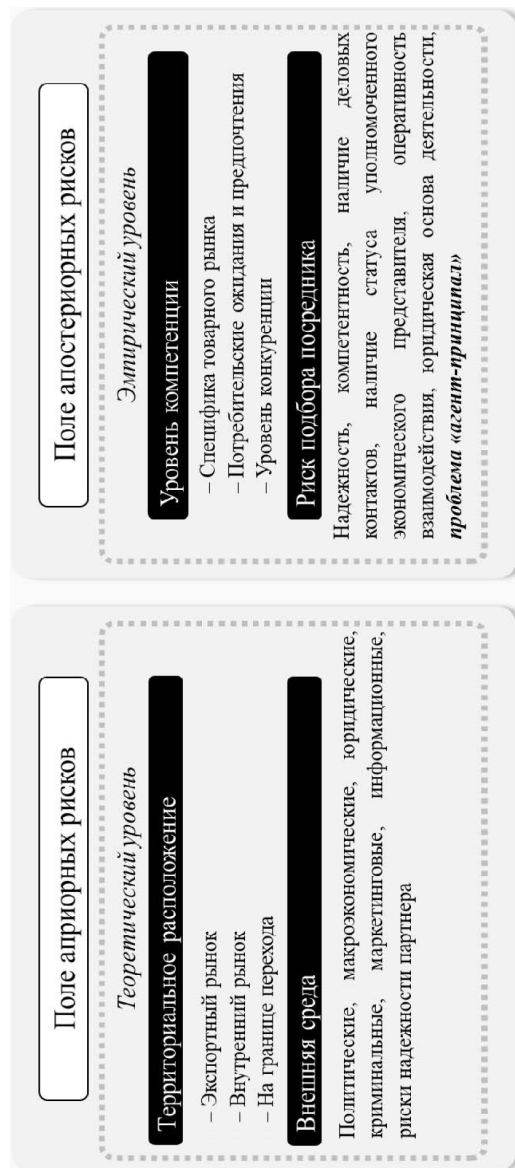


Рис. 2. Классификация рисков при осуществлении экспортных поставок МСП обрабатывающей промышленности

Источник: составлено автором.

Не все МСП имеют достаточный уровень компетентности осуществлять выход экспорт и заниматься всей цепочкой поставок.⁷ В связи с этим возникают риски при выборе посредника и электронной торговой площадки. Поэтому предприятия-производители обращаются за государственной поддержкой, которая существенно облегчает их работу на внешних рынках и минимизирует их риски. Важно понимать, что чаще всего МСП обрабатывающей промышленности имеют ограниченные управленческие ресурсы, в этой связи для развития экспортных каналов сбыта исследуемого сектора экономики требуется государственная поддержка.

Государственная поддержка не может решить всех проблем бизнеса, однако способна обеспечить ряд преимуществ⁸: финансовая защита контрактов; помощь в обработке информации для принятия решения о выходе на конкретный рынок сбыта продукции; организация централизованной поддержки выставочной деятельности экспортеров; компенсация отдельных расходов по выходу на экспорт.

На основе представленной схемы коммерческих рисков экспортирующих предприятий (рис. 2), в том числе субъектов МСП обрабатывающей промышленности, видится возможным сформулировать блок проблемных «вопросов», возникающих у хозяйствующих субъектов. Большинству субъектов МСП является недоступным анализ априорных и выявление амбивалентных рисков, что приводит к отказу предприятия от осуществления хозяйственной деятельности на зарубежном рынке, переключению организации на внутренний рынок и недополучение возможной прибыли и выручки и т.д.

Список литературы

1. Балакирев В.В., Балакирева С.М., Дьяченко О.Г. Актуальные проблемы российских предприятий при выходе на внешние рынки. Материалы научно-практической конференция «Актуальные про-

⁷ Манин Петр Владимирович Управление развитием экспортного потенциала промышленного предприятия. Вестник ВУиТ. 2010. № 21. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-razvitiem-eksportnogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya> (дата обращения: 06.04.2021).

⁸ Урумов Тимур Русланович Эффективность государственной финансовой поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий. Актуальные проблемы экономики и права. 2017. № 1 (41). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-gosudarstvennoy-finansovoy-podderzhki-eksportnoy-deyatelnosti-malyh-i-srednih-predpriyatiy> (дата обращения: 04.04.2021).

- блемы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации». — М.: ВАВТ Минэкономразвития РФ, февраль, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vavt.ru/materials/site/50A202B4>.
2. Журавлев Валерий Александрович, Ивсин Юрий Алексеевич, Пилук Сергей Сергеевич Управление рисками экспорто-ориентированных предприятий на зарубежных рынках. IN SITU. 2015. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-eksportno-orientirovannyh-predpriyatiy-na-zarubezhnyh-rynках> (дата обращения: 06.04.2021).
 3. Манин Петр Владимирович Управление развитием экспортного потенциала промышленного предприятия. Вестник ВУиТ. 2010. № 21. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-razvitiem-eksportnogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya> (дата обращения: 06.04.2021).
 4. Урумов Тимур Русланович Эффективность государственной финансовой поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий. Актуальные проблемы экономики и права. 2017. № 1 (41). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-gosudarstvennoy-finansovoy-podderzhki-eksportnoy-deyatelnosti-malyh-i-srednih-predpriyatiy> (дата обращения: 04.04.2021).
 5. Зирченко Л.А. Совершенствование системы управления рисками в процессе развития предпринимательских структур. Автореферат на диссертацию. [Электронный ресурс]. URL: <https://unecon.ru/sites/default/files/disszirchenkola.pdf>.
 6. Международные стандарты ответственного ведения бизнеса ОЭСР Минэкономразвития РФ, 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/a3773afa7b2064c2ae833ec69f2ea2b4/standarti_oesr.pdf.
 7. Верховный суд разъяснил, является ли COVID-19 форс-мажором, и другие вопросы применения актуального законодательства. [Электронный ресурс]. URL: https://zakon.ru/blog/2020/04/22/verhovnyj_sud_razyasnil_yavlyayetsya_li_covid-19_fors-mazhorom_i_drugie_voprosy_primeneniya_aktualnog.
 8. Дегтярёва В.В. Инструменты инновационного развития предприятий реального сектора экономики в современных условиях. Актуальные проблемы управления — 2018. Материалы 23-й Международной научно-практической конференции. — М.: Государственный университет управления, 2018. С. 10–13.

References

1. Balakirev V. V., Balakireva S. M., Dyachenko O. G. Actual problems of Russian enterprises when entering foreign markets. Materials of the scientific and practical conference «Actual problems of foreign economic activity in the Russian Federation». VAVT of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, February, 2020. [Electronic resource]. URL: <http://www.vavt.ru/materials/site/50A202B4>.
2. Zhuravlev Valery Aleksandrovich, Ivsin Yuri Alekseevich, Pilyuk Sergey Sergeevich Risk management of export-oriented enterprises on foreign markets. IN SITU. 2015. No. 1. [Electronic resource]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-eksporto-orientirovannyh-predpriyatiy-nazarubezhnyh-rynkah> (accessed: 06.04.2021).
3. Manin Peter Vladimirovich Management of the development of the export potential of an industrial enterprise. Vestnik VUiT. 2010. No. 21. [Electronic resource]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-razvitiem-eksportnogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya> (accessed: 06.04.2021).
4. Urumov Timur Ruslanovich Efficiency of state financial support for export activities of small and medium-sized enterprises. Actual problems of economics and law. 2017. No. 1 (41). [Electronic resource]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-gosudarstvennoy-finansovoy-podderzhki-eksportnoy-deyatelnosti-malyh-i-srednih-predpriyatiy> (accessed: 04.04.2021).
5. Zirchenko L. A. Improving the risk management system in the process of developing entrepreneurial structures. Abstract for the dissertation [Electronic resource]. URL: <https://unecon.ru/sites/default/files/disszirchenkola.pdf>.
6. Official website of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. [Electronic resource]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/a3773afa7b2064c2ae833ec69f2ea2b4/standarti_oesr.pdf.
7. The Supreme Court clarified whether COVID-19 is force majeure, and other issues of application of current legislation. [Electronic resource]. URL: https://zakon.ru/blog/2020/04/22/verhovnyj_sud_razyasnil_yavlyaetsya_li_covid-19_fors-mazhorom_i_drugie_voprosy_primeneniya_aktualnog.
8. Degtyareva V. V. Instruments of innovative development of enterprises of the real sector of the economy in modern conditions. Actual problems of management – 2018. Materials of the 23rd International Scientific and Practical Conference. 2018. P. 10–13.

М. Ю. Краснова

*Старший преподаватель,
iamkrasnova@mail.ru*

*Кафедра спортивного менеджмента,
Университет «Синергия»,
Москва, Российская Федерация*

**Коммерциализация футбольной индустрии:
что объединяет и различает
в предпринимательской деятельности
международные и российские футбольные организации**

***Аннотация:** В статье рассмотрены сходства и различия предпринимательской деятельности, которую ведут российские и зарубежные футбольные организации. Актуальность рассматриваемой темы связана с тем, что в современных условиях коммерциализация футбола выступает как необходимый фактор продвижения данного вида спорта во всем мире. В качестве основных методов в работе использованы аналитический и сравнительно-сопоставительный методы.*

Автор, в процессе исследования, поясняет, почему показатели европейских соревнований постоянно растут, а темпы данного роста постоянно увеличивается. Также, по результатам исследования, был сделан вывод: в России коммерциализация профессионального футбола находится в начальной стадии, и решение данной проблемы имеет достаточно далекие перспективы.

***Ключевые слова:** футбольная индустрия, коммерциализация, международные и российские футбольные организации.*

M. Yu. Krasnova

*Senior Lecturer,
iamkrasnova@mail.ru*

*Department of Sports Management,
Synergy University,
Moscow, Russian Federation*

**Commercialization of the football industry:
what unites and distinguishes international
and Russian football organizations in entrepreneurial activity**

Annotation: *The article examines the similarities and different entrepreneurial activities carried out by Russian and foreign football organizations. The relevance of the topic under consideration deals with the fact that in modern conditions the commercialization of football acts as a necessary factor in the promotion of this sport throughout the world. The main methods used in the work are analytical and comparative-comparative methods.*

The author, in the process of research, explains why international competitions are constantly growing, and the growth rate is constantly increasing. And also according to the results of the study, it was concluded: in Russia, the commercialization of football is at an early stage, and the solution to this problem is quite distant prospects.

Keywords: *football industry, commercialization, international and Russian football organizations.*

За последние десятилетия уровень доходов мировых спортивных компаний значительно возрос. В числе компаний, чья прибыль претерпела стремительный рост, следует назвать международные спортивные организации (МОК, ФИФА, УЕФА), североамериканские профессиональные лиги (бейсбол, американский футбол, баскетбол, хоккей) и ведущие американские и европейских профессиональных клубов [1]. Данные организации в последнее время позиционируются как крупные коммерческие предприятия, чья предпринимательская деятельность осуществляется в сфере организации спортивных событий.

Среди видов спорта, которые имеют высокий коммерческий потенциал, следует по праву назвать футбол. Данный вид спорта уже превратился в мощную индустрию и привлекательный бизнес для большого количества спортивных футбольных организаций (в первую очередь для профессиональных лиг и клубов, организаторов крупных спортивных соревнований), дающих возможности извлекать коммерческую выгоду из интереса зрителей и болельщиков, а также выгодно продавать футбольные матчи как увлекательное зрелище [6].

Для профессиональных футбольных клубов характерна постоянная коммерциализация, эволюционировав от общественных спортивных организаций до крупных спортивных корпораций [3]. Несмотря на высокую экономичность профессионального футбола, он «продолжает оставаться социальным бизнесом; экономический по своей основе, но социальный по своей природе» [3]. Развитие бизнеса рассматривается как несовместимое с общественным восприятием футбольного клуба как актива сообщества, основанного на традициях и социальной

ценности [6]; обстоятельство, которое влечет за собой неопределенность также в организационной онтологии между бизнесом и организацией, основанной на сообществе.

Корпоратизацию профессиональных футбольных клубов можно увидеть прежде всего в юридической форме. В течение последнего десятилетия исследователи внесли все больше теоретических и эмпирических исследований в анализ рынка для инвесторов футбольных клубов. Исследования все больше и больше исследуют уникальные и широко варьирующиеся корпоративные структуры профессиональных футбольных клубов [8].

Авторы проанализировали европейский футбольный рынок для инвесторов и обнаружил, что объединения футбольных клубов можно условно разделить на три группы: во-первых, существует небольшое количество крупных клубов, которые генерируют значительные доходы и, следовательно, могут позволить себе оставаться в полной собственности членов. Самыми известными клубами, принадлежащими членам клуба, являются «Реал Мадрид» и «Барселона», имеющие большую базу фанатов, которые постоянно выступают против прихода (новых) инвесторов. Хотя эти клубы полностью принадлежат членам и, следовательно, относятся к общественным спортивным организациям, они являются одними из крупнейших клубов в мире с высокими доходами и большим количеством сотрудников, что приводит к структуре, аналогичной корпорации [9].

Клубам, принадлежащим более мелким членам, рекомендуется рассмотреть вопрос о входе инвесторов, чтобы оставаться конкурентоспособными на национальном и международном уровнях. Во-вторых, немногие клубы выбрали модель публичной корпорации. В краткосрочной перспективе эти клубы могут генерировать большой капитал, что также влияет на их спортивные результаты. Тем не менее статус публичного клуба не имеет долгосрочных последствий ни для доходов, ни для международных выступлений. Ведущим клубам европейской лиги следует подумать о том, чтобы снова стать частным сектором, чтобы быть интересными для инвесторов и, следовательно, иметь возможность собирать дополнительные ресурсы. В-третьих, это тоже основная группа и своего рода стандарт, есть клубы с частными инвесторами [6].

Частные инвесторы футбольных клубов являются преимущественно мажоритарными акционерами, что дает им возможность не только

инвестировать в клуб, но и получать контроль над клубом. Исключением является Бундеслига Германии и ее правило 50 + 1, которое ограничивает количество акций частных инвесторов меньшинством. Наличие частного мажоритарного инвестора выгодно для успеха команды и доходов, но также ведет к более рискованной инвестиционной стратегии [7].

Можно заключить, что существует лишь несколько крупных традиционных клубов (например, «Барселона» или «Реал Мадрид»), которые могут извлечь выгоду из своих мировых брендов и, следовательно, оставаться клубом, полностью принадлежащим членам. Всем остальным, вероятно, придется увеличить свои финансовые возможности с инвесторами, будь то через публичный листинг или через частного инвестора, что влечет за собой преобразование из общественной спортивной организации в корпорацию [9].

Корпорация футбольных клубов означает, что они все больше думают и действуют как компании. В это связи действия профессиональных футбольных клубов сопоставимы с малыми и средними предприятиями (МСП) с точки зрения сотрудников, доходов и организационных характеристик. Однако формулировка спортивной миссии отличает футбольные корпорации от обычных малых предприятий. ПФС реинвестируют прибыль или даже принимают убытки или долги для финансирования новых игроков, потому что футбольные клубы максимизируют выигрыш, а не максимизируют прибыль [4].

Клубы тратят столько, сколько могут, следуя принципу победы. В результате они пытаются сбалансировать свой бюджет и рассчитывать с небольшой прибылью. Это делает их особенно уязвимыми перед финансовыми проблемами, поскольку неожиданные и неблагоприятные потрясения (например, травмы важных игроков, уход важных спонсоров, вылет) быстро приводят к снижению ликвидности [10]. Такое поведение часто называют иррациональным или даже некомпетентным, но это всего лишь ответ на схему стимулирования, установленную в спортивной системе. Например, переход в низшую лигу имеет огромное влияние на доходы. Следовательно, вполне разумно, что футбольные клубы пытаются инвестировать все, что у них есть, для предотвращения этих спортивных и финансовых бедствий. Это начинает своего рода крысиную гонку, которая подталкивает некоторые клубы к чрезмерному инвестированию сверх своих финансовых ограничений, а иногда даже к банкротству [11].

Неблагоприятные потрясения, вызывающие финансовые затруднения в футбольной организации, могут быть всевозможными кризисами, которые часто и по-разному влияют на футбол. В целом более мелкие организации, как правило, страдают от кризисов выше среднего из-за нехватки ресурсов, ограниченного опыта и более низкой формализации планирования кризисного управления. Также сложнее оценить финансирование, необходимое для решения стадии восстановления, особенно для такого высокорискового сектора, как футбол. Таким образом, можно сказать, что профессиональные футбольные клубы очень восприимчивы к кризисам из-за их финансового управления, неопределенности окружающей среды и их размера. Следовательно, существует значительная потребность в постоянном мониторинге как внутренних, так и внешних событий, а также в подготовке к кризису любой футбольной организации [11].

Согласно ежегодному обзору Football Finance (2014), проведенному компанией Deloitte, общая стоимость европейского футбольного рынка составляет 19,9 миллиарда евро. Внутренний футбол это, безусловно, самый важный раздел этой индустрии. Почти половина всей суммы (9,8 млрд. евро) представляет собой совокупный доход пяти наиболее влиятельных внутренних стран-конкурентов (Англия, Германия, Испания, Италия, Франция), названные экспертами в этой области «большой пятеркой».

Экономическая структура спорта и, в частности, европейского футбола является довольно недавней темой академических дебатов. Андрефф и Стаудохар (2000) являются первыми, кто предлагает модель для того, чтобы охарактеризовать финансовую структуру современного профессионального спорта — «MCMMG (Medias—Corporations—Merchandising—Markets—Global)» [7].

Другие авторы предлагают «модель SATI (Спонсоры—Actionnaires—Television—International)», которая представляет собой вариант адаптации к финансовой реальности футбола после 1995 года [4].

Бастьен (2013) суммирует и варьирует обе предыдущие версии с помощью модели SATEAMMI (Spectateurs—Actionnaires—Television—Антреприза—Марши—Мерчандайзинг—Интернационал) [6].

На основе анализа позиций различных авторов можно заключить, что современная бизнес-модель европейской футбольной индустрии основана на трех важных факторах, приносящих доход:

1. Медиаправа — стоимость. Сюда включается гонорар, уплачиваемый медиакомпаниями за трансляцию спортивных событий.

2. Коммерческий доход. Данный доход кумулирует спонсорство (в основном от размещения брендов на футболках, на рекламных плакатах, на стадионе, а также от организации трансляций матчей в СМИ) и другие доходы от бизнеса (маркетинговая деятельность, конференц-услуги, кейтеринг и т. д.).

3. Доход от матчей — деньги от продажи билетов (включая абонементы на сезонные билеты) и расходы болельщиков внутри стадиона (рекламные товары, услуги) [7].

В некоторых финансовых отчетах доходы от спонсорства и прочие коммерческие доходы оцениваются отдельно. Принимая во внимание современные реалии этой отрасли, где деньги, полученные от спортивных трансляций, имеют наибольшую долю, в основном играя главную роль, я считаю, что вышеописанная модель — MCM (Media–Commercial–Matchday) представляет собой наиболее подходящий подход к европейскому футбольному бизнесу.

Важнейшим моментом в увеличении европейского футбольного рынка стало восстановление системы управления европейскими клубными соревнованиями, переходящие в формат, который включает в себя больше команд, с целью повышения интереса болельщиков, а также спонсоров и медиа-партнерства. Лига чемпионов УЕФА (UCL), основное межклубное соревнование, перешла в новый формат в начале 1992 года, модернизируясь в несколько этапов:

- 1994 (16 команд);
- 1998 (24 команды);
- 2000 (32 команды) и несколько раз корректировалась в основном на основе спортивных критериев [4].

Централизация СМИ и коммерческих прав со стороны УЕФА привела к значительному увеличению доходов, которые в 2014 году превысили таковые в 1994 году в 10 раз. Данный успешный формат был быстро принят и применен вторым европейским межклубным соревнованием — UEFA Europa Лига (UEL), которое стартовало в 2009 году.

Все эти изменения были разработаны и координируются УЕФА (Союзом Европейских футбольных ассоциаций) — высшим форумом по административному и контрольному уровню европейского футбола.

УЕФА представляет национальные футбольные ассоциации Европы, организует общеевропейские соревнования на клубном и командном уровне, курирует финансовые процедуры, регламент и права СМИ на проведение этих соревнований. Бюджет УЕФА следует финансовым координатам спортивных структур, представленным выше, по трем векторам (СМИ–Commercial–Matchday) составляют более 95% годового дохода (согласно анализу, за последние 20 лет по категориям доходов). Часть этого дохода, деньги от прав на телевизионное вещание, уже более десяти лет составляют 75%.

В связи с тем, что чемпионат Европы по футболу (ЕВРО) проводится раз в четыре года, бюджет организации претерпевает серьезные преобразования в те годы, которые включают в себя это соревнование по сравнению с теми годами, когда данный чемпионат не проводится.

Если рассматривать доходы УЕФА с позиций циклического подхода, то можно увидеть, что в экономическом цикле 2007/08 – 2010/11 годов было собрано 5,831 млрд. евро (рост на 58,7% по сравнению с предыдущим циклом), а на следующий период 2011/12 – 2014/15 годов доходы оцениваются в 8,238 млрд. евро (рост еще на 41,2%) [5].

Большая часть бюджета включает суммы, поступающие из UCL, причем здесь отмечается тенденция к незначительному снижению: с 70,38% (2003/04 – 2006/07), до 66,9% (2007/08 – 2010/11). Это снижение удельной величины дохода связано с переходом к новому формату второго европейского конкурса as importance (UEL). Предполагается, что значение UEL в общем бюджете увеличится с 9,3% (2007/08 – 2010/11) до 11,6% в ближайшие четыре года [5].

Из всех денежных средств, собранных двумя европейскими межклубными соревнованиями (UCL и UEL), около 75% сумма идет клубам-участникам, а остальные 25% управляются УЕФА для покрытия расходов на проведение мероприятия, внутренних ассигнований, а также для развития европейского футбола на всех уровнях и для содействия солидарности.

Распределение денег между командами-участниками обоих соревнований с 2009/10 года осуществляется по схожим критериям. За последнее десятилетие распределение росло в среднем на 12% каждый год. Таким образом, клубы получают три вида дохода: фиксированные суммы за участие, бонусы за результативность (за каждое выигранное очко или матч) и рыночный пул.

Фиксированная сумма для участия в UCL на 6,61 больше, чем для UEL (8,6 млн. по сравнению с 1,3 млн.). Общая доля клубов в UCL на 6,21% больше, чем в UEL. Следовательно, все вышесказанное вызывает огромный интерес клубов к квалификации и попаданию на данные соревнования.

Полученная сумма из рыночного пула рассчитывается на основе алгоритма, учитывающего соглашение, заключенное телевидением для каждой команды, выступление каждой команды (этап, когда она была исключена), а также национальный рекорд (место, полученное в национальном рейтинге за предыдущий год). Важность собираемого клубами дохода для участия в еврокубках варьируется в зависимости от его размера. Для точного финансового представления следует учитывать два аспекта: прямое воздействие (денежные средства, полученные от УЕФА, билеты на европейские футбольные матчи) и косвенные (дополнительные деньги от коммерческой деятельности, маркетинга, трансферов и т. д.), причем последние достаточно сложно оценить качественно. Поэтому для клубов с доходом, превышающим 100 миллионов евро, как и для команд «большой пятерки», прямое влияние будет довольно низким (от 10 до 25% бюджета) в отличие от косвенного, так как команды такого уровня приносят свои плоды в спортивные успехи страны.

Для клубов с доходом менее 100 миллионов евро прямые сборы с еврокубков имеют большую долю (40–60% бюджета), являясь решающими для некоторых клубов в развитии текущей деятельности. Но UCL — это привлекательное соревнование для клубов, а не только финансовое. Значительны также спортивные и социальные льготы [6].

Успешный сезон UCL приносит футбольному сообществу много преимуществ: растущая популярность клубов, высокий интерес болельщиков (получение дополнительного дохода от коммерческой и игровой деятельности), повышение рыночной стоимости игроков, повышение ценности для общества, а также прямое влияние на фондовый рынок. Напротив, неучастие в еврокубках или исключение из соревнований на ранних стадиях порождает недовольство всех вовлеченных сторон (акционеров, болельщиков, игроков), что влечет за собой серьезные финансовые потери. Более того, для топ-клубов успехи в соревнованиях под эгидой Лиги чемпионов выступают как дело чести, а также проявление уважения к болельщикам [3].

Исследователи отмечают, что спорт — и футбол в частности — находится на первой линии процесса глобализации. В литературе отмечено, что спорт — это «наиболее универсальный аспект массовой культуры. Он объединяет языки и страны, чтобы увлечь зрителей и участников, является как профессиональным бизнесом, так и событием, проводимым для времяпрепровождения миллионов людей». Поэтому все заинтересованные лица должны учитывать глобализационные возможности футбола, когда они строят стратегии и планы развития спортивных соревнований [7].

Влияние футбола продолжает расти во всем мире, чтобы достичь уровня, который вполне может стать конечным уровнем глобализации. Европейские футбольные клубы — это привлекательный бизнес для инвесторов, акционеров или партнеров по всей планете. Но футбол — это не просто бизнес, это реальное социальное явление. О большом интересе к нему свидетельствует интенсивная конкуренция за получение прав на трансляцию матчей, а также постоянный рост аудитории болельщиков. Так, финал UCL 2013 собрал более 360 миллионов телезрителей, также около 13,4 миллиона зрителей смотрели со стадиона матчи клубных соревнований сезона 2012/13 [7].

Обычно клубы-участники еврокубков имеют большое количество зрителей. Во время крупных футбольных соревнований только в европейских странах в среднем 35 000 зрителей смотрят домашние матчи. Самые преданные сторонники футбола — это граждане таких стран, как Германия, Великобритания и Испания, где средняя посещаемость Лиги чемпионов превышает 40 000 человек.

Актуальной социальной тенденцией является подписка болельщиков на аккаунты клубов в социальных сетях для того, чтобы быть в курсе всех футбольных новостей. Футбольный клуб «Барселона» лидирует в этом сегменте с более чем 77,3 миллионами лайков на Facebook и более чем с 11 миллионами подписчиков в Твиттере, темпы роста указанных показателей составляют более 50% в год.

Одна из текущих проблем, с которой сталкиваются многие клубы, заключается в том, что они неоднократно сообщали о значительном дефиците денежных средств, который привел к рекордному уровню долга в последние годы. Многие клубы зафиксировали убытки, некоторые из них испытывали нехватку денежных средств, не имея возможности вовремя погасить долги даже перед собственными игроками, другие испы-

тывают неплатежеспособность, прошли процедуру юридической реорганизации или обанкротились.

Обратная ситуация может наблюдаться и там, где частные инвесторы и другие участники рынка капитала расширили свое влияние на уровне профессиональных футбольных клубов. Некоторые клубы были перекуплены, и их новые владельцы потратили огромные суммы денег, чтобы создать мощную команду. Лучшим примером в данном разрезе является «Челси», также в данном ключе необходимо назвать такие клубы, как «Манчестер Сити» и «Пари Сен-Жермен». Эти огромные капиталовложения заставили другие команды тратить гораздо больше установленных бюджетами средств, чтобы привлечь лучших игроков на рынке [6].

Обе тенденции угрожают финансовой стабильности и нарушают конкурентный баланс между клубами, также среди европейских футбольных чемпионатов. По этой причине, чтобы обеспечить финансовую стабильность европейских клубов в долгосрочной перспективе и сбалансировать соревнования, УЕФА ввел новые правила финансового фэйр-плей.

Так, в 2009 году Исполнительный совет Союза европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) большинством голосов утвердил концепцию «Финансового фэйр-плей», а в 2010 году была утверждена система лицензирования и регулирования финансового фэйр-плей, которая вступила в силу с помощью мониторинговой деятельности, начиная с сезона 2011–2012.

Проверка по новым правилам дала первые результаты в сезоне 2013/14, когда все клубы должны представить утвержденный стандарт для участия в еврокубках. Таким образом, впервые на европейском уровне были введены единые правила для всех футбольных клубов. Программа предусматривает законодательство, которое не позволяет клубам войти в «водоворот» долгов, обеспечивая в то же время конкуренцию, основанную исключительно на самогенерирующихся ресурсах. Главное финансовое правило, продвигаемое новым регламентом, касается того, что клуб должен тратить деньги только в том случае, если он зарабатывает деньги (правило «безубыточности») за редким исключением. Точнее, соответствующие расходы (расходы на заработную плату, расходы работодателей, пошлины, административные расходы, другие расходы на эксплуатацию, амортизацию процедуры передачи игроки, расходы по оплате) не должны превышать соответствующих доходов (доходов от продажи билетов, прав на трансляцию, спонсорство и рекламу, торго-

вой деятельности и других доходов, доходов от передачи игрока, финансовых доходов, дополнительных доходов от основных средств) [6].

Финансирование профессионального спорта в РФ осуществляется на основе средств государственного бюджета, также может проводиться с участием спонсоров. Однако развитие коммерческого спорта без привлечения бюджетных средств в таких условиях является сложным. В российском футболе, в отличие от европейской модели, активные болельщики, зрители и неравнодушные к спорту люди, которые выступают в качестве потребителей конечного продукта, не рассматриваются как основа экономики данной отрасли. Данный фактор выступает как негативный, поскольку в данном разрезе футбол находится в зависимости от схем бюджетного финансирования.

В области профессионального футбола в России используется схема многоканального финансирования (рис. 1), в состав которого входит ряд разнообразных источников.

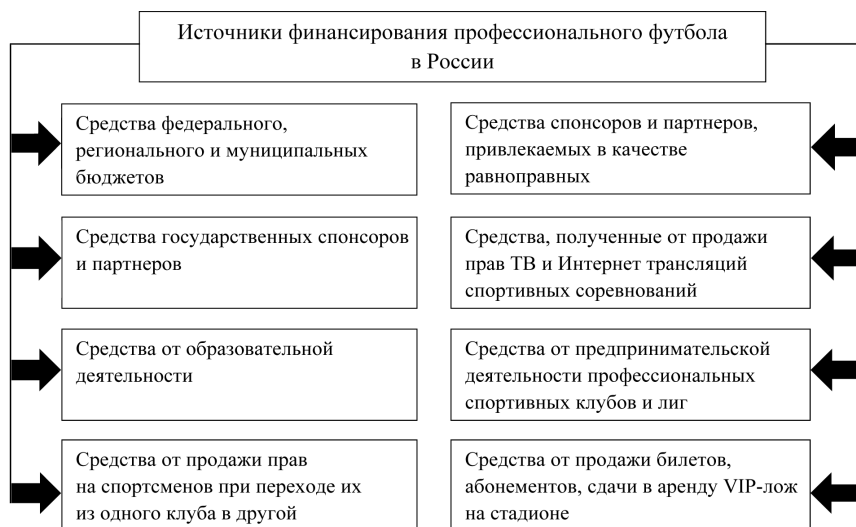


Рис. 1. Источники финансирования профессионального футбола в России

Авторы Степыко Д.Г., Грачева Д.В., Александров Д.С., Фарзалиев Д.А., Голова А.А. отмечают, что, несмотря на то, что финансирование из бюджета государства стало неотъемлемым атрибутом профессионального спорта, а спонсорские вложения государственных корпораций и аналогичных компаний составляют весомую часть бюджета команд, уровень

развития профессионального коммерческого спорта в России невысок [2]. Авторы обобщили в таблицу результаты проведенного телеканалом «360» с участием известных спортсменов интервью, где эксперты поделились мнением о том, чего не хватает нашей индустрии спорта и каково их отношение к коммерциализации профессионального спорта [2]. Соответственно, не только широкая аудитория, но и специалисты признают, что необходимо реформировать индустрию профессионального спорта.

Таблица 1

**Факторы развития коммерческой привлекательности
профессионального спорта [2]**

Развитие профессионального спорта	
Положительные факторы	Отрицательные факторы
Индустрия спорта строится на том, что за игры готовы платить не только зрители, но и частные компании, что составляет значительную часть дохода	В России преобладающее бюджетное финансирование профессионального спорта препятствует формированию самокупаемых клубов
Распространена практика продажи или аренды конкретных игроков зарубежным клубам	Ряд факторов создаёт условия повышенного спроса на футболистов с российским гражданством
Отсутствие многочисленных согласований и разрешений со стороны органов власти	Административное регулирование осуществляется посредством управления активами большинства клубов
Международные спортивные достижения оцениваются достойно	Достижения на международном уровне носят эпизодический бессистемный характер

В качестве решения указанной проблемы авторы предлагают создать Наблюдательный совет, в состав которого войдут представители спортивной общественности и государственных корпораций. Основу управленческого воздействия такого совета составят решения об адресном выделении средств финансирования субъектам профессионального спорта на конкурсной основе в случае, если финансирование идет из средств государственных корпораций [5].

Таким образом, можно заключить следующее. Для Европы середину 90-х годов можно считать стартовым периодом, когда футбол начал превращаться в большой бизнес. Введение нового формата Лиги чемпионов, достижение надлежащих условий для огромного потенциала этого рынка, растущий интерес со стороны медиа-компаний, увеличение футбольных инвестиций со всего мира — все это превратило низшую индустрию в глобальный бизнес.

Показатели европейских соревнований постоянно растут, и темп данного роста постоянно увеличивается; подобными результатами могут гордиться лишь немногие отрасли. Ко всему этому добавляется впечатляющее социальное, культурное и медийное воздействие футбола. Грамотное управление двумя межклубными соревнованиями может принести значительные суммы денег в бюджет клуба-участника, что укрепит его финансовую позицию, а также значительно увеличит рейтинг в глазах болельщиков и компаний-инвесторов.

В России коммерциализация профессионального футбола находится в начальной стадии, и решение данной проблемы имеет достаточно далекие перспективы. Однако, с учетом последних тенденций последних крупных спортивных соревнований, а также на основе опыта зарубежных стран, общественность и заинтересованные организации приходят к выводу, что необходимость реформирования схемы финансирования профессионального футбола приобретает все большую актуальность, поскольку она повлечет за заинтересованность того или иного клуба в повышении уровня спортивных достижений, что будет, в свою очередь, выступать залогом, будущего финансового благополучия.

Список литературы

1. Воробьев, А.И. Использование ренкинговых моделей для оценки уровня развития футбола в странах ФИФА / А.И. Воробьев, И.В. Солнцев, Н.А. Осокин. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 2 (86). С. 69–76.
2. Степыко Д.Г., Грачева Д.В., Александров Д.С., Фарзалиев Д.А., Голова А.А. Диверсификация финансирования профессионального спорта в России (на примере футбола). Ученые записки университета Лесгафта. 2020. № 2 (180).
3. Финансирование в футбольных клубах. — URL: https://studopedia.net/5_27019_finansirovanie-v-futbolnih-klubah.html.
4. Bastien, J. (2013), L'influence des crises économiques et financières sur le football européen, Laboratoire d'Economie, Université de Reims.
5. Ducrey, P., C. Ferreira, G. Huerta, K. Marston (2003), UEFA and Football Governance: A New Model, Centre International d'Etude du Sport.
6. Saas, M. (2012), Long-term Competitive Balance under UEFA Financial Fair Play Regulations, Universitat Magdeburg.
7. Szymanski, S. (2010), Football Economics and Policy, Palgrave Macmillan.
8. P. Escamilla-Fajardo, J.M. Núñez-Pomar, V. Ratten, J. Crespo Entrepreneurship and innovation in soccer: Web of science bibliometric analysis Sustainability, 12 (11) (2020), p. 4499.

9. E. Franck, M. Lang A theoretical analysis of the influence of money injections on risk taking in football clubs Scottish J. Pol. Econ., 61 (4) (2014), pp. 430–454.
10. J. Hammerschmidt, F. Eggers, S. Kraus, P. Jones, M. Filser Entrepreneurial orientation in sports entrepreneurship – A mixed methods analysis of professional soccer clubs in the German-speaking countries Int. Entrepreneur. Manage. J., 16 (3) (2020), pp. 839–857.
11. P. Kennedy, D. Kennedy Football supporters and the commercialisation of football: Comparative responses across Europe. Soccer & Society, 13 (3) (2012), pp. 327–340.

References

1. Vorobyov, A.I. Using renking models to assess the level of football development in FIFA countries / A.I. Vorobyov, I.V. Solntsev, N.A. Osokin. Bulletin of the Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov. 2016. № 2 (86). Page 69–76.
2. Stepyko D.G., Gracheva D.V., Alexandrov D.S., Farzaliev D.A., Head A.A. Diversification of financing of professional sports in Russia (on the example of football). Scientific notes of the University of Lesgaft. 2020. № 2 (180).
3. Funding in football clubs. – URL: https://studopedia.net/5_27019_finansirovanie-v-futbolnih-klubah.html.
4. Bastien, J. (2013), L'influence des crises économiques et financières sur le football européen, Laboratoire d'Economie, Université de Reims.
5. Ducrey, P., C. Ferreira, G. Huerta, K. Marston (2003), UEFA and Football Governance: A New Model, Centre International d'Etude du Sport.
6. Saas, M. (2012), Long-term Competitive Balance under UEFA Financial Fair Play Regulations, Universitat Magdebu.
7. Szymanski, S. (2010), Football Economics and Policy, Palgrave Macmillan.
8. P. Escamilla-Fajardo, J.M. Núñez-Pomar, V. Ratten, J. Crespo Entrepreneurship and innovation in soccer: Web of science bibliometric analysis Sustainability, 12 (11) (2020), p. 4499.
9. E. Franck, M. Lang A theoretical analysis of the influence of money injections on risk taking in football clubs Scottish J. Pol. Econ., 61 (4) (2014), pp. 430–454.
10. J. Hammerschmidt, F. Eggers, S. Kraus, P. Jones, M. Filser Entrepreneurial orientation in sports entrepreneurship – A mixed methods analysis of professional soccer clubs in the German-speaking countries Int. Entrepreneur. Manage. J., 16 (3) (2020), pp. 839–857.
11. P. Kennedy, D. Kennedy Football supporters and the commercialisation of football: Comparative responses across Europe. Soccer & Society, 13 (3) (2012), pp. 327–340.

Н. Ю. Прачева

*Главный специалист-эксперт,
Natali_9889@mail.ru*

*Правовой отдел,
Инспекция Федеральной налоговой службы
по Советскому району г. Красноярска,
Красноярск, Российская Федерация*

Оптимизация затрат на предприятии. Эффективные стратегии для бизнеса

Аннотация: *Статья посвящена эффективному методу оптимизации издержек в малом бизнесе. Метод включает в себя 3 краеугольных камня, 3 стратегии и 3 правила. Все они использованные и реализованные в нужное время, позволяют оздоровить ситуацию и максимизировать прибыль через снижение издержек.*

«Процесс оптимизации расходов нельзя запустить на время, а затем прекратить. Необходимо понимать, что управление бизнес-процессами, инвестициями и закупками должно рассматриваться в долгосрочной перспективе с точки зрения оптимизации затрат. В первую очередь это касается новых проектов, нового оборудования и новых технологий» — важнейший тезис этой статьи. Автор предлагает алгоритм действий предпринимателям, готовым решать проблему оптимизации комплексно.

Ключевые слова: *издержки, оптимизация, максимизация прибыли, перспективное планирование, текущий контроль, финансовая дисциплина.*

N. Yu. Pracheva

*Chief Expert,
Natali_9889@mail.ru*

*Legal Department,
The Federal Tax Service's Inspectorate for the Soviet District of Krasnoyarsk,
Krasnoyarsk, Russian Federation*

Optimization of costs in the enterprise. Effective strategies for business

Annotation: *The article is devoted to an effective methods of cost optimization in small business. All of them, used at the right time, make it possible to improve the situation and maximize profits by reducing costs.*

«The process of cost optimization cannot be started for a while and then stopped. It is necessary to understand that business process, investment and procurement management should be considered in the long term from the point of view of cost optimization. First of all, it concerns new projects, new equipment and new technologies» — the most important thesis of this article. The author offers an algorithm of actions for entrepreneurs who are ready to solve the optimization problem in a complex way.

Keywords: costs, optimization, profit maximization, forward planning, current control, financial discipline.

Стремление предпринимателя к получению прибыли — движущая сила рыночной экономики. Это побуждает владельцев предприятий стремиться к идеальному соотношению «издержки — прибыль» через оптимизацию бизнес-процессов. Если издержки стабильно высоки, а все попытки их минимизировать имеют непродолжительный эффект, приходится прибегать к реинжинирингу процесса. Начинаящие предприниматели, испытывающие такого рода трудности — эта статья для вас.

Сегодня мы остановимся на эффективном методе оптимизации, позволяющем держать в узде издержки. Метод включает в себя 3 краеугольных камня, 3 стратегии и 3 правила. Все они использованные и реализованные в нужное время, позволяют оздоровить ситуацию и максимизировать прибыль через снижение издержек.

Три краеугольных камня

Краеугольными камнями процесса оптимизации являются перспективное планирование, текущий контроль и финансовая дисциплина. Остановимся на каждом элементе подробнее.

Перспективное планирование (ПП). Ни у одной фирмы нет проблем с учетом расходов. Напротив, очень часто под оптимизацией понимают процесс усиления контроля за суммами, списываемыми со счетов. Издаются приказы и предписания, которые тормозят финансовые потоки. В долгосрочной перспективе это приводит к постоянному дефициту средств и к неоправданному привлечению заёмных средств. Так случается, когда суммы кажутся предпринимателю неоправданно высокими. Чистая психология! Как быть?

Возьмите себе за правило начинать с доходов и осуществлять контроль над соотношением «приход-расход» в коротких и длинных циклах. Для этого перспективный план доходов и расходов должен быть перед глазами руководителя постоянно, иметь ячеистую структуру с

цветовой градацией и графической визуализацией. Тогда увеличение расходов в краткосрочном периоде, способное привести к росту доходов в долгосрочном, будет ожидаемо.

Текущий контроль (ТК). В отличие от финансового, текущий контроль учитывает факторы, влияющие на рост издержек. Важнейшими являются те, что связаны со сбоями в производственном процессе. Например:

- Оптимальность нагрузки на оборудование и на производственные мощности.
- Соответствие технологии производства эталонному.
- Необоснованные потери рабочего времени и снижение производительности труда.
- Неоправданные изменения в штатном расписании.
- Затоваривание.
- Сбои в поставках и отгрузке и т.д.

Такой контроль можно и нужно делегировать. Для получения целостной и реалистичной картины лицо, осуществляющее этот контроль (или специально созданная служба), должны находиться в прямом подчинении у руководителя. В их обязанности будет входить не только контроль и выявление нарушений, но и поиск путей решения выявленных проблем.

Финансовая дисциплина (ФД). После выработки и принятия стратегии снижения затрат наступает время их реализации. Важно, чтобы все решения по этому вопросу утверждал директор. Для делегирования некоторых полномочий могут быть выбраны 2–3 ответственных лица. Важнейшее значение в этот период имеет работа финансовой службы, специалисты которой должны быть готовы к мониторингу и расчетам финансовых показателей для нестандартных по продолжительности циклов. В этот период недопустимы ошибки, неточность и небрежность в работе всех указанных специалистов. Особое требование — строжайшая финансовая дисциплина.

Три стратегии

Процессы, о которых пойдет речь, могут следовать друг за другом, либо для достижения цели будет достаточно одного из них. Выбор диктуется исходной ситуацией и поставленными финансовыми целями. Поэтому в данном случае можно говорить о стратегии, которую вам предстоит выбрать и осуществить.

Стратегия немедленного сокращения. Проведите анализ статей расходов для определения тех, чьё финансирование будет прекращено. Важно выбрать такие расходы, сокращение которых в минимальной степени отразится на работе предприятия. Статьи расходов делятся на:

1. Первоочередные — заработная плата, покупка сырья, амортизация и т.д. При снижении или прекращении финансирования деятельность будет приостановлена.

2. Приоритетные — реклама, услуги связи и коммуникации, плановая замена оборудования. При отсутствии финансирования работа компании сильно осложнится.

3. Возможные — льготы, доступные всем сотрудникам. Например, дополнительный оплачиваемый отпуск, компенсация затрат на питание, санаторное лечение и т.д. Эти расходы могут быть снижены или прекращены. Самым существенным негативным последствием может стать снижение мотивации у сотрудников и снижение производительности труда.

4. Бонусные — льготы, доступные только определенным группам сотрудников. Как правило, это высшее руководство. Эти расходы не влияют на эффективность работы предприятия.

Если вы выбираете для реализации стратегию «Немедленное сокращение», то полностью прекращайте финансирование четвертой статьи, существенно сокращайте отчисления по третьей. Как правило, финансирование первой и второй статьи продолжается в полном объеме.

Стратегия быстрого снижения расходов. Стратегия заключается в поиске оптимальных затрат на сам процесс. В этом случае изыскивается возможность пересмотреть стоимость и количество используемых ресурсов для выпуска прежних объемов конечного продукта. Каким образом это можно сделать?

1. Пересмотр договоров с поставщиками либо поиск новых партнеров. Ищите максимально выгодные условия для вашей фирмы. Присмотритесь к крупным поставщикам. Откажитесь от контрактов, заключенных на невыгодных для вас условиях много лет назад. Оцените разовую нагрузку, связанную с выплатой штрафов и сравните ее с возможной выгодой.

2. Оптимизация сопутствующих расходов. Для этого усилие логистическую службу и рассмотрите возможность усложнения транспортной схемы с одновременным сокращением транспортных единиц. Пе-

рейдите на энергосберегающие приборы и сократите освещенность в ночное время. Введите жесткие требования к экономии электроэнергии и четко следуйте им. Ограничьте доступ сотрудникам в рабочее время на непрофильные сайты. Введите обязательную регистрацию.

3. Оптимизируйте расходы на оплату труда. Начните с анализа необходимости некоторых служб в структуре предприятия. Оцените возможность сокращения единиц в штатном расписании. Возможно, привлекая некоторых специалистов к сотрудничеству время от времени, вы существенно сократите расходы. Внимательно изучите возможности аутсорсинга и фриланса в вашей ситуации.

Стратегия систематического сокращения. В данной стратегии ключевое слово «Систематическое». Процесс оптимизации расходов нельзя запустить на время, а затем прекратить. Необходимо понимать, что управление бизнес-процессами, инвестициями и закупками должно рассматриваться в долгосрочной перспективе с точки зрения оптимизации затрат. В первую очередь это касается новых проектов, нового оборудования и новых технологий. Все они должны обладать высокими показателями сравнительного преимущества именно для вашей фирмы и привести, в конечном итоге, к росту прибыли через существенное сокращение издержек.

Три правила

Сформулируем три правила, позволяющие придерживаться выбранной стратегии продолжительное время и достигнуть намеченного результата.

Правило 1 — Будьте и стратегом, и тактиком. Важно помнить, что в долгосрочном периоде невозможно сокращать расходы постоянно. В определенные моменты они обязательно будут расти. Главное, чтобы этот процесс был запланированным и управляемым. Отсроченным результатом таких действий будет рост прибыли. Процесс оптимизации — постоянный, т.к. издержки не зависят от нашего действия или бездействия. Они есть всегда. Если ничего не предпринимать, они будут иметь тенденцию к росту. Поэтому, определите конечную цель и вперед. Не забывайте, что большой результат складывается из маленьких достижений. Цените даже незначительный успех.

Правило 2 — Будьте примером. Неукоснительно соблюдайте сами все правила экономии, введенные на предприятии. Помните о тех тратах, на которых экономить нельзя, и выполняйте обязательства по ним в полном объеме: безопасность, страхование, налоги.

Правило 3 — Подвергайте всё сомнению. Возьмите за правило записывать всё, что связано с процессом оптимизации: наблюдения, разрозненные факты, мелькнувшую идею. Регулярно выделяйте время для работы с этим. Не принимайте во внимание идеи, мнения, суждения, если они не подкреплены расчетами эффективности. Никогда не принимайте решение, если продолжаете сомневаться в его правильности. Привлеките эксперта, бухгалтера, рядового сотрудника. Обсудите с ними возможные сложности и оцените их в финансовых категориях. Не бойтесь казаться излишне недоверчивым. У сомневающихся людей лучше всего получается экономить.

Список литературы

1. Гагарский В.А., Сокращение издержек компании, [Электронный ресурс], 2007. Режим доступа: <http://gagarskiy.narod.ru/> (дата обращения: 28.01.2021).
2. Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии. — М.: Кнорус, 2010. 320 с.
3. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью. — М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест; Институт экономических стратегий РАН, 2011. 192 с.
4. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. / Под ред. Краюхина Г.А. Управление затратами на предприятии. — СПб: Питер, 2012. 592 с.
5. Полтавская В. Ю., Лукашова О.А. Актуальные проблемы управления производственными затратами. Молодой ученый. 2016. № 11.1 (115.1). С. 45—48.

References

1. Gagarskii V.A., Reducing company costs, Available at: <http://gagarskiy.narod.ru/> (accessed 25.01.2021)
2. Gomonko E.A., Tarasova T.F. *Enterprise cost management*. — M.: Knorus, 2010. 320 p.
3. Mitskevich A. *Cost and profit management*. — M.: OLMA-PRESS Invest; Institut ekonomicheskikh strategii RAN, 2011. 192 p.
4. Lebedev V.G., Drozdova T.G., Kustarev V.P. / Pod red. Krayukhina G.A. *Enterprise cost management*. — SPb: Piter, 2012. 592 p.
5. Poltavskaya V. Yu., Lukashova O.A. Aktual'nye problemy upravleniya proizvodstvennymi zatratami. *Molodoi uchenyi*. 2016. No 11.1 (115.1). Pr. 45—48.



Р. В. Хачатрян

rafael.xachatryan.99@mail.ru

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Научный руководитель:

В. Б. Фролова

*Кандидат экономических наук, профессор,
viktorinafrolova@mail.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Ресторанный бизнес: тенденции и возможности в эпоху Covid–19

Аннотация: Цель исследования — поиск решения для актуальной проблемы преодоления кризиса в ресторанном бизнесе в эпоху пандемии Covid–19. В материале рассматриваются возможные способы решения этой задачи, в том числе применение инноваций и минимизация издержек.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, общественное питание, инновации, пандемия, кризис.

R. V. Khachatryan

rafael.xachatryan.99@mail.ru

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

Scientific adviser

V. B. Frolova

*Cand. Sci. (Econ.), Professor,
viktorinafrolova@mail.ru*

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

Restaurant Business: Trends and Opportunities in the Covid–19 Era

Annotation: *The study aims to find the ways to overcome the crisis in the restaurant business after Covid-19. The article discusses possible ways to solve this problem, including the use of innovation and cost minimization.*

Keywords: *restaurant business, catering, innovation, pandemic, crisis.*

Владельцы ресторанов по всей стране борются с вызовами самого страшного кризиса, который отрасль знала с момента начала закрытия, повторного открытия и регулирования Covid-19.

Март 2020 года стал настоящим ужасом для владельцев всех заведений общественного питания. Сначала пришлось вовсе закрываться на неопределенный срок, и несмотря на это, ради сохранения сотрудников — им было необходимо выплачивать заработную плату. Зачастую, в крайних случаях, владельцы заведений были вынуждены отправлять сотрудников в неоплачиваемые отпуска, но даже после этого оставались актуальными такие проблемы, как оплата аренды и услуг ЖКХ.

К моменту, когда прошел пик пандемии, и частично начала возобновляться деятельность общепита, немалое количество игроков было вынуждено закрыться. Для того, чтобы точнее оценить потери сегмента общественного питания, достаточно рассмотреть снижение оборотов в период пандемии. В самый пик, а именно в апреле и мае спад составлял чуть более 50% и по всем прогнозам, в ноябре ожидался спад в 30%. Однако, все оказалось чуть лучше, чем ожидалось, и к концу года, согласно данным старшего аналитика компании ForexOptimum, показатель был чуть больше 15%.

Таким образом, для того чтобы оценить возможности для выхода из кризиса ресторанного бизнеса, для начала следует рассмотреть все проблемы, с которыми он столкнулся.

Основополагающей является проблема поиска долгосрочного решения, так как несмотря на появление различных вакцин, пандемия по мнению большинства экспертов может продлиться до марта 2022 года.

В те периоды, когда часть ограничений из-за коронавируса снималась, большинство ресторанов и кафе возвращалось к нормальной работе, но одновременно, имея меньшее количество клиентов, чем обычно, сталкивалось с проблемой дополнительных операционных затрат, связанных с необходимостью постоянной закупки перчаток, масок и антисептиков. Не говоря уже о постоянном замере температуры у сотрудников, специальном размещении столов в залах и риске возможного

заболевания сотрудников. Все это конечно снижало и так низкую эффективность работы заведений.

Deliveryclub провел онлайн-опрос ресторанов в пик Covid-19¹, им был задан следующий вопрос, на сколько хватит запаса прочности у ресторанов, при сохранении карантинных мер (см. результаты на рисунке ниже.):



Рис. 1. Результаты онлайн-опроса про запас прочности

Источник: DeliveryClub.

Итак, пандемия коронавируса окончательно отступит и здесь, важно, занять максимально близкую к финишу позицию относительно конкурентов.

Для этого необходимо решить две задачи:

- обеспечить максимальный уровень безопасности посетителей;
- внедрить инновационные технологии, способствующие поддержанию высокой рентабельности, несмотря на спад посещаемости заведения, а он будет в любом случае.

Возможные способы решения этих задач представлены в таблице 1.

Очевидно, что забота людей о чистоте всегда будет усиливаться из-за глобальной угрозы COVID-19, важно дать клиентам душевное спо-

Как видно из рисунка по итогам опроса, ресторанный бизнес оказался в очень сложном положении, так как более 28% респондентов потеряли бы свое существование уже через еще один месяц карантинных мер, а около 50% закрылись бы в течение полугода.

Как известно, любая проблема — это отличный повод для поиска новых возможностей. Ведь несмотря на то, что многие гости пока не торопятся возвращаться в любимые рестораны, рано или по-

¹ Петренко Д.П., Исследование организации Delivery Club и управление демотивирующим стилем руководства // Форум молодёжной науки. 2021. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-organizatsii-delivery-club-i-upravlenie-demotiviruyuschim-stilem-rukovodstva> (дата обращения: 04.04.2021).

Таблица 1

Способы преодоления кризиса Covid-19

Способ	Описание
1. Электронное меню.	Планшет на каждом столе сможет заменить пластиковые и бумажные варианты, уменьшая площадь поверхностей, на которых живут микробы. Да и продезинфицировать планшет проще, чем бумажное меню. Кроме того, современное меню в электронном виде возможно будет посмотреть со своего личного мобильного устройства, например, в специальном приложении, что даст гостям возможность бесконтактно заказать, а в конце и оплатить счет.
2. Киоски для самообслуживания.	Данный пункт больше относится к масс-сегменту, в том числе фаст-фуду. Появление так называемых киосков самообслуживания поспособствует сокращению контактов клиента с официантами/кассирами. Поддержание необходимого расстояния трудно соблюдать при заказе на кассе, а данное нововведение поможет гарантировать безопасность.
3. Электронные подарочные сертификаты клиенту.	Программы подарочных карт всегда могут увеличить доход и привлечь новых клиентов. Но вместо того, чтобы раздавать физические карты, в эпоху Covid-19 будет безопаснее и эффективнее прислать клиентам электронные сертификаты на почту или в личный кабинет приложений.
4. Заказ из машины	Заказ еды из машины тоже может стать удобным способом для многих ресторанов и кафе в целях уменьшения количества контактов с клиентом. Наличие желания заказывать из авто не только проверено с помощью долгого и успешного функционирования МакАвто, но и сочетается с данными маркетинговых исследований. Недавний опрос Datassential показал, что «большинство потребителей по-прежнему рассматривают возможность получения пищи из машины, часто рассматривая свой автомобиль как дополнительный защитный барьер от других людей.
5. Приоритезация чистоты – как часть стратегии	То, насколько быстро рестораны могут создать план безопасности для перехода на питание в помещении после полного возвращения, имеет решающее значение. Многие из них, вероятно, уже прошли эту стадию; однако передача мер предосторожности, которые они принимают для обеспечения безопасности клиентов, целевой аудитории должна быть частью реализации краткосрочной стратегии.

Источник: выполнено автором.

койствие, давая им понять, что заведение заботится о них и делает все возможное, чтобы обеспечить максимальную безопасность посетителей. Можно попросить персонал рассказывать о том, какие усилия принимает ресторан для обслуживания клиентов. Нужно сделать все, чтобы клиентам доверял безопасности заведения.

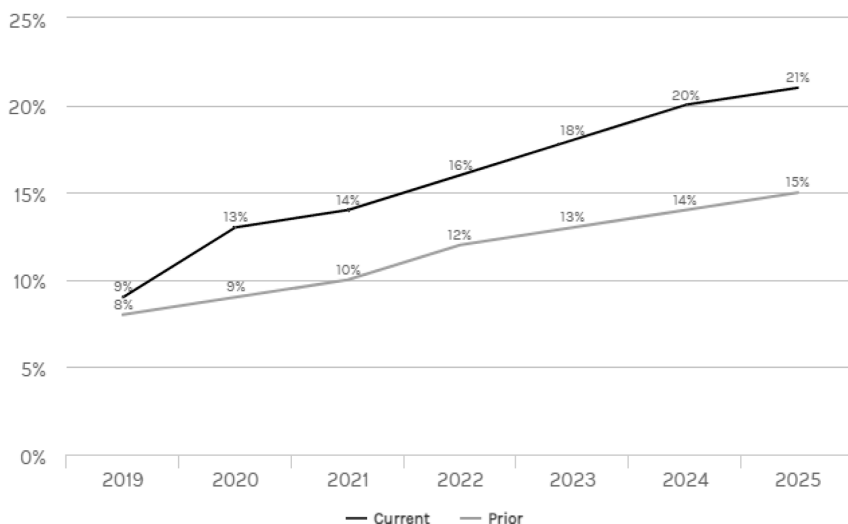
Постоянное использование перчаток в помещении, станций дезинфекции и необходимых масок как для клиентов, так и для сотрудни-

ков — это действия, которые клиенты заметят и оценят. Также в маркетинговых целях можно добавить изображения с использованием всего этого в социальные сети или даже снять социальный ролик.

Отдельно, следует выделить, возможно ключевой драйвер роста (хотя скорее помощника в выживании) в такой сложный период — доставку.

Проникновение цифровых технологий и средств доставки уже набирало обороты до пандемии. Теперь трансформация, которая, по прогнозам, должна была занять годы, происходит всего за несколько месяцев (см. рисунок 2).

Delivery share may have moved forward 2 to 3 years due to COVID-19
(Online Delivery Penetration Share of Total Addressable Market)



Source: Euromonitor, company data, Morgan Stanley Research estimates.

Рис. 2. Динамика проникновения средств доставки в общепит

Источник: MorganStanleyResearch.

Как видно из рисунка, если по прогнозам до наступления пандемии, показатель в 15% заведений с доставкой ожидался в 2025 году², то по нынешним прогнозам — уже в середине 2021 года.

² Анализ рынка услуг ресторанов и кафе в России в 2014–2018 гг., прогноз на 2019–2023 гг. — М.: BusinesStat. 90 с. (дата обращения 02.04.2021).

Использование различных онлайн-платформ, известных в отрасли как сторонняя доставка, резко возросло благодаря увеличению заказов на мобильные приложения. Во многих случаях, начиная с конца апреля и начала мая, объемы продаж повседневных обедов выросли втрое или вчетверо, часто перерастая собственные усилия ресторана по доставке. Это может быть позитивным фактором для отрасли, поскольку использование мобильных устройств может привести к более высокой марже и удержанию данных клиентов.

Для достижения более низкого процента посещений и новых заказов следует планировать резервирование с запасом больше, чем обычно.

Рекомендуется увеличить время размещения, чтобы у гостей было больше возможностей для бронирования. Следует пересмотреть политику отмены, чтобы приспособиться к ситуации. Например, если обычно взимается плата за неявку, следует отказаться от нее.

В некоторых ресторанах убирают столы, чтобы было больше места между каждым гостем.

Также следует свести к минимуму отмены, связавшись заранее с гостями для подтверждения существующих бронирований. Это хорошая возможность заверить гостей в мерах предосторожности, которые принимаются в ресторане, и предложить любые рекламные акции, которые владельцы заведения должны привлечь для завершения бронирования: бесплатная закуска, напиток, награды за лояльность и т. д.

Необходимо подготовить свой персонал к работе с больными клиентами.

Также если рестораны хотят оставаться открытыми во время социального дистанцирования, то необходимо тщательно очистить помещения.

Некоторые рестораны идут на крайние меры, чтобы обезопасить своих сотрудников и гостей. Например, в Лос-Анджелесе ресторан Sichuan Impression измеряет температуру своих посетителей на пороге и запрещает вход всем, кто отказывается или проявляет симптомы.

Если такой вариант не привлекает и есть опасения, что это навредит имиджу заведения, то необходимо убедиться, что сотрудники обучены тому, как реагировать, когда у клиента появляются симптомы.

Например, следует оборудовать персонал средствами индивидуальной защиты (СИЗ), такими как перчатки и маски. В общем, убедиться, что у персонала есть план работы с заболевшими клиентами.

Таким образом, это все основные нововведения, которые возможно, смогут помочь ресторанному бизнесу сохранить как можно больше клиентов и пережить кризис, но помимо всего прочего, нельзя забывать и о минимизации расходов.

Помимо сокращения штата и/или часов работы, есть еще несколько идей, которые владельцы заведений общепита могли бы изучить, чтобы правильно рассчитать свои бизнес-расходы.

1. Анализ данных кассовых терминалов для экономии на еде.

Если условный менеджер по закупкам обнаружит, что заказывает меньшее количество еды или товаров, то ему следует сообщить о своих расходах руководству, извлекая историю недавних покупок из своей POS-системы. Также стоит обратить внимание на две вещи: какие пункты меню можно временно исключить (те, которые заказываются реже), и какие блюда предпочитают самые преданные гости.

2. Сотрудничество с другими ресторанами.

Все рестораны сейчас сталкиваются с одними и теми же проблемами. Если имеются знакомые рестораторы, было бы неплохо перенять что-то из их положительного опыта в войне с Covid-19.

3. Государственные льготы и помощь бизнесу.

По мере роста пандемии коронавируса правительства различных уровней могут вмешаться с чрезвычайными финансовыми стимулами, чтобы помочь бизнесу выжить. Детали любых таких планов могут быть неясны на момент написания этой статьи, но следует быть в курсе ситуации и воспользоваться любой предлагаемой помощью для своего бизнеса.

4. Инвестиции в маркетинг.

- Например, стоит заняться продвижением мероприятий в праздничные дни. Даже если в период социального дистанцирования посетители будут реже ходить в рестораны, они все равно могут собираться вместе на заметные календарные события, такие как Новый год, Рождество, День Святого Валентина и др. Вот почему так важно продвигать свой ресторан как особо безопасную среду: если заведению удастся убедить гостей в том, что им предлагают безопасное место, то им будет сложно найти места лучше, чтобы провести время с семьей.
- Использование социальных сетей поможет быть в курсе о клиентах и их предпочтениях. Следует убедиться, что самые лояльные клиенты видят, что заведение работает и все усилия по обеспечению

безопасности, а также знают о любых мероприятиях, которые планируются.

- Если имеются данные об электронных почтах своих клиентов, то следует отправлять на них рассылки, чтобы предоставить им всю актуальную информацию о работе заведения и акциях. Это отличный способ заставить застрявшего дома клиента выйти из дома в поисках отдыха в безопасном заведении.³

Сам факт серьезного влияния пандемии коронавируса на сегмент ресторанного бизнеса очевиден. Самоизоляция заставляет владельцев задумываться об экономии на каждой мелочи и безопасности своих посетителей. Однако в целом прогнозы до сих пор остаются неутешительными, и, возможно, в течение еще целого года, рестораторам придется вести игру по законам пандемии, а для того, чтобы не проиграть эту битву, необходимо подстраиваться под новые правила игры.

Список литературы

1. Анализ рынка услуг ресторанов и кафе в России в 2014–2018 гг., прогноз на 2019–2023 гг. — М.: BusinesStat. 90 с. (дата обращения 02.04.2021).
2. Как рестораны могут быть успешны в новых стандартах / McKinsey Research and Analysis [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/> (дата обращения 04.04.2021).
3. Петренко Д.П. Исследование организации Delivery Club и управление демотивирующим стилем руководства. Форум молодёжной науки. 2021. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-organizatsii-delivery-club-i-upravlenie-demotiviruyuschim-stilem-rukovodstva> (дата обращения: 04.04.2021).
4. Файнштейн Елизавета Михайловна, Особенности цифровой трансформации сетевого бизнеса в условиях covid-19. РСМ. 2020. № 4 (109). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-tsifrovoy-transformatsii-setevogo-biznesa-v-usloviyah-covid-19> (дата обращения: 04.04.2021).
5. Лукашук Мария Николаевна, Богданова Кристина Артемовна, Российский рынок в условиях пандемии: проблемы и перспективы развития. Скиф. 2021. № 2 (54). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-rynok-v-usloviyah-pandemii-problemy-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 04.04.2021).

³ Файнштейн Елизавета Михайловна, Особенности цифровой трансформации сетевого бизнеса в условиях covid-19 // РСМ. 2020. № 4 (109). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-tsifrovoy-transformatsii-setevogo-biznesa-v-usloviyah-covid-19> (дата обращения: 04.04.2021).

References

1. Analysis of the market for services of restaurants and cafes in Russia in 2014–2018, forecast for 2019–2023. – M.: BusinesStat. 90 p. (date of access 04/02/2021).
2. How restaurants can be successful in new standards / McKinsey Research and Analysis [Electronic resource]. – URL: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/> (date of access 04/04/2021).
3. Petrenko D.P. Research of Delivery Club Organization and Demotivating Leadership Style Management. Forum of Youth Science. 2021. No. 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-organizatsii-delivery-club-i-upravlenie-demotiviruyuschim-stilem-rukovodstva> (date of access: 04.04.2021).
4. Fainshtein Elizaveta Mikhailovna, Peculiarities of digital transformation of network business in the conditions of covid-19. RSM. 2020. No. 4 (109). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-tsifrovoy-transformatsii-setevogo-biznesa-v-usloviyah-covid-19> (date of access: 04/04/2021).
5. Lukashchuk Maria Nikolaevna, Bogdanova Christina Artemovna, Russian market in a pandemic: problems and development prospects. Skif. 2021. No. 2 (54). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-rynok-v-usloviyah-pandemii-problemy-i-perspektivy-razvitiya> (date of access: 04/04/2021).

Социокультурные аспекты предпринимательской деятельности / Socio-cultural aspects of entrepreneurship

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2021-14-2-179-190>



Nabaz Nawzad Abdullah

*Dr. (Public Management),
nabaz.abdullah@knu.edu.iq*

*Department of Business Administration,
College of Administration and Financial Sciences,
Knowledge University,
Kirkuk Road, 44001 Erbil, Kurdistan Region, Iraq*

Masayu Binti Othman

*Dr. (International Business),
P3421@tarc.edu.my*

*Faculty of Accountancy, Finance and Business,
Tunku Abdul Rahman University Collage,
Pahang Darul Makmur, Malaysia*

Investigating the Limitations of Integrated Tasks on Youth Entrepreneurship in Kurdistan Region

Annotation: *The authors examined the importance of integrated tasks of entrepreneurship among young individuals in Kurdistan. The study aimed to evaluate the level of youth understanding of entrepreneurship. The data was collected from 242 youth and the frequencies have been used to measure the weights of the tasks from the youth perspective. The authors found ideas, training, knowledge, competencies, and skills are sufficiently important to youth entrepreneurship success. The study also indicated that young individuals in Kurdistan Region are not aware of the entrepreneurship dimensions as the tasks, but they still found it as an integrated part of entrepreneurship. The lack of creativity, initiative, and innovation among youth is found to be associated with poor quality of youth in identifying opportunities and risk-taking due to the lack of understanding and knowledge as pre-conditions to the business start-up.*

Keywords: *Entrepreneurship, business startup, venture, innovation, Entrepreneurship skills*

Introduction. Transformation process that takes place in the business world inevitably results in market changes, makes new demands and led to a new obstacle. Governments all around the world appreciating the positive effects of new business creation which have a positive impact on the employment level. Besides, the governments the competitive advantage that entrepreneurs bring through SMEs to the marketplace (Cooney, 2012). In modern societies, the most important trends in business are adopting entrepreneurship and developing entrepreneurial skills, growth, creativity, and innovation (Boldureanu, Lonescu & Bercu, 2020). These changes in the marketplace demand certain behavior from individuals, characterized by entrepreneurial attributes, especially among the youth. Entrepreneurship as discussed by (Kerr, Kerr & Xu, 2017) is more inclined but not limited toward young people. These attributes comprise innovation, initiative, risk tolerance, creativity and self-confidence, proactivity and ability to recognize opportunities, implementation plan, and ability to make swift and rational decisions, take risks, communication, and lead (Kickul & Lyons, 2020, Hisrich, Peters & Shepherd, 2017). The entrepreneurship process is not limited to management only, but it has been studied by scholars for decades from different perspectives and used in a different contexts such as education (Cho & Lee, 2018; Cooney, 2012), politics (Johnson, Kaufmann & Shleifer, 1997), sociology (Mair, Robinson, & Hockerts, 2006; Corner & Ho, 2010; Ahasranamam, & Nandakumar, 2020, Gupta, P., Chauhan, Paul & Jaiswal, 2020) and psychology (Omorede, Thorgren & Wincent, 2015). Scholars have studied different aspects of entrepreneurship (Gorman et al., 1997; Hisrich, Peters, 1998; Timmons, Spinelli, 2003; Kirby, 2004; Turner, Nguyen, 2005), entrepreneurial abilities and attributes (Caird, 1991; Koh, 1996; Collins, Kunz, 2007), the content of abilities and characteristic of enterprising are also discussed (Raffo et al., 2000). They also examined the concept of entrepreneurship, entrepreneurial skills, and discussed the conditions for developing entrepreneurial skills and models for entrepreneurship education in their research.

Many scholars and academic papers have analyzed and focused on youth entrepreneurship and the challenges they are facing (Fatoki & Chindoga, 2011). In the global sense, one of the major challenges that facing youth entrepreneurship is administrative routines and complicated regulations. Therefore, in Kurdistan Region (KR), several obstacles might stop entrepreneurs to further develop and implement their ideas. The major obstacles include infrastructure, mentorship, and difficulty to access capital from the government. In other words, the funds

that are provided by the government are not adequate to start a new business by the young entrepreneurs especially for the small and medium-sized enterprises (SMEs) which is a catalyst for economic development (Abdullah & Othman, 2019). Furthermore, other challenges prevent youth entrepreneurship in the region to initiate new venture includes the regulations and issues relating to the intellectual capital that seems to be very lenient. In many cases, entrepreneurs in Kurdistan Region do not feel security when they are initiating something new, as their ideas and plan could be taken by another person. The existing law in Kurdistan is not supportive in this issue to motivate youth entrepreneurship as their ideas could be risked and might not take a further step to implement.

Another challenge that youth entrepreneurs in the region are facing is financial obstacles. The government in recent years failed to provide employees with their salary starting from 2014 to this point, and that affected the country's economy which is important to do business as the purchasing power decreased. In such cases, entrepreneurs might not be willing to risk their capital. Thus, many young entrepreneurs either stopped their businesses or bankrupt. *This study will (RO1) examine the challenges of integrated tasks facing young entrepreneurs in the Kurdistan Region; and (RO2) measures the level of youth understanding on the dimensions of entrepreneurship which are essential for the development of youth entrepreneurship skills and competencies.*

Literature review. The concept of entrepreneurship has been defined by Naude (2010) as a process that helps individuals to grab and utilize the existing opportunities in the market. This process could be grasped by competent individuals who are creative and capable to see and comprehend opportunities. The policymakers in the developed world are looking for entrepreneurial opportunities to encourage their youth to start their business as the key driver of economic development. This could be achieved through technology adoption and innovation that leads to poverty and unemployment alleviation. Some countries starting to give more importance to the development of Entrepreneurship competencies for youth communities such as Estonia, Lithuania, and EU countries. In Lithuania, entrepreneurship is given more attention since it's considered to be a complicated phenomenon comprising several aspects of science as well as practical activities. Some authors (Ramanaus-Kiene et al., 2011; Zuperka, 2009; Stripeikis, 2008; Zuperka, 2009). The EU and Lithuanian policymakers emphasized on youth entrepreneurship for post-secondary students as they are seen to be more inclined towards creativity and innovation. Besides, they target students at

higher education institutions taking related programs as their focus groups. Such groups are believed to have more potential in new job creation and promises sustainable economic growth in long term.

One of the issues discussed by the scholars is relating to the lack of experience among young entrepreneurs. In contrast, scholars have demonstrated the significance of past experience which affects on the entrepreneurs' decision process to take action and initiate new business as well as pursue more performance for the organization (Dyke et al, 992). Other scholars investigated the motives that pushing individuals towards entrepreneurship (Taylor & Thorpe, 2004; Scott & Twomey, 1988). They have identified three main motives including the previous exposure to business, networking, and desire to become a role model which could be applied on youth intending to start-up new businesses.

Demographic factors including gender, age, and family background were found to be another element to the success of youth entrepreneurship. Sitoula (2015) highlighted that young entrepreneurs are more concentrating on taxation and regulation than adults to ensure a proper understanding of the business environment which is necessary to set-up new business. Gender as a demographic factor was also found to be effective in the success of young entrepreneurs. A study by Rose (2019) revealed that gender inequality is seen among youth entrepreneurs. The study identified that men entrepreneurs. The study identified that the number of male entrepreneurs running their business is almost triple compared to the female entrepreneurs with less chance for women to initiate new business in the market. The social class or family background is another demographic factor that determines the youth entrepreneurship attention. Collins and Moore (1970) revealed that individuals who have close friend entrepreneur or family members are probably more inclined towards business start-up comparing to those that do not have a close relationship with entrepreneurs. These findings indicate that personal relationship with entrepreneurs motivates the future exposure of individuals towards self-employment. In addition to the demographic factor of the entrepreneurship environment, other factors might also add value to youth entrepreneurship comprising family attitudes, positive community, entrepreneurship culture, skills, and motivation of entrepreneurs. These factors are significant in building youth entrepreneurship skills that contribute to in-country development (Krueger & Brazeal, 1994).

Karadzic, Drobnjak, and Reyhani (2015) identified three major operational hitches of business start-ups including paperwork, tax, and the market mechanism. These factors limit and demotivates youth entrepreneurs to start-up. For young entrepreneurs, it's not easy to understand the tax regulation and other routines that are pre-conditions to guarantee business support. These factors trouble young individuals to keep on, instead, they will demotivate them. Also, many countries have a small market mechanism that is not adequately developed; thus, creates a problem for the consumers once the product is developed.

In major studies on youth entrepreneurship, motivation is one of the key factors that determine the success of youth entrepreneurs. Motivation is a significant tool that needs to be there for youth entrepreneurs to encourage them to take a risk and avoid any negativity that seems to be idea-stoppers. In the business environment, usually, there are idea stoppers that discourage young entrepreneurs to develop their business. The common idea of stoppers listed by Kuratko and Hodgetts (2016) includes no, can't, are you kidding, yes but... that doesn't sound practical, let's talk about reality, we already tried but... we don't have time or budget. These idea stoppers stop young entrepreneurship to progress and prevent their creativity and rare talents reserved by them. The author also refers to the «killer phrases» that are widely spread in the community and trouble young entrepreneurs to generate any creative ideas. Such phrases easily make them discouraged especially when they are compared to others who are successful in their fields.

In their study about youth entrepreneurship in Montenegro, Karadzic, Drobnjak, and Reyhani (2015) asserted that the country has the potential to develop, but there are several obstacles that untapped the attempts due to the lack of encouragement program. Thus, youth entrepreneurship has been demotivated and their economic participation has been limited. Their finding indicated that finance and regulation are some of the key obstacles of youth entrepreneurship. The complexity of the rule's impacts on the youth to find their business start-up complicated. The same study indicated that marketing is somehow difficult for young entrepreneurs to expose their products to market and attract customers. The marketing difficulty relates to the fact that youth entrepreneurs are lack of experience to make an advertisement and show their products to the customers.

The availability of the resources is also considered to be an issue for some young individuals to start their own business. In the other words, young

individuals find it difficult to reach financial services. This has been identified as an obstacle in Montenegro. The study found that young entrepreneurs are not well aware of the conditions to access financial services to fund their projects (Montenegro, Karadzic, Drobniak & Reyhani, 2015). Besides, the youth are lack of training programs to assist them in start-up new businesses; also, there is a lack of bank credit availability in the case where there is a credit line. Training and development program is essential in preparing youth entrepreneurs to come up with innovative ideas and implementing them.

Methods and data analysis. This study has adopted the quantitative method. The data was collected through administered questionnaire. The questionnaire has been adopted from European Network on Youth Employment on integrating approaches to youth entrepreneurship in Kurdistan. The first part of the questionnaire encompasses 3 items, the second part includes 12 tasks that effects on youth entrepreneurship. The sample size of this study was 275, but 33 questionnaires were excluded as participants were above 30 years old and due to a large number of missing values. The questionnaire was distributed among young people who are aged below 30 years. As shown in Table 1. The female participants dominated the study with a total of 62% while only 38% of the participants were male. Two age categories were given to the respondents. Out of 342 participants, 186 participants were ranged between 20–25 years. As shown in the bellow table, only 10% of the participants were entrepreneurs, the rests were educators/trainers and 65% had a different occupation.

Table 1

Demographic distribution of the respondents

List of tasks	How important is it to you?		
	Not at all	little	Sufficient
Being aware, from school, of entrepreneurship as a choice	56.1	28.9	14.9
Having the idea	12.3	49.4	38.3
Identify and evaluate entrepreneurial opportunities	26	41.5	32.5
Setting realistic and measurable objectives	25.7	39.5	34.8
Market analysis and research	23.7	41.2	35.1
Assess personal characteristics	28.9	41.8	29.2
Knowledge, Competences & Skills	21.1	35.1	43.9
Taking risks	28.7	32.7	38.6
Training	31.6	24.6	43.9
Provision of entrepreneurial tools	38.6	41.5	19.9
Financial support & financial means	33.6	49.4	17
Networking	41.2	41.2	17.5

Findings and Discussions. The following table shows the integrated path to youth entrepreneurship in Kurdistan. The respondents weighted the list of tasks according to their importance in the entrepreneurial process among young people.

Table 2. Displays that most of the participants are not aware or have insufficient awareness and information about entrepreneurship. Most of the participants find it little or not important at all to gain information about entrepreneurship as a choice in their school and academic institutions. That shows entrepreneurship is not given enough importance by the academic institution and excluded from the secondary education curriculum. However, around 62 percent of the participants believe that having an idea is very important to start a new business. That shows young people find it important to generate a creative idea to be successful in their operation. These findings are in line with Kerr, Kerr, and Xu (2017) who believe that young entrepreneurs are creators of the so-called «Main Street» of SMEs especially those attending entrepreneur class. The author highlights that such groups behave differently as they have remarkable information on entrepreneurship activities.

Identifying and tackling opportunities is a key element of entrepreneurial development. In other words, to start a new business or develop a business idea, there must be an existing opportunity. However, this study shows that most of the participants find it little important to identify and evaluate entrepreneurial opportunities. The results indicate a misunderstanding of entrepreneurship as youth find it less or not important at all to identify opportunities which is a kind of demotivation. These findings are opposed to other findings that suggest young entrepreneurship seek opportunities and see constraints to successfully run their business and implementing business approaches. In the real sense, entrepreneurial skills require one to identify opportunities and effectively exploit them (Cooney, 2012). Thus, the current findings indicate the misinterpreting or lack of deep entrepreneurial understanding among young people which could be seen as an obstacle towards entrepreneurship development in the region. To stimulate better entrepreneurial practice, young individuals require to seek and grasp opportunities and making intuitive decisions accordingly. The absence of such understanding causes the absence of youth initiatives. This point is also confirmed by Cooper and Dunkelberg (1984) who find opportunity identification and exploitation as pre-condition to the self-employment. The authors believe that individuals can not set-up new business without having the willingness to seek for business opportunities in the market and could be gained through experience.

Setting and measuring goals are also considered to be a pathway toward youth entrepreneurship. The study indicated that participants find it less important or not important at all to set realistic and measurable objectives, but there are still people who find it sufficiently important with a percentage of 35%. The study also analyzed the importance of market analysis and research. Market research and analysis which are the initial stage of the business start-up are found to be less important for the participants with 41%, while 35.1% find it important and around 24% don't even believe in research and market analysis to start their business. Assessing personal characteristics on the other hand is found to be little important for the respondents, while participants equally weighted the item sufficiently important or not important at all with 29% for each. The personal characteristics and quality of entrepreneurs are measured through entrepreneurial dimensions such as individual courage, risk-taking, self-reliance, perseverance, reactivity, and responsibility, innovation, and intellectual capital (Othman & Saud 2015; Othman, Saud, Isa & Abdullah, 2015; Deáková, Drážovská, Grznárik & Kondášová). Evaluating such characteristics is important along with risk-taking to take action and make the decision as discussed by Kvietok (2013). In this regard, evaluating the personal characteristics of young entrepreneurs is motivational towards business start-up and indicates whether the person is an entrepreneur as the concept can not be applied to every individual without assessing and understanding personal characteristics.

Usually, human capital in the sense of knowledge and competencies is important for the youth entrepreneurs to conceptualize their ideas and take actions accordingly (Akoi & Yesiltas, 2020). Creativity requires knowledge, competencies, and skills, otherwise, it might lead to business failure. This study found that 44% of the participants consider knowledge, competencies, and skills as an essential pathway to youth entrepreneurship while 35% believe it's not so much important. The findings are in line with Frese and Gielnik (2014) who found that having knowledge and skills helps entrepreneurs to demonstrate their capacity in a better way. Accumulating knowledge on the business sector operating is highly important to success and performance of the firms which has been verified by Kozubíková, Belás, Bilan & Bartoš (2015) in the banking sector indicating knowledge supports management decision and expansion of financial options

Taking risks is another task as the main dimension of entrepreneurship orientation among youth people. The study found out that most of the participants find it important to take a risk. Therefore, 28.7% of the participants

Table 2

Integrated tasks of youth entrepreneurship

Items	Values	Percentage
Gender	Male	38
	Female	62
Age	20–25	54.4
	26–30	26.30
Occupation	Educator/Trainer	24
	Youth Entrepreneur	10
	Other	65

believe that taking the risk is not important at all to start a business. However, more participants weighted training as an important factor to youth entrepreneurship with almost 44% of the participants. Young people who limited resources may find it difficult to risk their capital in business without having much experience. However, risk-taking is a must in the entrepreneurship process. Knorr, Alvarez, and Urbano (2013) clearly explained that individuals to become entrepreneurs require to take a risk and have some sort of autonomy, otherwise they may end up as employees working under the director of other entrepreneurs. The significance of risk-taking in youth entrepreneurship is discussed by most of scholars discussing the topic. Concerning this finding, Coony (2012) set a list of entrepreneurial skills based on the review of literature includes inner discipline, risk-taking, innovation, change orientation, and persistence. Other scholars classified risk in terms of risk preference, risk eversion, risk tolerance, and risk propensity (Kerr, Kerr & Xu, 2017). Overall, risk-taking is the core of youth entrepreneurship and risks are higher among young people due to the limitation of their capital resources and lack of knowledge and experience.

Entrepreneurs to be successful in their business does not only require human capital, knowledge, and skills, but there are entrepreneurial tools and capital that are needed to maintain business operation. However, fewer participants found the two as an important factor of youth entrepreneurship. Around 20 percent found it important to access entrepreneurial tools while 80% either found it a little important or not important at all. These findings contradict Coony (2012) who has indicated financial resources as entre motivation which limited more young entrepreneurs to shift their ideas into action. Similarly, only 17% of the respondents found financial support as an important means of youth entrepreneurship. Finally, networking is sometimes

important to deal with customers and other businesses. It will raise the chance to be successful in the business operations. However, in this study, 82 percent of the participants found it not important to have networking as an integrated entrepreneurial task to youth entrepreneurship.

Conclusion. Entrepreneurship among young people could be an important tool to eliminate the unemployment issue in Kurdistan. As the government is not capable to find opportunities for young people to work in public sector organizations, the young citizens have to find an alternative solution in the labor market to work independently. This study has evaluated and examined a list of integrated tasks that are seen to be the pathway to youth entrepreneurship. The study concluded that youth entrepreneurs in Kurdistan are still not aware of the importance of all entrepreneur tasks. The lack of knowledge and information on starting or developing business by young individuals becomes a national issue that makes people not to be able to work independently. Instead, they are obliged to look for others to provide job opportunities to them. Young people still not aware of the importance of financial support, entrepreneur tools, mentoring, counseling, and capacity building. These factors are usually important for youth entrepreneurship, but this study has concluded other factors as knowledge, skills, training, and risk-taking as important conditions for business start-up. The study recommends developing motivational factors, business support, and widespread understanding of the entrepreneurship process among youth people to develop their creative idea and implement their business plans. The current environment of Kurdistan includes a large number of opportunities as an emerging economy that increases the chance of success.

References

1. Abdullah N.N., Othman M.B. Examining the effects of intellectual capital on the performance of Malaysian food and beverage small and medium-sized enterprises. *Technology (IJCIET)*. 2019; 10(2): 135–43.
2. Akoi S.M., Yesiltas M. The Impact of Human Resource Development (HRD) Practices on Organizational Performance: The Mediating Role of Human Capital. *Revista de Cercetare Si Interventie Sociala*. 2020 Sep 1; 70.
3. Boldureanu G., Ionescu A.M., Bercu A.M., Bedrule-Grigoruță M.V., Boldureanu D. Entrepreneurship education through successful entrepreneurial models in higher education institutions. *Sustainability*. 2020 Jan; 12(3): 1267.
4. Caird S. Testing enterprising tendency in occupational groups. *British Journal of management*. 1991 Dec; 2(4): 177–86.
5. Cho Y.H., Lee J.H. Entrepreneurial orientation, entrepreneurial education and performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*. 2018 Aug 13.

6. Collins J., Kunz P. Ethnic entrepreneurs, ethnic precincts and tourism: the case of Sydney, Australia. *Tourism, creativity and development*. 2007. Nov 7.
7. Collins O.F., Moore D.G. The organization makers: A behavioral study of independent entrepreneurs. Appleton-Century-Crofts; 1970.
8. Cooney TM. Entrepreneurship skills for growth-orientated businesses. In Report for the Workshop on 'Skills Development for SMEs and Entrepreneurship 2012. Nov (Vol. 28).
9. Corner P.D., Ho M. How opportunities develop in social entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*. 2010 Jul; 34(4): 635–59.
10. Deáková K., Drážovská K., Grznárik D., Kondášová I. *Entrepreneurship*. Bratislava: SOPK. 2010.
11. Fatoki O., Chindoga L. An investigation into the obstacles to youth entrepreneurship in South Africa. *International business research*. 2011 Apr 1; 4(2): 161–9.
12. Gorman G., Hanlon D., King W. Some research perspectives on entrepreneurship education and education for small business management: a ten-year literature review. *International Small Business Journal*. 1997; 15(3): 56–77.
13. Gupta P., Chauhan S., Paul J., Jaiswal M.P. Social entrepreneurship research: A review and future research agenda. *Journal of Business Research*. 2020 Apr 9.
14. Hisrich, R.D., Peters M.P. *Entrepreneurship* (4th ed.). Boston: Irwin McGraw-Hill. 1998.
15. Hisrich R.D., Peters M.P., Shephend D.A. *Entrepreneurship*, McGraw-Hill. New York. 2002.
16. Johnson S., Kaufmann D., Shleifer A. Politics and entrepreneurship in transition economies. Available at SSRN 1117620. 1997 Jun 1.
17. Karadzic, V., Drobnjak R., Reyhani M. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research*. International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research, 13. 2015.
18. Kerr S.P., Kerr W.R., Xu T. Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature.
19. Kickul J., Lyons T.S. Understanding social entrepreneurship: The relentless pursuit of mission in an ever changing world. Routledge; 2020 Apr 1.
20. Kirby D.A. Entrepreneurship education: can business schools meet the challenge? *Education+training*. 2004 Oct 1.
21. Knorr H., Alvarez C., Urbano D. Entrepreneurs or employees: a cross-cultural cognitive analysis. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2013 Jun 1; 9(2): 273–94.
22. Hiañ C.K. Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics. A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*. 1996; 11(3): 12–25.

23. Kozubíková L., Belás J., Bilan Y., Bartoš P. Personal characteristics of entrepreneurs in the context of perception and management of business risk in the SME segment. *Economics and Sociology*. 2015.
24. Krueger Jr.N.F., Brazeal D.V. Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship theory and practice*. 1994 Apr; 18(3): 91–104.
25. Kuratko D.F. *Entrepreneurship: Theory, process, and practice*. Nelson Education; 2016 Jan 8.
26. Kvietok A. Psychological profile of the entrepreneur. Retrieved March 24, 2014.
27. Mair J., Robinson J., Hockerts K. (Eds.). *Social entrepreneurship* (p. 3). New York: Palgrave Macmillan. 2006.
28. Omorede A., Thorgren S., Wincent J. Entrepreneurship psychology: a review. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2015 Dec; 11(4): 743–68.
29. Othman M., Saud M.B. Intellectual Capital in Small and Medium Enterprises: Case study of Malaysian Manufacturing SMEs. *Advances in Global Business Research Vol. 12, No. 1, ISSN: 1549-9332*. 2015. Nov 16: 557.
30. Othman, M., Saud, M.B., Mat Isa, MA, & Abdullah, NN (2015). The Conceptual Assessment of Malaysian Entrepreneurship Environment and EO Economic Contribution. *Journal of Resources Development and Management*. 2016 May 31; 20: 15–20.
31. Raffo C., Lovatt A., Banks M., O'Connor J. Teaching and learning entrepreneurship for micro and small businesses in the cultural industries sector. *Education + Training*. 2000 Aug 1.
32. Treasury H.M. The Alison rose review of female entrepreneurship: government response. H.M. Treasury, London, ISBN978. 2019; 1(912809): 42.
33. Sahasranamam S., Nandakumar M.K. Individual capital and social entrepreneurship: Role of formal institutions. *Journal of Business Research*. 2020 Feb 1; 107: 104–17.
34. Scott M.G., Twomey D.F. The long-term supply of entrepreneurs: students' career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of small business management*. 1988 Oct 1; 26(4): 5.
35. Stripeikis O. Entrepreneurship formation in Lithuanian small and medium-sized business. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2008; 15(4): 165–74.
36. Taylor D.W., Thorpe R. Entrepreneurial learning: a process of co-participation. *Journal of small business and enterprise development*. 2004 Jun 1.
37. Timmons J.A., Spinelli S., Tan Y. *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century*. New York: McGraw-Hill/Irwin; 2004 Jan.
38. Turner S., An Nguyen P. Young entrepreneurs, social capital and Doi Moi in Hanoi, Vietnam. *Urban studies*. 2005 Sep; 42(10): 1693–710.
39. Župerka A. Students' entrepreneurship development improvement tendencies in Lithuania. *Business, Management and Education*. 2010 Dec 20; 8(1): 299–311.

П. М. Абрамян

*Студент,
abramson97@mail.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Научный руководитель

В. Б. Фролова

*Кандидат экономических наук, профессор,
viktorinafrolova@mail.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Перспективы развития мотивации персонала с помощью финансовых инструментов (ESOP)

***Аннотация:** Программы ESOP или партисипативного участия работников компании призваны для урегулирования агентских отношений и мотивации персонала с целью увеличения производительности, а вследствие этого и финансовых результатов организации. Примеры подобных программ рассмотрены в данной работе.*

***Ключевые слова:** ESOP, участие работников в капитале, агентские отношения, программы мотивации.*

P. M. Abramyan

*Student,
abramson97@mail.ru*

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

Scientific adviser

V. B. Frolova

*Cand. Sci. (Econ.), Professor,
viktorinafrolova@mail.ru*

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

Prospects for the development of staff motivation using financial instruments (ESOP)

Annotation: *ESOP or employee participatory programs are designed to manage agency problems and motivate staff to increase productivity and, as a result, the financial results of the organization. Examples of such programs are considered in this work.*

Keywords: *ESOP, employee equity participation, agency relations, motivation programs.*

В последнее время проблемы мотивации наемных сотрудников компании приобретают все большую актуальность в современных условиях. Поэтому для продуктивной работы персонала необходимо, чтобы их интересы совпадали с интересами владельцев, и оплата труда работников была основана на их производительности.

Проблемы агентства возникают, когда стимулы между агентом и руководителем имеют противоречивые интересы или их цели не совсем согласованы. Основная проблема агентских отношений распространена в каждой компании независимо от ее размеров.

Компании придумывают различные способы мотивации сотрудников, чтоб повысить их вовлеченность в дела организации и производительность компании в целом. Одним из таких способов являются программы ESOP.

Акционерная собственность работников (*англ.* ESOP — Employee stock ownership plan) — программы, при которых рядовые сотрудники компании владеют ее акциями и соответственно принимают участие в управлении организацией.

Среди преимуществ программ ESOP для владельцев компании можно выделить: увеличение заинтересованности работников компании в ее долгосрочной и устойчивой работе, формирование у работников ответственности за результаты компании, уменьшение конфликтов между менеджментом и персоналом.

Работники в свою очередь получают право на управление компанией, а также на выплату дивидендов. Также в западных вариантах распространены значительные компенсационные выплаты за купленные акции при выходе сотрудников на пенсию.

Таким образом, во-первых, подобные программы позволяют решать проблемы конфликта интересов между руководством, персоналом и прочими акционерами. Во-вторых, с их помощью стимулируется становление предпринимательского типа экономического поведения ра-

ботников, поскольку у них инициируется интерес к конечным результатам хозяйствования в долгосрочной перспективе.

Однако в российских реалиях в отличие от многих развитых стран система участия сотрудников в собственности и управлении компанией до последнего времени не пользовалась популярностью. Наиболее распространенной формой участия работников в капитале в нашей стране по-прежнему является наделение опционами топ-менеджмента, однако наделение рядовых сотрудников подобными способами владения компанией не особо популярны.

Несмотря на это, в последние годы ситуация стала меняться. Программы ESOP получили распространение в IT-индустрии. Результаты исследования, проведенного в 2014 году компанией «Ernst&Young» в сотрудничестве с Минкомсвязи РФ и RusBase, показывают, что около 22% организаций, участвующих в опросе, предоставляют своим сотрудникам опционные программы¹. Также, согласно исследованию, около половины компаний-респондентов на данный момент не используют подобные программы мотивации, но планируют внедрять их в будущем. При этом чуть менее трети (28%) опрошенных компаний пока не намерены делиться своими управленческими полномочиями со штатным персоналом (рис. 1).

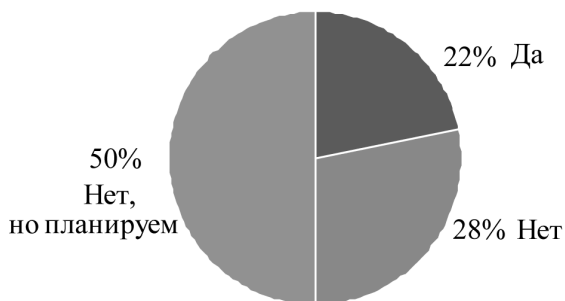


Рис. 1. Предоставляет ли компания акции и/или опционы своим сотрудникам?

Источник: Исследование: Программы вознаграждения сотрудников акциями/опционами в российской технологической индустрии, Rusbase, Ernst & Young, Минкомсвязи РФ. 2014.

¹ Предоставляет ли компания акции и/или опционы своим сотрудникам? Источник: Исследование: Программы вознаграждения сотрудников акциями/ опционами в российской технологической индустрии, Rusbase, Ernst & Young, Минкомсвязи РФ. 2014.

Для сравнения, результаты подобного исследования, проведенного в США, показывают, что около 90% непубличных компаний ИТ сектора наделяют своих рядовых работников как акциями, так и опционами.

Наиболее распространенная (55%) форма вестинга² — безвозмездная передача акций компании ключевым сотрудникам и менеджменту, которые показывают высокую эффективность и выполняют поставленные KPI. Классический опцион также популярен, его применяют около 45% респондентов. Из-за своих недостатков фантомные опционы не находят широкого использования, такой тип практикуют менее 10% участвующих в исследовании компаний (рис. 2).



Рис. 2. Типы программ вознаграждения и их вес в общем портфеле программы мотивации

Источник: Исследование: Программы вознаграждения сотрудников акциями/ опционами в российской технологической индустрии, Rusbase, Ernst & Young, Минкомсвязи РФ. 2014.

Сравнение результатов исследований Rusbase и Ernst&Young показывают, что мотивации сотрудников компании уделяют значительно меньшее внимание, чем руководителям. Именно руководители владеют 45% всей программы мотивации. Сотрудники, от деятельности которых зависит успешность компании, имеют в общей сложности 28% опционного или акционерного пакета (рис. 3).

Несмотря на то, что по результатам вышеприведенного исследования большинство современных российских компаний в основном на-

² Под вестингом акций понимается ситуация, когда акции не «принадлежат» сотруднику до тех пор, пока он не проработает в компании определенное время или не произойдет какое-то событие увеличения стоимости (например, продажа компании).



Рис. 3. Категории сотрудников, участвующих в системе вознаграждения акциями или опционами

Источник: Исследование: Программы вознаграждения сотрудников акциями/ опционами в российской технологической индустрии, Rusbase, Ernst & Young, Минкомсвязи РФ. 2014.

деляли опционами на акции топ-менеджмент, в последнее время все чаще возникают случаи наделения работников, в частности, в современных ИТ компаниях.

Так, например, в 2019 году Совет директоров «Яндекса» предложил акционерам расширить программу мотивации сотрудников. Программа должна охватить около 50% специалистов. Группа компаний «Яндекс» развивается и важно поощрять сотрудников участием в капитале, чтобы привлекать и удерживать перспективные таланты. Претендовать на вознаграждения могут абсолютно все специалисты компании «Яндекс». Программа поощрения компании опционами распространяется в том числе на рядовых сотрудников — её можно считать одной из самых крупномасштабных на российском ИТ-рынке.

Программа долгосрочной мотивации сотрудников до 2022 г. действует и в «Ростелекоме», она представлена в годовом отчете компании. Акции всех участников программы не могут превышать 6% уставного капитала. Принимать участие в программе могут сотрудники конкретных категорий, которые готовы обратить часть своих вознаграждений на покупку ценных бумаг компании. За счет этого сотрудники могут получить право на дополнительное вознаграждение акциями компании.

Пресс-служба Mail.ru Group сообщает об одобрении советом директоров организации свежей мотивационной программы для работ-

ников компании. Под проект планируется выделить 5% акций поисковика. По данной программе ценные бумаги запланировано распределять в коллективе в течение четырех лет вплоть до 2022 года.

Руководитель Mail.ru Group Дмитрий Гришин считает, что изменение политики поощрений повысит привлекательность компании для высококвалифицированных сотрудников.

Далее для изучения зарубежной специфики опционной программы обратимся к исследованию Технологического университета Лаппеэнранты «Опционные программы для сотрудников в стартапах в Европе и США: высокотехнологичная промышленность»

Опрос показал, самая распространенная (62,5%) продолжительность вестинга для европейских и американских компаний составляет в среднем 3–4 года. Некоторые (6,25%) IT-компании ЕС внедряют программу передачи акций персоналу в срок менее года. У 18,75% респондентов реализация системы ESOP запланирована на 5 лет и более

Для примера обратимся к практике ESOP-программ международной авиастроительной компании Airbus. С момента своего создания Airbus регулярно предлагал квалифицированным сотрудникам возможность приобретать акции Airbus на выгодных для них условиях через планы владения ESOP. В следующей таблице приведены основные положения ESOP, проведенные в компании за последние несколько лет (табл. 1)

Таблица 1

ESOP-программы авиастроительной компании Airbus, 2016–2021 г.

Год (программа)	Размещено акций	Дата	Цена за акцию
2021 (ESOP)	1,871,546	18 марта 2021	€ 89.52 (1) – € 93.90 (2)
2020 (ESOP)	891,633	4 мая 2020	€ 136 (1) – € 136.60 (2)
2019 (ESOP)	1,728,840	2 мая 2019	€ 97.76 (1) – € 104.38 (2)
2018 (ESOP)	1,739,390	3 мая 2018	88.65€ (1) – 84.17€ (2)
2017 (ESOP)	1,554,611	3 мая 2017	64.44€ (1) – 67.24€ (2)
2016 (ESOP)	1,366,893	14 апреля 2016	55.41€ (1) – 54.31€ (2)

Источник: Airbus: Employee Share Ownership Plan.

В июле 2020 года National center for employee ownership, некоммерческая организация, предоставляющая объективную информацию и исследования по планам акционерных фондов на широкой основе, подготовила перечень 100 крупнейших американских компаний, которые принадлежат своим сотрудникам.

Чтобы попасть в список, компании должны принадлежать ее персоналу на правах ESOP-программы, в которой могут участвовать не менее 50% штатных сотрудников. В 2020 году в топ-100 этих компаний трудоустроено более 620 000 человек. Компании, отмеченные звездочкой, на 100% принадлежат сотрудникам; список отфильтрован по дате запуска ESOP-программ (табл. 2).

Таблица 2

Выборка американских компаний, в которых сотрудники являются их собственниками

Место в списке	Компания	Программа	Дата начала программы	Вид бизнеса	Штат
61	Jasper Engines & Transmissions*	ESOP, Profit Sharing	2010	Восстановление двигателя и трансмиссии	2,000
2	Penmac*	ESOP	2010	Кадровые услуги	25,250
18	The Burnett Companies Consolidated, Inc.*	ESOP	2010	Кадровые услуги	6,700
40	Homeland Acquisition Corporation*	ESOP	2011	Супермаркеты	3,000
51	Martin Resource Management Corporation*	ESOP	2012	Распространение и транспортировка	2,600
77	Farmers Home Furniture	ESOP	2012	Мебельные магазины	1,700
82	TPI Hospitality*	ESOP	2014	Гостеприимство (отель и рестораны)	1,540
61	Symbria*	ESOP	2015	Здравоохранение	2,000
93	D.A. Davidson Companies	ESOP	2016	Инвестиционный консалтинг	1,400
59	Bhueler's Fresh Foods	ESOP	2017	Супермаркеты	2,100

Источник: The Employee Ownership 100: America's Largest Majority Employee-Owned Companies.

Согласно данным таблицы, как минимум, в 7 компаниях из приведенного списка работники на 100% владеют фирмами. Также видно, что компании представляют различные области экономики и используют программы ESOP уже в течение нескольких лет.

Исследуя тему наделения сотрудников акциями, можно сделать следующие выводы: значимым аргументом, который убеждает компании использовать подобные мотивационные программы — агентские отношения и проблемы их возникновения. Программы предназначены для совместного согласования интересов; мотивации руководства и сотрудников; для принятия наилучших решений в интересах акционеров; а также способствуют повышению эффективности самой компании.

Как показали исследования, большую популярность программы ESOP имеют в странах Европы и в США, где они возникли еще в прошлом столетии. Там многие компании из разных сфер деятельности предоставляют своим работникам участия в капитале с помощью различных программ ESOP³.

В России же в основном развито наделение топ-менеджеров компаний акциями или опционами в качестве вознаграждения в большинстве крупных компаний для урегулирования агентских отношений. Однако в последнее время программы стимулирования рядовых работников с помощью механизма участия в капитале компании получили распространение, в особенности в ведущих технологических компаниях, где ESOP используется как для привлечения новых талантов, так и для удержания действующих работников. Таким образом, можно отметить, что партисипативное управление в России не пользуется широкой популярностью, но практика российских технологических компаний показывает, что данная программа имеет большие перспективы развития в различных сферах деятельности.

Список литературы

1. Исследование: Программы вознаграждения сотрудников акциями/ опционами в российской технологической индустрии, Rusbase, Ernst & Young, Минкомсвязи РФ. 2014.
2. Airbus: Employee Share Ownership Plan.
3. The Employee Ownership 100: America's Largest Majority Employee-Owned Companies.

³ Собственность работников в США — [Электронный ресурс] — Код доступа: <http://www.gyusin.ru/library/article/esop.htm>.

4. Хвесюк Н. Г. Эффективность развития корпоративного управления отношениями собственности. Вестник ЮУрГУ. Серия: Социально-гуманитарные науки. 2016. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-razvitiya-korporativnogo-upravleniya-otnosheniyami-sobstvennosti>.
5. Белкин В.Н., Белкина Н.А., Антонова О.А. Наделение работников собственностью на капитал фирм. Челябинский гуманитарий. 2016. № 2 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nadelenie-rabotnikov-sobstvennostyu-na-kapital-firm>.

References

1. Research: Programs of remuneration of employees with shares /options in the Russian technology industry, Rusbase, Ernst & Young, the Ministry of Telecom and Mass Communications of the Russian Federation. 2014.
2. Airbus: Employee Share Ownership Plan.
3. The Employee Ownership 100: America's Largest Majority Employee-Owned Companies.
4. Khvesyuk N. G. Efficiency of development of corporate management of property relations. Bulletin of SUSU. Series: Social Sciences and Humanities. 2016. No. 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-razvitiya-korporativnogo-upravleniya-otnosheniyami-sobstvennosti>.
5. Belkin V.N., Belkina N.A., Antonova O.A. Allocation of property to employees for the capital of firms. Chelyabinsk Humanitarian. 2016. No. 2 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nadelenie-rabotnikov-sobstvennostyu-na-kapital-firm>.

А. П. Егоршин

*Доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
Alex.egor947@yandex.ru*

*Институт экономики и менеджмента,
Нижний Новгород, Российская Федерация*

И. В. Гуськова

*Доктор экономических наук, доцент,
guskova545@yandex.ru*

*Кафедра университетского менеджмента и инноваций в образовании,
Государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Нижний Новгород, Российская Федерация*

А. А. Троицкая

anna_troi@mail.ru

*Кафедра управления наукой и инновациями,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва, Российская Федерация*

Методика расчета интегрального показателя трудового потенциала организации

Аннотация: В статье анализируется структура интегрального показателя трудового потенциала организации в виде совокупности 6 компонентов: физиологического, образовательного, профессионального, инновационного, социального и экономического потенциалов. Авторами разработана и представлена система показателей оценки трудового потенциала организаций, которая отражает значимость каждого из его компонентов и базируется на 38 частных показателях. Обоснованы принципиальные положения расчета интегрального показателя трудового потенциала организации.

Ключевые слова: трудовой потенциал организации, весовые коэффициенты значимости потенциалов, формула расчета комплексного показателя.

A. P. Yegorshin

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Honored Scientist of the Russian Federation,
Alex.egor947@yandex.ru*

*Institute of Economics and Management,
Nizhny Novgorod, Russian Federation*

I. V. Guskova

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
guskova545@yandex.ru*

*Department of University Management and Innovation in Education,
Lobachevsky State University,
Nizhny Novgorod, Russian Federation*

A. A. Troitskaya

*anna_troi@mail.ru
Department of Science and Innovation Management,
National Research University «Higher School of Economics»,
Moscow, Russian Federation*

Method of calculating the integral indicator the labor potential of the organization

Annotation: *The article analyzes the structure of the integral indicator of the labor potential of an organization in the form of a set of 6 components: physiological, educational, professional, innovative, social and economic potentials. The authors have developed and presented a system of indicators for assessing the labor potential of organizations, which reflects the significance of each of its components and is based on 38 particular indicators. The fundamental provisions of the calculation of the integral indicator of the labor potential of the organization are justified.*

Keywords: *labor potential of the organization, weight coefficients of the significance of potentials, formula for calculating the complex indicator.*

Организация является основным звеном экономики в России в сферах производства и управления. В Гражданском Кодексе РФ, после принятия ФЗ-99 от 05.05.2014 выделяется 10 видов коммерческих организаций. Среди них самой крупной разновидностью является общество с ограниченной ответственностью. В России зарегистрировано свы-

ше 3,5 млн. обществ с ограниченной ответственностью — это самая большая доля среди юридических лиц. В 2020 году в России прекратили свою деятельность 479 тыс. коммерческих организаций. Количество закрытых организаций в 2,43 раза превысило число вновь созданных (197 тыс.) — худший показатель за последние 18 лет. Поэтому в работе в качестве объекта исследования приняты инновационные организации в радиоэлектронной и приборостроительных направлениях деятельности промышленности, где доля инновационных видов продукции превышает средний по России уровень в 9%.

Нами были вбраны именно данные виды экономической деятельности, так как во всем мире они являются локомотивом научного прогресса и экспортерами на международные рынки инновационной продукции. Скорее всего именно для этих предприятий важен трудовой потенциал, который можно наилучшим и наиболее эффективным способом использовать для роста рентабельности и повышения устойчивости организаций. В основе понятия трудового потенциала лежит категория, используемая в естественных науках, т.е. источник возможностей или средств. Поэтому анализ многочисленных факторов, влияющих на трудовой потенциал работника, хоть и предполагает от них полезную отдачу, но не требует, чтобы она была обязательна. Кроме того, сама полезная отдача от тех или иных компонентов трудового потенциала может заключаться не только в увеличении потока доходов, но и в росте производительности труда, появлении синергетического эффекта от командной работы и т.д.

Трудовой потенциал организации — это интегральный показатель трудовой деятельности конкретной организации для производства товаров, работ и услуг в определенных условиях и технологии труда. Интегральный показатель состоит из физиологического, образовательного, профессионального, инновационного, социального и экономического потенциалов. Структура трудового потенциала показана на рисунке 1.

Для определения интегрального показателя используется система частных показателей, которые характеризуют и обосновывают каждый компонент: физиологический, образовательный, профессиональный, инновационный, социальный и экономический. Все данные имеются в личных делах каждого из сотрудников и внутренней документации организации. Формулы расчета частных показателей трудового потенциала организации приведены в таблице 1.



Рис. 1. Структура интегрального показателя трудового потенциала

Разработано авторами.

При расчете *ТПО* (трудоового потенциала организации) авторами использовались наиболее подходящие для этого методы: балльный, экспертных оценок, экономического анализа, классификации. Принципы, заложенные в процесс оценки, заключались в следующем.

1. Экспертами был отобран перечень показателей (экономических, социальных, организационных) (табл. 1).

2. Была поставлена цель: повысить качество *ТПО* при минимальных затратах ресурсов; для ее достижения использованы математические функции стимулирования, в основу которых был положен анализ экономических и социальных аспектов деятельности организации.

Таблица 1

Система показателей оценки трудового потенциала организации

Показатель	Формула	Условие обозначения
Показатели физиологического трудового потенциала (Ф)		
Гендерная структура (соотношение мужчин и женщин)	$\Gamma_M = \frac{Ч_M}{Ч_{общ.}} \times 100$ $\Gamma_{Ж} = \frac{Ч_{Ж}}{Ч_{общ.}} \times 100$	$Ч_M, Ч_{Ж}$ – число мужчин; число женщин, чел. $Ч_{общ.}$ – среднесписочная численность работников, чел.
Возрастная структура трудового коллектива (средний возраст, лет)	$B_{cp} = \sum_{i=1}^n \frac{B_i}{Ч_{общ.}} \times 100$	B_i – возраст i -го работников, лет n – число работников в организации, чел.
Уровень заболеваемости работников за год, чел.-дн.	$У_3 = \frac{Ч_6}{Ч_{общ.}} \times 100$	$Ч_6$ – общее число дней болезни за год, чел.-дн.
Выполнение нормативного фонда рабочего времени, дней в году	$P_{TK} = \frac{Ч_P}{Ч_{общ.}} \times 100$	$Ч_P$ – число работников, выполняющих нормы выработки (плановые задания) в течение года, чел.
Работоспособность трудового коллектива, %	$H_{\Phi} = \frac{P_{\Phi}}{P_n} \times 100$	P_{Φ} и P_n – фактический и нормативный фонд рабочего времени, чел.-дн.
Показатели образовательного трудового потенциала (О)		
Среднее количество лет обучения работников, лет	$ЛО_{cp} = \sum_{i=1}^n \frac{ЛО_i}{Ч_{общ.}} \times 100$	$ЛО_i$ – число лет обучения i -го работника.
Удельный вес работников с высшим образованием, %	$У_{ВО} = \frac{Ч_{ВО}}{Ч_{общ.}} \times 100$	$Ч_{ВО}$ – численность работников с высшим профессиональным образованием, чел.
Доля работников со средним проф. образованием, %	$У_{СПО} = \frac{Ч_{СПО}}{Ч_{общ.}} \times 100$	$Ч_{СПО}$ – численность работников со средним профессиональным образованием, чел.
Доля работников со средним образованием, %	$У_{СО} = \frac{Ч_{СО}}{Ч_{общ.}} \times 100$	$Ч_{СО}$ – численность работников со средним общим образованием, чел.
Доля работников с базовым образованием по профессии (специальности), %	$У_{БО} = \frac{Ч_{БО}}{Ч_{общ.}} \times 100$	$Ч_{БО}$ – численность работников с базовым образованием по профессии (специальности), чел.
Среднее число дней переподготовки и повышения квалификации 1 работника в год, дни	$ПК_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n ПК_i}{Ч_{общ.}} \times 100$	$ПК_i$ – число дней переподготовки и повышения квалификации i -го работника в год.
Уровень качества образования по оценкам работников, баллы	$КО_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n КО_i}{Ч_{общ.}} \times 100$	$КО_i$ – качество образования i -го работника по 5-балльной шкале.
Показатели профессионального трудового потенциала (П)		
Общий трудовой стаж работы на 1 работника организации, лет	$TC_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n TC_i}{Ч_{общ.}} \times 100$	TC_i – трудовой стаж i -го работника, лет.
Средний стаж работы по специальности (профессии) на 1 работника, лет	$CC_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n CC_i}{Ч_{общ.}} \times 100$	CC_i – стаж работы по специальности i -го работника, лет.

Продолжение таблицы 1

Показатель	Формула	Условие обозначения
Уровень трудовой квалификации (средний разряд рабочих и служащих, ед.)	$CP_{pc} = \frac{\sum_{i=1}^n CP_i}{Ч_{общ}} \times 100$	CP_i – разряд i -го работника и служащего.
Удельный вес работников, владеющих 2 и более специальностями (профессиями), %	$У_{2с} = \frac{Ч_{2с}}{Ч_{общ}} \times 100$	$У_{2с}$ – число работников с двумя и более специальностями (профессиями).
Уровень компьютерной грамотности в режиме пользователя в организации, %	$У_{кг} = \frac{Ч_{кг}}{Ч_{общ}} \times 100$	$У_{кг}$ – число работников, владеющих навыками работы на персональном компьютере.
Уровень результативности труда (доля работников, стабильно выполняющих задания в течение года), %	$РТ = \frac{Ч_{вз}}{Ч_{общ}} \times 100$	$У_{вз}$ – число работников, стабильно выполняющих задания в течение года, чел.-дн.
Потери рабочего времени из-за простоев (в расчете на 1 работника), дни	$П_{рв} = \frac{П_{общ}}{Ч_{общ}} \times 100$	$П_{общ}$ – общие потери рабочего времени в течение года.
Показатели инновационного трудового потенциала (И)		
Доля выпуска инновационной продукции в общем объеме выпуска за год, %	$У_{ип} = \frac{О_{ип}}{О_{общ}} \times 100$	$О_{ип}$ – объем инновационной продукции; $О_{общ}$ – общий объем продукции.
Количество рацпредложений, изобретений, новаций в расчете на 1 работника за год, %	$К_{рпн} = \frac{Ч_{рпн}}{Ч_{общ}} \times 100$	$Ч_{ип}$ – общее количество рацпредложений за год, ед.
Доля работников, занятых в НИИ-ОКР, в общей численности работников за год, %	$Д_{рн} = \frac{Ч_{ниокр}}{Ч_{общ}} \times 100$	$Ч_{ниокр}$ – число работников, занятых в НИОКР, чел.
Доля расходов на НИИОКР в общем объеме продукции (работ, услуг) за год, %	$ДР = \frac{Р_{ниокр}}{О_{общ}} \times 100$	$Р_{ниокр}$ – расходы на НИОКР за год, руб.; $О_{общ}$ – объем продукции (работ, услуг) за год, руб.
Степень износа основных фондов (доля амортизированной стоимости), %	$С_{опф} = \frac{С_{ам}}{ОПФ} \times 100$	$С_{ам}$ – стоимость начисленной амортизации за год, руб.; $ОПФ$ – первоначальная стоимость ОПФ.
Рост годового экономического эффекта от внедрения инноваций к предыдущему году, %	$Р_{гэин} = \frac{\mathcal{E}_{ин}^6}{\mathcal{E}_{ин}^5} \times 100$	$\mathcal{E}_{ин}^5$ и $\mathcal{E}_{ин}^6$ – эффект от внедрения инноваций в фактическом и базисном годах.
Показатели социального трудового потенциала (С)		
Уровень соблюдения внутрифирменной морали (количество нарушений философии организации, ед.)	$У_{фо} = [1 - \frac{КН_{фо}}{Ч_{общ}}] \times 100$	$КН_{фо}$ – количество нарушений философии организации за год, ед.
Уровень стабильности трудового коллектива (удельный вес работников, проработавших более 3 лет), %	$У_{ск} = \frac{Ч_{р3}}{Ч_{общ}} \times 100$	$Ч_{р3}$ – число работников, проработавших 3 и более лет в организации, чел.
Стабильность социально-психологического климата (удельный вес работников, не участвовавших в конфликтах), %	$С_{ск} = \frac{Ч_{ок}}{Ч_{общ}} \times 100$	$Ч_{ок}$ – число работников, не участвовавших в конфликтах в течение года, чел.
Уровень нарушения социальных гарантий согласно ТК РФ	$У_{сг} = [1 - \frac{Ч_{сг}}{Ч_{общ}}] \times 100$	$Ч_{сг}$ – число случаев нарушения соц. гарантий в течение года, чел.

Продолжение таблицы 1

Показатель	Формула	Условие обозначения
Уровень предоставления социальных благ в соответствие с трудовыми договорами, %	$Y_{cb} = \frac{Ч_{cb}}{Ч_{общ}} \times 100$	$Ч_{cb}$ – число работников, получивших 100% социальных благ по трудовым договорам, чел.
Удельный вес работников, прошедших аттестацию персонала за год, %	$\Delta P_{am} = \frac{Ч_{am}}{Ч_{общ}} \times 100$	$Ч_{am}$ – число работников, прошедших аттестацию, чел.
Текущесть кадров за год, %	$T_k = \frac{Ч_{ув}}{Ч_{общ}} \times 100$	$Ч_{ув}$ – число работников, уволенных по собственному желанию и за прогулы, чел.
Показатели экономического потенциала организации (Э)		
Рост объемов производства (работ, услуг) к предыдущему году, %	$P_{оп} = \frac{ОП_{\phi}}{ОП_{б}} \times 100$	$ОП_{\phi}$ и $ОП_{б}$ – объемы производства в фактическом и базисном периодах, тыс. руб.
Рост прибыли организации к предыдущему году, %	$P_{пр} = \frac{ПР_{\phi}}{ПР_{б}} \times 100$	$ПР_{\phi}$ и $ПР_{б}$ – прибыль в фактическом и базисном периодах, тыс. руб.
Рост производительности труда (выработки) на 1 работника к предыдущему году, %	$P_{пт} = \frac{ПТ_{\phi}}{ПТ_{б}} \times 100$	$ПТ_{\phi}$ и $ПТ_{б}$ – производительность труда в фактическом и базисном периодах, тыс. руб./чел.
Рост общих доходов (зарплата, премии) в расчете на 1 работника к предыдущему году, %	$P_{од} = \frac{ОД_{\phi}}{ОД_{б}} \times 100$	$ОД_{\phi}$ и $ОД_{б}$ – общие доходы в расчете на 1 работника в фактическом и базисном периодах, руб.
Доля фонда оплаты труда в выручке организации, %	$У_{фот} = \frac{ФОТ}{ВО} \times 100$	$ФОТ$ и $ВО$ – фонд оплаты труда и выручка организации, тыс. руб.
Экономическая эффективность от внедрения новых проектов в сравнении с предыдущим годом, %	$ЭП = \frac{ЭП_{\phi}}{ЭП_{б}} \times 100$	$ЭП_{\phi}$ и $ЭП_{б}$ – экономическая эффективность новых проектов в фактическом и базисном годах, тыс. руб.

Разработано авторами.

3. Для определения соотношения фактических значений показателей *ТПО* с нормативными была отобрана база для их с сравнения с учетом мнения большинства экспертов.

4. С помощью экспертов и на основе использования аналитического метода были определены весовые коэффициенты, отразившие вклад тех или иных экономических и социальных показателей в комплексный показатель *ТПО*.

5. Суммирование баллов при расчете комплексного (интегрального) показателя *ТПО* осуществлялось с приведением этого показателя к 100 баллам, поскольку иначе было бы невозможно (некорректно) сопоставлять фактический *ТПО* с базисным.

Путем суммирования частных показателей *ТПО* был рассчитан комплексный показатель *ТПО*. В свою очередь, умножение процентов выполнения частных показателей *ТПО* на их весовые коэффициенты (показывающие важность, ранг каждого из них) позволило определить

величину этих показателей в баллах, отразив, тем самым, вклад важного частного показателя в общий уровень *ТПО*.

При установлении частных показателей *ТПО* были использованы нормативные акты и инструкции по составлению различных форм отчетности (статистической, оперативной). Учет мнения экспертов побудил авторов внести определенные коррективы в перечень показателей частных *ТПО*; уточнялись и их весовые коэффициенты. Количество экспертов было довольно значительным (114 человек); качественный состав экспертов обеспечил квалифицированное и профессиональное решение поставленных перед ними задач: в числе респондентов было 66 ученых в области экономики труда (докторов и кандидатов наук), 34 начальника отделов организации (ОТИЗ, ПЭО, ОП), 14 руководителей различных организаций.

Фактические значения требуемых показателей были взяты из плановых документов, форм отчетности организации; далее были рассчитаны процентные соотношения двух значений этих показателей: фактического и планового (базисного):

$$X_i = \frac{P_i^{\phi}}{P_i^{\delta}} \times 100, \quad (1)$$

где X_i — процентное отношение i -го частного показателя *ТПО*, %;

P_i^{ϕ} — фактическое значение частного показателя *ТПО*;

P_i^{δ} — базисное значение частного показателя *ТПО* (план, норматив, факт предыдущего периода) за отчетный период, нат. ед.

Рассчитанные таким образом численные параметры (X_i) свидетельствуют о том, в какой мере задание (план) или нормативный i -й показатель оказался выполнен, не выполнен или перевыполнен. Далее рассчитывался скорректированный показатель *ТПО* с целью стимулировать его улучшение по формуле:

$$Y_i = f(X_i), \quad (2)$$

где Y_i — численное значение скорректированного i -го показателя, %;

$f(X_i)$ — математическая функция стимулирования i -го частного показателя.

При 100%-ном выполнении базисного показателя скорректированный показатель также должен быть равен 100%, а при отклонениях рассчитывается по конкретной функции стимулирования в зависимости от важности экономического значения показателя.

В принципе, возможно значительное многообразие функций стимулирования: линейные, параболические, гиперболические, тригонометрические и др. Анализ функций с точки зрения затрат труда и точности результатов, использования различных функций в хозяйственной практике доказывает целесообразность применения трех основных функций стимулирования.

1. Стимулирование по линейной восходящей функции ($Y = X$), когда поощряется каждый процент достижения конечного результата, а при невыполнении принимается фактическое значение.

2. Стимулирование по линейной нисходящей функции ($Y = 200 - X$), когда поощряется достижение результата с наименьшими затратами ресурсов, а за перерасход ресурсов начисляется меньшее число баллов. Если постоянный коэффициент равен 200, то при $X = 100$ можно иметь скорректированный показатель, эквивалентный значению $Y = 100$.

3. Функция обратного стимулирования («штрафных санкций») предусматривает начисление отрицательных процентов по формуле $Y = -X$, когда численное значение указанного показателя приводит к негативным явлениям в трудовой деятельности. Эти показатели не планируются, но они учитываются в виде штрафных санкций.

При использовании линейной функции стимулирования достижение или, напротив, недостижение конечного результата оценивается в тех же процентах, но с разным знаком: положительным при его достижении и отрицательным — при недостижении. Подобное обстоятельство, обычно связанное с использованием «закона весов», может иметь при анализе и положительные, и отрицательные последствия.

Весовые коэффициенты нужны не только для определения важности частных показателей *ТПО*, но и для устранения (или хотя бы смягчения) разнонаправленности интересов участников трудовых отношений. Весовые коэффициенты частных показателей *ТПО*, определенные группой экспертов, приведены в таблице 2.

Расчет частных показателей *ТПО*, которые характеризуют их вклад в прогнозное значение интегрального показателя *ТПО*, осуществляется на основе скорректированных значений показателей и весовых коэффициентов по формуле:

$$P_i = Y_i \times B_i, \quad (3)$$

где P_i — значение i -го частного показателя *ТПО*, баллы;

Таблица 2

**Весовые коэффициенты составных частей (компонентов)
трудового потенциала организации**

Составные части (компоненты)	Удельный вес в долях единицы
1. Физиологический потенциал (Ф)	0,13
2. Образовательный потенциал (О)	0,18
3. Профессиональный потенциал (П)	0,22
4. Инновационный потенциал (И)	0,18
5. Социальный потенциал (С)	0,12
6. Экономический потенциал (Э)	0,17
Итого:	1,00

Разработано авторами.

Y_i — скорректированный показатель, %;

B_i — весовой коэффициент i -го частного показателя, %.

Комплексный показатель *ТПО* характеризует социально-экономическое развитие организации. По оценке разных результатов должна быть обоснована целесообразность способа расчета интегрального показателя. По нашему мнению, при оценке комплексного показателя *ТПО* целесообразней и проще использовать среднее арифметическое значение его компонентов, что предполагает их сложение. Более сложные формулы могут привести к чрезмерному увеличению трудоемкости расчетов.

Комплексный показатель *ТПО* (*П* в баллах) является средним арифметическим отношением суммы частных показателей к сумме весовых коэффициентов.

$$ТПО = [(0,13 \times \Phi) + (0,18 \times O) + (0,22 \times П) + (0,18 \times И) + (0,12 \times С + (0,17 \times Э)] / \sum B_i, \quad (4)$$

где $\Phi, O, П, И, С, Э$ — соответственно физиологический, образовательный, профессиональный, инновационный, социальный и экономический трудовые потенциалы организации, в баллах,

0,13; 0,18; 0,22; 0,18; 0,12; 0,17 — весовые коэффициенты при составляющих потенциалов;

$\sum B_i$ — сумма весовых коэффициентов частных показателей потенциалов, доли. Этот показатель необходим в случаях, когда отдельные частные показателя потенциала отсутствуют в организации за определен-

ный период времени, и необходимо привести расчетные значения *ТПО* к 100-балльной шкале измерения. 100 баллов означает, что трудовой потенциал организации используется эффективно. Значение менее 100 баллов свидетельствует о недостаточно эффективном использовании персонала организации. Значение *ТПО* более 100 баллов говорит о высокой эффективности использования человеческих ресурсов организации.

Основные выводы

1. В качестве объекта исследования выбраны инновационные организации промышленности, где доля инновационной продукции превышает 9%.

2. Предложена структура интеграционного показателя трудового потенциала организации в составе компонентов физиологического, образовательного, профессионального, инновационного, социального и экономического потенциалов.

3. Определены формулы расчета частных показателей трудового потенциала организации как отношения фактических значений к базисным (план, норматив, факт предыдущего года).

4. Для уточнения рациональной трудовой деятельности персонала организации введена математическая функция стимулирования частных показателей трудового потенциала.

5. Предложена формула расчета интегрального показателя трудового потенциала организации с учетом функций стимулирования и экспертных весовых коэффициентов основных компонентов потенциалов.

Список литературы

1. Гуськова И.В. Антюшин М.В. Управление человеческими ресурсами в современный период. «Бизнес. Образование. Право». 2016. № 1 (34). С. 18–23.
2. Гуськова И.В. Трансформация рынка труда России: монография. – Нижний Новгород, 2010. 288 с.
3. Егоршин А.П. Основы организации труда: учебник для вузов – 3-е изд., стер. – Н. Новгород, НИЭМ, 2018. С. 352–365.
4. Егоршин А.П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебное пособие. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2019. С. 309–319.
5. Рязанцева И.В. Воспроизводство трудового потенциала конкурентоспособных специалистов в условиях современной экономики. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 08.00.05. – Томск, 2014. 24 с.

6. Троицкая А.А. Конкурентоспособный человеческий капитал работника: проблемы формирования и реализации в экономике труда. 2019. Том 6. № 2. doi: 10/18223/eY.40509.
7. Гуськова И.В., Троицкая А.А. Понятие и классификация инновационных компонент человеческого капитала. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 10 (104). С. 40. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30318544>.
8. Мазина А.А. Проблемы повышения инновационного потенциала российских работников. Вопросы структуризации экономики. 2010. № 2. С. 310–314. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=16526854>.
9. Хадасевич Н. Р. Формирование, развитие и реализация трудового потенциала региона. Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук. 08.00.05. — Москва, 2015. 40 с.

References

1. Gus'kova I.V. Antyushin M.V. Upravlenie chelovecheskimi resursami v sovremennyi period. Biznes. Obrazovanie. Pravo. 2016. № 1 (34). S. 18–23.
2. Gus'kova I.V. Transformatsiya rynka truda Rossii: monografiya. Nizhnii Novgorod, 2010. 288 s.
3. Egorshin A.P. Osnovy organizatsii truda: uchebnik dlya vuzov — 3-e izd., ster. — N. Novgorod, NIEM, 2018. S. 352–365.
4. Egorshin A.P. Motivatsiya i stimulirovanie trudovoi deyatel'nosti: uchebnoe posobie. — 3-e izd. — M.: INFRA-M, 2019. S. 309–319.
5. Ryazantseva I.V. Vosпроизводство trudovogo potentsiala konkurentosposobnykh spetsialistov v usloviyakh sovremennoi ekonomiki. Avtoreferat na soiskanie uchenoi stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk. 08.00.05. — Tomsk, 2014. 24 s.
6. Troitskaya A.A. Konkurentosposobnyi chelovecheskii kapital rabotnika: problemy formirovaniya i realizatsii v ekonomike truda. 2019. Tom 6. № 2. doi: 10/18223/eY.40509.
7. Gus'kova I.V., Troitskaya A.A. Ponyatie i klassifikatsiya innovatsionnykh komponent chelovecheskogo kapitala. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi nauchnyi zhurnal. 2017. № 10 (104). S. 40. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30318544>.
8. Mazina A.A. Problemy povysheniya innovatsionnogo potentsiala Rossiiskikh rabotnikov // Voprosy strukturizatsii ekonomiki. 2010. № 2. S. 310–314. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=16526854>.
9. Khadasevich N. R. Formirovanie, razvitie i realizatsiya trudovogo potentsiala regiona. Avtoreferat na soiskanie uchenoi stepeni doktora ekonomicheskikh nauk. 08.00.05. — Moskva, 2015. 40 s.

Н. В. Филоненко

*Кандидат педагогических наук,
nyfilonenko.67@mail.ru*

*Кафедра юриспруденции,
Московский международный университет,
Москва, Российская Федерация*

Цифровые физкультурно-оздоровительные технологии в аспекте повышения работоспособности трудящихся (зарубежный и российский опыт)

***Аннотация:** В статье рассматриваются положительные аспекты зарубежного и российского опыта по физкультурно-оздоровительной работе с трудящимися. Акцентируется внимание на экономической целесообразности применения в менеджменте организаций цифровых физкультурно-оздоровительных технологий, посредством которых, по мнению автора, можно организовывать занятия физической культурой во время рабочего дня не только крупным корпорациям, но и небольшим фирмам, что будет положительно отражаться на повышении работоспособности трудящихся и производительности труда. Также подчеркивается ключевая роль муниципально-частного партнёрства в создании и реализации проектов касательно корпоративного спорта.*

***Ключевые слова:** цифровые физкультурно-оздоровительные технологии, офисный труд, производственная гимнастика, трудящиеся, работоспособность, местные органы власти.*

N. V. Filonenko

*Cand. Sci. (Ped.),
nyfilonenko.67@mail.ru*

*Department of Jurisprudence,
Moscow International University,
Moscow, Russian Federation*

Digital physical culture and health technologies in the aspect of improving the working capacity of workers (foreign and Russian experience)

***Annotation:** The article examines the positive aspects of foreign and Russian experience in physical culture and health-improving work with workers. Attention is focused on the economic feasibility of using digital physical culture and health-improving technologies in the management of organizations, through which, according to the author, it is possible to*

organize physical education during the working day not only for large corporations, but also for small firms, which will have a positive effect on improving the efficiency of workers and labor productivity. It also emphasizes the key role of municipal-private partnerships in the creation and implementation of projects related to corporate sports.

Keywords: *digital fitness and health technologies, office work, industrial gymnastics, workers, efficiency, local authorities.*

По данным Росстата численность экономически активного населения (ЭАН) на период 01.2020 г. составила 74,8 млн. человек, это 51% от общей численности населения Российской Федерации¹, численность занятых на период 01.2019 г. 71,9 млн. человек². ЭАН — это самая весомая демографическая группа населения, способная работать по найму, создавать рабочие места, осуществлять выплату налогов и в целом обеспечивать благосостояние всех граждан страны. В связи с чем, по мнению автора, стоит обратить внимание на данную категорию граждан в аспекте поддержания их работоспособности посредством применения современных форм физической культуры во время рабочего дня на предприятиях в целях повышения производительности труда.

Экскурс в историческое советское прошлое свидетельствует, что, применение в течение рабочего дня различных форм производственной гимнастики относится к началу 30-х годов девятнадцатого столетия. В СССР в силу действия законодательных актов производственная гимнастика проводилась во всех населенных местностях и на всех без исключения предприятиях. С 1972-го года при заводах и фабриках действовала штатная должность «инструктора-методиста по производственной гимнастике и физкультурно-оздоровительной работе»³. Обязанностью инструктора-методиста являлась разработка комплексов упражнений производственной гимнастики исходя из специфики профессии и трудовой деятельности трудящихся, также профилактическая и разъяснительно-просветительская работа относительно полезности занятий физической культурой. Но перестроечный период внёс свою не лучшую лепту. Смена политического строя, принятие новых законов, нехватка финансиرو-

¹ <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/chislo-bezrabotnykh-v-rf-v-yanvare-2020-g-snizilos-na-5percent>. Число безработных в РФ в январе 2020 г. снизилось на 5%. — Росстат. Дата обращения: 20.02.2020.

² Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных исследований рабочей силы). 2020. Стат. сб. / Росстат. М., 2020. С. 29.

³ Спутник физкультурного работника. Под общей ред. В.А. Ивонина. Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: «Физкультура и спорт». 1977. С. 235.

ния стали существенным препятствием для развития массовой физкультурно-оздоровительной работы с трудящимися. Ситуация не заставила себя долго ждать, создавшиеся условия явились предпосылкой для появления сначала фитнеса, затем велнеса и прочих новых видов физической активности посредством которых потребности населения в здоровом образе жизни стали удовлетворяться за определенную денежную плату. Что же касается вопроса актуализации производственной гимнастики в настоящее время, то об этом российские органы власти предприняли попытку заговорить относительно недавно⁴ и, по мнению автора, на нерегулярной основе, без учета акцента на современные цифровые технологии, которые как показал экономический «ковидный» кризис, оказались очень востребованы российскими гражданами.

И в действительности сегодня жизнь современного человека уже немыслима без гаджетов, интернета и коммуникативно-цифровых технологий. Коронавирусная пандемия ещё в большей степени подтолкнула человечество к использованию цифровых технологий в повседневном быту и профессиональной деятельности. Свидетельством тому является то, что сегодня в России количество пользователей интернета достигло 118 млн. человек, уровень проникновения интернета составляет 81%, 70 млн. человек ежедневно пользуются социальными сетями⁵. В этой связи представляется интересным изучение вопроса в аспекте применения физкультурно-оздоровительных технологий в режиме рабочего дня с использованием интернет платформ и IT-технологий.

Результаты научных исследований отечественных^{6,7} и зарубежных ученых^{8,9} неоднократно доказывают эффективность использования

⁴ <https://minsport.gov.ru/sport/physical-culture/41/31578/>. Производственная гимнастика. Последнее обновление: 21.12.2017.

⁵ <https://blog.sibirix.ru/2020/04/07/global-digital-report-1/>. Digital 2020: обзор глобального цифрового рынка. Часть 1.

⁶ Основы производственной гимнастики: методические рекомендации / С.В. Петрунина [и др.]. — Пенза: ПГУ. 2015. 53 с.

⁷ Производственная гимнастика с учетом факторов трудового процесса. Методическое пособие / Т.Н. Шутова, К.Э. Столяр, Л.Б. Андрющенко, А.Ю. Лукичева, Д.Г. Степыко, С.Ю. Витько, Д.С. Александров. — Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». 2018. 236 с.

⁸ Барковский Е.С., Фисенко Ю.А. Зарубежный опыт повышения двигательной активности и влияния физической культуры на производительность труда // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. 2018. № 10(164). С. 35–38.

⁹ Основы производственной гимнастики: методические рекомендации / С.В. Петрунина [и др.]. — Пенза: ПГУ. 2015. С. 5–6.

различных физкультурно-оздоровительных форм в производственном процессе, которые отражаются на поддержании работоспособности трудящихся, снятии утомляемости, улучшении настроения и самочувствия в течение всего рабочего дня, что положительно влияет на производительность труда.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами целью данной публикации является — провести теоретический анализ положительного отечественного и зарубежного опыта по физкультурно-оздоровительной работе на предприятиях.

Задача — выявить наиболее востребованные на сегодняшний день физкультурно-оздоровительные технологии и сформировать предложения по их применению трудящимися в режиме рабочего времени.

Методы исследования: анализ и синтез, теоретический анализ научной литературы и интернет источников.

Как уже было изложено отчасти выше, с советских времен традиционно считалось, что основными формами физкультурно-оздоровительной работы на предприятиях являлись производственная гимнастика (вводная гимнастика, физкультпаузы, физкультминутки), также организация соревнований между цехами или отделами заводов/фабрик на лучшее выполнение комплекса производственной гимнастики¹⁰.

Сегодня ситуация в корне изменилась за счёт внедрения в производственные процессы робототехники, цифровых технологий тяжелый заводской рабочий труд стал вытесняться сидячим, офисным, интеллектуальным трудом. Особенностью офисного труда является сидячая, в большинстве случаев кропотливая, аналитическая, иной раз и «рутинная» работа, требующая от человека постоянного внимания, усидчивости, активизации мыслительных процессов, в результате чего зачастую человек оказывается в состоянии нервного перенапряжения, что отрицательно сказывается на функционировании сердечно-сосудистой системы, опорно-двигательного аппарата, приводит к стрессовым состояниям, снижению памяти. Ограничение двигательной активности во время рабочего дня вызывает серьезные сбои в здоровье человека, что сказывается на ухудшении работоспособности и как следствие — отрицательно влияет на производительность труда.

¹⁰ Спутник физкультурного работника. Под общей ред. В.А. Ивонина. Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: «Физкультура и спорт». 1977. С. 235.

Для того чтобы этого не случилось, специалисты по физической культуре рекомендуют начинать рабочий день с семи-десятиминутной вводной гимнастики, состоящей из 8–10 общеразвивающих и специальных упражнений, выполнять физкультпаузы длительностью 7–10 минут как минимум два раза в течение восьмичасового рабочего дня (за 1,5–2 часа до перерыва на обед и после него)¹¹, также три-четыре раза прерываться на физкультминутки длительностью 2–3 минуты¹². Казалось бы, эта давно общеизвестный факт, который многократно научно обоснован и доказан. Но здесь возникают некоторые вопросы, в частности, кто в настоящей действительности в офисе во время рабочего времени будет заниматься физкультурно-оздоровительной работой, целесообразно ли с экономической точки зрения российскому работодателю вводить штатную единицу инструктора-методиста по физкультурно-оздоровительной работе, нужно ли арендовать дополнительную площадь для миниспортзала или, например, для комнаты психологической разгрузки? Возможно, на эти вопросы отчасти можно ответить, проанализировав положительные зарубежные практики.

Сегодня Китай можно по праву назвать спортивной державой, в которой повсеместно, включая провинциальные местности, осуществляется широкомасштабная спортивно-массовая работа с местным населением¹³. Благодаря принятию ряда законов и спортивных реформ в Китайской народной республике, произошедших в тринадцатой пятилетке,¹⁴ сегодня около 1,7 млн. человек имеют сертификат инструктора по физической культуре, что даёт им право работать в должности инструктора на предприятиях¹⁵. До начала рабочего дня инструктор-мето-

¹¹ Основы производственной гимнастики: методические рекомендации / С.В. Петрунина [и др.]. — Пенза: ПГУ. 2015. С. 7.

¹² Производственная гимнастика с учетом факторов трудового процесса. Методическое пособие / Т.Н. Шутова, К.Э. Столяр, Л.Б. Андрющенко, А.Ю. Лукичева, Д.Г. Степыко, С.Ю. Витько, Д.С. Александров. — Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». 2018. С. 16–17.

¹³ Ушакова Н.А. Зарубежный опыт управления физической культурой и спортом на примере Китая // Путеводитель предпринимателя. Том 14. № 1. 2021. С. 213–221.

¹⁴ Алтухов С.В. Спортивная реформа в Китае: от государственной идеологии до изменения сознания людей. Сборник научных статей ЦСМ ЭФ МГУ. Выпуск 1. Под ред. В.И. Маршева. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. 2017. С. 124–132.

¹⁵ Горбатенко Т.Б., Прокофьева Л.К., Шаренкова Т.А. Становление физической культуры и спорта в Китае. Проблемы современного педагогического образования. 2019. № 61-2. С. 102–106.

дист с сотрудниками проводит вводную гимнастику. В течение рабочего времени китайские рабочие минимум два раза прерываются для выполнения десятиминутного комплекса упражнений производственной гимнастики, который составляется с учётом специфики профессиональной деятельности, национальных традиций, ушу, гимнастик цигун и тай цзи цюань.

В Японии государственные органы власти делают большой акцент на образовательном аспекте в направлении физического воспитания граждан с раннего детства. По мнению японцев, именно здоровье людей и будущего поколения является базисом эффективного развития японского государства.

Каждый день в 8 часов утра все трудящиеся крупных корпораций Японии выполняют вводную гимнастику. Под вещание государственной радиостанции «тайсо» («тайсо» в переводе с японского означает радиозарядка) посредством музыкального сопровождения на спортивных площадках, расположенных на крышах зданий,¹⁶ повсеместно проводится вводная гимнастика. Радиостанция «тайсо» — это традиционный жанр кратковременных радиовещаний и телепоказов, в рамках которых проводится методико-разъяснительная работа по выполнению физических упражнений, как правило, под музыкальное сопровождение пианино. Японцам предоставляется возможность вместе с инструктором по телевидению или под радиовещание «тайсо» выполнять комплекс упражнений утренней гигиенической гимнастики в 6:30 утра и три раза на протяжении всего дня. В настоящее время этим видом физической активности может заниматься всё население страны, включая трудящихся заводов и офисных работников, на интернет-платформе YouTube¹⁷.

Интересно отметить, что в Японии действует налог на лишний вес. Сорокалетняя работающая женщина должна иметь талию не более 90 см., мужчины этого же возраста не более 85. Организации, в которых сотрудники не вписываются в эти нормы, после предписания проверя-

¹⁶ Производственная гимнастика с учетом факторов трудового процесса. Методическое пособие / Т.Н. Шутова, К.Э. Столяр, Л.Б. Андриющенко, А.Ю. Лукичева, Д.Г. Степыко, С.Ю. Витько, Д.С. Александров. — Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». 2018. С. 17.

¹⁷ <https://zeh.media/zhizn/sport/2534071-radio-tayso-kak-yapontsy-delayut-zaryadku-vsey-stranoy>. Радио тайсо: как японцы почти 100 лет делают зарядку всей страной и почему нам стоит последовать их примеру. Дата обращения: 22.06.2020.

ющих инстанций должны в течение двух ближайших лет сократить самое меньшее на 10% таких работников. В противном случае эти организации должны будут платить существенные взносы в фонд охраны здоровья пожилых людей¹⁸.

В Финляндии 90% взрослых людей занимаются физической активностью два раза в неделю, около 50% не менее четырёх раз в неделю. Трудящиеся в основном для физкультурно-оздоровительных занятий выбирают такие виды, которые удобны и приемлемы в режиме рабочего времени. Спортивная инфраструктура Финляндии представляет возможности трудящимся за 30–40 минут до обеденного перерыва позаниматься в тренажерном зале скандинавской ходьбой или ездой на велосипеде. Финское изобретение — скандинавская ходьба (северная, финская) в настоящее время пользуется большой популярностью у местного населения, сегодня на систематической основе приблизительно 445 тыс. финнов занимаются этим видом физической активности. В стране действует множество национальных физкультурно-спортивных программ. С успехом реализуется программа Fit for Life, направленная на поддержание здоровья и формирование потребностей у людей старше 40 лет, на включение занятий физической активностью в повседневную жизнь и в режим рабочего времени¹⁹. Эти же подходы по физической активности в режиме рабочего времени с трудящимися широко практикуются в Швеции, Дании, Норвегии²⁰.

Что же касается отечественного опыта, то до наступления «ковидной» пандемии можно было встретить в основном крупные российские корпорации, в менеджменте которых работодатели применяли подходы по отношению к сотрудникам для занятий физической активностью во время рабочего дня. Так, например, ещё в 2011 году в организациях города Тюмени при поддержке местных органов власти Академией профессионалов фитнеса была предпринята попытка налаживания муниципально-частного партнерства. Пятнадцатиминутные физкультурпа-

¹⁸ Талызов С.Н. Японская модель управления физической культурой и спортом // Физическая культура. Спорт. Туризм. Двигательная рекреация. 2016. Т. 1. № 4. С. 104–106.

¹⁹ <https://finland.fi/ru/zhizn-i-obshchestvo/finlyandiya-lider-po-fizkulture-i-spo/> Финляндия — лидер по физкультуре и спорту.

²⁰ Бальчюнене Н.И. Кирилина В.М. Особенности занятий физической культурой в Финляндии // Образование и наука в современных условиях. 2015. № 3. С. 47–48.

узы проводились в рабочее время в тюменских отделениях Сбербанка, в алкогольной фирме «Бенат», в «Гипротюменнефтегаз» и в ЦУМе. Городской департамент спорта и молодежной политики, взяв на себя обязательства 50% оплаты услуг инструкторов-методистов, оказывал существенную финансовую поддержку Академии и профессионалов фитнеса²¹.

Пандемия подтолкнула взглянуть работодателей и местные органы власти с другой стороны на корпоративный спорт. Если раньше в основном крупные коммерческие предприятия в своём большинстве проводили спортивно-массовые мероприятия в традиционном ранее общепринятом офлайн-формате, то сейчас акцент делается на цифровые технологии совместно с участием местных органов власти. Например, в Москве холдингом «Спортбизнесконсалтинг» на интернет- платформе Zoom при помощи мобильного приложения был проведён вебинар «Тренды корпоративного спорта в 2021 году», который был организован при содействии АНО «Московский спорт» и «Департамента спорта города Москвы»²².

Сегодня в госкорпорации «Росатом» функционирует специальное структурное подразделение «Атом-спорт», сотрудники которого организуют по 30–40 спортивных мероприятий в год по разным видам двигательной активности. Самое значимое — это соревнование «Атомиада». В данных соревнованиях задействовано 70 фирм, принимают участие около 20 тыс. сотрудников, которые состязаются по 14-ти видам спорта. Во время пандемии сотрудники «Росатом» в онлайн-формате стали чаще играть в шахматы, шашки и киберспорт, также многие мероприятия, проводимые ранее в режиме офлайн, стали проводиться в режиме онлайн. В ближайшем будущем в «Росатоме» планируют запустить платформу посредством мобильного приложения «ЗОЖ-амбассадор». Основная задача данной программы — это мотивационная образовательно-разъяснительная работа по приобщению сотрудников к ЗОЖ²³.

В холдинге ПАО «Сибур» спорт и физическая культура давно являются частью корпоративной культуры. В холдинге действует программа «Укрепление здоровья и продвижение здорового образа жизни». Во вре-

²¹ <https://hr-portal.ru/article/kak-motivirovat-sotrudnikov-na-zanyatiya-sportom>. Как мотивировать сотрудников на занятия спортом. Дата обращения: 30.03.2015.

²² <https://www.s-bc.ru/news/korporativnoe-pravo-na-sport.html>. Корпоративное право на спорт. Дата обращения: 22.12.2020.

²³ Там же.

мя самоизоляции, связанной с пандемией, практически все физкультурно-спортивные мероприятия были переведены на «удалёнку» в онлайн-режим. Опрос сотрудников показал, что людям было не достаточно общения, так как в видеочате они могли лицезреть только тренера. Это явилось основанием быстро сориентироваться и начать проводить онлайн-занятия в Zoom, в результате чего посредством общения с занимающимися участниками группы и одновременного выполнения физических упражнений у сотрудников появилась обратная связь. Таким образом, возник проект СИBWELL, стоимость которого составила всего 5–6 тысяч рублей в месяц за пользование платформой Zoom. Для сотрудников старше 50 лет холдинга «Сибур» в мессенджере WhatsApp был сформирован чат «Здоровое долголетие». В рамках этого проекта активная группа штатных сотрудников определяла тему дня по здоровому образу жизни и какие-нибудь интересные тестовые задания²⁴.

Российская компания «Yota» ещё до объявления властями карантинных мер, связанных с распространением «ковидной» пандемии, предоставила возможность каждому работнику доступ к онлайн-занятиям фитнесом, которые пришлось по нраву 20% сотрудников²⁵.

В данном контексте стоит отметить активность в переходе к онлайн-занятиям российских фитнес-клубов. Так, например, сегодня на сайте сети фитнес-клубов World Class рекламируется программа бесплатных онлайн-занятий продолжительностью от 15 до 55 минут по разным видам физической активности практически для всех возрастных групп населения. Допуск к онлайн-тренировкам возможен не только для клиентов клубов, но для всех желающих при помощи присоединения к онлайн-трансляции во время их непосредственного проведения на аккаунтах @worldclassclubs в Instagram и @WorldClassRussia в YouTube, также посредством включения видеозаписи в удобное для клиента время. Онлайн-тренировки дополняются лекционным вещанием врачей-диетологов по правильному питанию, ведению ЗОЖ²⁶. По мнению автора, воспользоваться сервисом онлайн-занятий, предоставленных фитнес клубами World Class, могут не только физические, но и юридические лица.

²⁴ <https://www.s-bc.ru/news/korporativnoe-pravo-na-sport.html>. Корпоративное право на спорт. Дата обращения: 22.12.2020.

²⁵ Там же.

²⁶ <https://www.worldclass.ru/online-trenirovki/>.

Закключение. Анализ зарубежного и отечественного опыта позволил выявить наиболее востребованные на сегодняшний день трудящимися и работодателями формы физкультурно-оздоровительной работы на предприятиях. В частности, к ним относятся онлайн-тренировки, также другие онлайн-мероприятия по ведению здорового образа жизни.

С точки зрения автора, работодателям сегодня не стоит вводить штатную единицу для инструктора-методиста по физкультурно-оздоровительной работе, так как экономически это не совсем целесообразно, особенно для малого и среднего бизнеса. Также, пережив очередной экономический кризис, сегодня далеко не все фирмы могут себе позволить арендовать дополнительную площадь для физкультурно-оздоровительных мероприятий, проводимых во время рабочего дня в режиме офлайн. В связи с чем, по мнению автора, сейчас работодателям стоит обратить внимание на реализацию физкультурно-оздоровительных программ, экономически выгодно себя зарекомендовавших посредством использования интернет-платформ, социальных сетей и мобильных предложений. Из-за экономической выгоды этот аспект может быть полезен не только крупным корпорациям, но также фирмам, относящимся к малому и среднему бизнесу. Например, фирма может заключить с фитнес-клубом договор, на основании которого квалифицированные тренеры будут проводить на интернет-платформе вводную гимнастику, физкультпаузы, физкультминутки, возможно, какие-нибудь другие спортивные мероприятия, что обойдётся намного дешевле в сравнении с общепринятыми традиционными формами физкультурно-оздоровительной работы.

Также местным органам власти посредством муниципально-частного партнёрства необходимо оказывать законодательное и финансовое содействие в продвижении корпоративного спорта с использованием современных ИТ-технологий, а работодателям использовать все возможности спортивной инфраструктуры, находящейся поблизости от офиса.

Данные механизмы позволят поддерживать здоровье трудящихся, способствовать повышению работоспособности и производительности труда, что отразится на экономической эффективности предприятий и в целом, за счёт сокращения объемов финансирования государством, на фармацевтической промышленности здравоохранении.

Список литературы

1. Алтухов С.В. Спортивная реформа в Китае: от государственной идеологии до изменения сознания людей. Сборник научных статей ЦСМ ЭФ МГУ. Выпуск 1 / Под ред. В.И. Маршева. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. 2017. С. 124–132.
2. Бальчюнене Н.И. Кирилина В.М. Особенности занятий физической культурой в Финляндии. Образование и наука в современных условиях. 2015. № 3. С. 47–48.
3. Барковский Е.С., Фисенко Ю.А. Зарубежный опыт повышения двигательной активности и влияния физической культуры на производительность труда. Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. 2018. № 10(164). С. 35–38.
4. Горбатенко Т.Б., Прокофьева Л.К., Шаренкова Т.А. Становление физической культуры и спорта в Китае. Проблемы современного педагогического образования. 2019. № 61-2. С. 102–106.
5. Кулькова И.В., Филоненко Н.В. Зарубежные практики реализации программ по адаптивной физической культуре. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2021. Т. 20. № 1. С. 178–188.
6. Основы производственной гимнастики: методические рекомендации / С.В. Петрунина [и др.]. — Пенза: ПГУ. 2015. 53 с.
7. Производственная гимнастика с учетом факторов трудового процесса. Методическое пособие / Т.Н. Шутова, К.Э. Столяр, Л.Б. Андрищенко, А.Ю. Лукичева, Д.Г. Степыко, С.Ю. Витько, Д.С. Александров. — М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». 2018. 236 с.
8. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2020. Стат. сб. / Росстат. М., 2020. 145 с.
9. Спутник физкультурного работника. Под общей ред. В.А. Ивонина. Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: «Физкультура и спорт». 1977. 352 с.
10. Талызов С.Н. Японская модель управления физической культурой и спортом. Физическая культура. Спорт. Туризм. Двигательная рекреация. 2016. Т. 1. № 4. С. 104–106.
11. Ушакова Н.А. Зарубежный опыт управления физической культурой и спортом на примере Китая. Путеводитель предпринимателя. Том 14. №1. 2021. С. 213–221.
12. <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/chislo-bezrabotnykh-v-rf-v-yanvare-2020-g-snizilos-na-5percent>. Число безработных в РФ в январе 2020 г. снизилось на 5% — Росстат. Дата обращения: 20.02.2020.
13. <https://minsport.gov.ru/sport/physical-culture/41/31578/>. Производственная гимнастика. Последнее обновление: 21.12.2017.
14. <https://zeh.media/zhizn/sport/2534071-radio-tayso-kak-yapontsy-delayut-zaryadku-vsey-stranoy>. Радио тайсо: как японцы почти 100 лет

- делают зарядку всей страной и почему нам стоит последовать их примеру. Дата обращения: 22.06.2020.
15. <https://hr-portal.ru/article/kak-motivirovat-sotrudnikov-na-zanyatiya-sportom>. Как мотивировать сотрудников на занятия спортом. Дата обращения: 30.03.2015.
 16. <https://www.s-bc.ru/news/korporativnoe-pravo-na-sport.html>. Корпоративное право на спорт. Дата обращения: 22.12.2020.
 17. <https://blog.sibirix.ru/2020/04/07/global-digital-report-1/>. Digital 2020: обзор глобального цифрового рынка. Часть 1.
 18. <https://finland.fi/ru/zhizn-i-obshchestvo/finlyandiya-lider-po-fizkulture-i-spo/> Финляндия – лидер по физкультуре и спорту.
 19. <https://www.worldclass.ru/online-trenirovki/>.

References

1. Altukhov S.V. Sportivnaya reforma v Kitae: ot gosudarstvennoi ideologii do izmeneniya soznaniya lyudei. Sbornik nauchnykh statei TsSM EF MGU. Vypusk 1. Pod red. V.I. Marsheva. – М.: Ekonomicheskii fakul'tet MGU imeni M. V. Lomonosova. 2017. S. 124–132.
2. Bal'chyunene N.I. Kirilina V.M. Osobennosti zanyatii fizicheskoi kul'turoi v Finlyandii. Obrazovanie i nauka v sovremennykh usloviyakh. 2015. № 3. S. 47–48.
3. Barkovskii E.S., Fisenko Yu.A. Zarubezhnyi opyt povysheniya dvigatel'noi aktivnosti i vliyaniya fizicheskoi kul'tury na proizvoditel'nost' truda. Uchenye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta. 2018. № 10(164). S. 35–38.
4. Gorbatenko T.B., Prokof'eva L.K., Sharenkova T.A. Stanovlenie fizicheskoi kul'tury i sporta v Kitae. Problemy sovremennogo pedagogicheskogo obrazovaniya. 2019. № 61-2. S. 102–106.
5. Kulkova I.V., Filonenko N.V. Foreign practices of implementing programs on adaptive physical culture. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2021. T. 20. No. 1. C. 178–188.
6. Osnovy proizvodstvennoi gimnastiki: metodicheskie rekomendatsii / S.V. Petrunina [i dr.]. – Penza: PGU. 2015. 53 s.
7. Proizvodstvennaya gimnastika s uchetom faktorov trudovogo protsessa. Metodicheskoe posobie / T.N. Shutova, K.E. Stolyar, L.B. Andryushchenko, A.Yu. Lukicheva, D.G. Stepyko, S.Yu. Vit'ko, D.S. Aleksandrov. – М.: FGBOU VO «REU im. G. V. Plekhanova». 2018. 236 s.
8. Rabochaya sila, zanyatost' i bezrobotitsa v Rossii (po rezul'tatam vyborochnykh obsledovaniy rabochei sily). 2020. Stat. sb. / Rosstat. М., 2020. 145 s.
9. Sputnik fizkul'turnogo rabotnika. Pod obshchei red. V.A. Ivonina. Izd. 2-e, ispr. i dop. – М.: «Fizkul'tura i sport». 1977. 352 s.
10. Talyzov S.N. Yaponskaya model' upravleniya fizicheskoi kul'turoi i sportom. Fizicheskaya kul'tura. Sport. Turizm. Dvigatel'naya rekreatsiya. 2016. T. 1. № 4. S. 104–106.

11. Ushakova N.A. Zarubezhnyi opyt upravleniya fizicheskoi kul'turoi i sportom na primere Kitaya. Putevoditel' predprinimatel'ya. Tom 14. № 1. 2021. S. 213–221.
12. <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/chislo-bezrabotnykh-v-rf-v-yanvare-2020-g-snizilos-na-5percent>. Chislo bezrabotnykh v RF v yanvare 2020 g. snizilos' na 5% – Rosstat. Data obrashcheniya: 20.02.2020.
13. <https://minsport.gov.ru/sport/physical-culture/41/31578/>. Proizvodstvennaya gimnastika. Poslednee obnovenie: 21.12.2017.
14. <https://zeh.media/zhizn/sport/2534071-radio-tayso-kak-yapontsy-delayut-zaryadku-vsey-stranoy>. Radio taiso: kak yapontsy pochti 100 let delayut zaryadku vsei stranoi i pochemu nam stoit posledovat' ikh primeru. Data obrashcheniya: 22.06.2020.
15. <https://hr-portal.ru/article/kak-motivirovat-sotrudnikov-na-zanyatiya-sportom>. Kak motivirovat' sotrudnikov na zanyatiya sportom. Data obrashcheniya: 30.03.2015.
16. <https://www.s-bc.ru/news/korporativnoe-pravo-na-sport.html>. Korporativnoe pravo na sport. Data obrashcheniya: 22.12.2020.
17. <https://blog.sibirix.ru/2020/04/07/global-digital-report-1/>. Digital 2020: obzor global'nogo tsifrovogo rynka. Chast' 1.
18. <https://finland.fi/ru/zhizn-i-obshchestvo/finlyandiya-lider-po-fizkulture-i-spo/> Finlyandiya – lider po fizkul'ture i sportu.
19. <https://www.worldclass.ru/online-trenirovki/>.

М. А. Южанин

*Кандидат социологических наук, доцент,
член Российского общества социологов,
udod2002@yandex.ru*

*Кафедра «Социология, психология и социальный менеджмент»,
Московский авиационный институт
(Национальный исследовательский университет),
Москва, Российская Федерация*

Интернет–зависимость как социально–психологическая проблема общества XXI века

Аннотация: в представленной статье анализируется проблематика формирования интернет–зависимости в современном информационном обществе. Автором последовательно рассматриваются сущность и характерные признаки (симптомы) кибераддикции, социально–психологические предпосылки и факторы ее актуализации, основные формы проявления и социальные масштабы распространения. Особое внимание уделяется вопросам эффективной реализации различных видов профилактики патологического пристрастия к пребыванию во всемирной сети. В результате сделан вывод о необходимости систематического формирования (в процессе социализации поколений XXI века) рационализованного и уравновешенного подхода к использованию интернет–ресурсов и обеспечивающих доступ к ним электронно–цифровых устройств. Конечной целью движения в этом направлении могло бы стать развитие культуры здорового отношения и продуктивного освоения кибертехнологий во имя освобождения и прогресса человечества, а не его порабощения и деградации.

Ключевые слова: интернет–зависимость; цифровизация; кибераддикция; техногенная цивилизация; онлайн и офлайн–деятельность; социальные сети; мессенджеры; эскапизм; информационное общество.

М. А. Yuzhanin

*Cand. Sci. (Sociol.), Assoc. Prof.,
member of Russian Sociological Society,
udod2002@yandex.ru*

*Department of «Sociology, psychology and social management»,
Moscow aviation institute (National research university),
Moscow, Russian Federation*

Internet addiction as a socio–psychological problem of society in the XXI century

Annotation: *The presented article analyzes the problems of the formation of Internet addiction in the modern information society. The author consistently examines the essence and characteristic signs (symptoms) of cyber addiction, socio–psychological prerequisites and factors of its actualization, the main forms of manifestation and social scale of distribution. Particular attention is paid to the issues of effective implementation of various types of prevention of pathological addiction to being in the worldwide network. As a result, it was concluded that it is necessary to systematically form (in the process of socialization of generations of the XXI century) a rationalized and balanced approach to the use of Internet resources and electronic digital devices that provide access to them. The ultimate goal of moving in this direction could be the development of a culture of healthy attitude and productive development of cyber technologies in the name of the liberation and progress of mankind, and not its enslavement and degradation.*

Keywords: *Internet addiction; digitalization; cyber addiction; technogenic civilization; online and offline activities; social networks; messengers; escapism; information society.*

Проблема формирования Интернет-зависимости среди современных поколений людей становится одной из наиболее актуальных в рамках информационного общества и техногенной цивилизации XXI века. Специалисты различного профиля (педагоги, психологи, философы, социологи, культурологи, физиологи и др.) всерьез обеспокоены складывающимися тенденциями и уподобляют данный феномен пагубному пристрастию к курению, алкоголю и наркотикам. Сегодня для этого имеется множество причин. Результаты проведенных исследований зависимых от Интернета пользователей свидетельствуют о том, что при продолжительном и неумеренном пребывании во всемирной сети происходят существенные изменения состояния сознания и функционирования головного мозга человека. В перспективе подобные процессы могут вызвать нарушение способности к обучению и рационально-критическому мышлению. В связи с интернациональными масштабами распространения обозначенной проблемы, все активнее ставится вопрос о придании ей глобального статуса и уровня важности. Так, например, уже сейчас идет речь о внесении Интернет-зависимости в авторитетную американскую классификацию психических болезней и расстройств DSM-5.

Разумеется, актуализация обозначенной проблематики не обошла стороной и современную Россию, в наибольшей степени затронув молодые поколения наших соотечественников. Забота об их здоровье, всестороннем развитии и успешной социализации является одной из фун-

даментальных задач государства и общества в целом. Именно поэтому принципиальное значение приобретают исследование и практическая реализация методов профилактики и способов преодоления нежелательных, контрпродуктивных форм воплощения Интернет-зависимости, в особенности среди молодежи. Названные направления деятельности, помимо прочего, могли бы стать неотъемлемой и весьма важной частью российской системы образования, в том числе учебно-воспитательного процесса подготовки студентов отечественных вузов. В связи с этим и была выбрана тема данной работы, имеющая немалое теоретико-познавательное и прикладное значение, а, следовательно, и высокий уровень актуальности.

Подобно всем прочим формам зависимости (никотиновой, алкогольной, наркотической, игровой и т.д.), пристрастие человека к Интернету и его конкретным ресурсам подразумевает перманентную потребность в наличии вожеленного объекта и утрату способности в отсутствие его объективно воспринимать окружающую действительность и позитивно ощущать себя. Сам термин «Интернет-зависимость» был введен еще в 1995 г. американским психиатром А. Голдбергом и определялся как необоснованно долгое, возможно, патологическое пребывание во всемирной сети. Наряду с А. Голдбергом у истоков изучения природы, критериев, форм реализации данного явления стояли американские психологи К. Янг, Д. Гринфилд, К. Сурратт, Р. Браун и М. Гриффитс, а среди отечественных ученых — Ц.П. Короленко, Н.В. Дмитриева, М.И. Дрепа и др. В целом на сегодняшний день существует множество научных дефиниций рассматриваемого феномена. Так, в наиболее широком смысле Интернет-аддикция (от англ. addiction — зависимость, пристрастие, пагубная привычка) определяется как нехимическая зависимость от использования данной сети. Более развернутое определение может быть сформулировано следующим образом: Интернет-зависимость представляет собой форму психического расстройства, воплощенную в неконтролируемом, навязчивом стремлении подключиться к Интернету и болезненной неспособности вовремя выйти из него¹.

Невзирая на нынешнее разнообразие одновременно применяемых в научном дискурсе терминов (наряду с понятием «Интернет-зави-

¹ См.: Дрепа М.И. Психологическая профилактика интернет-зависимости у студентов. Автореферат дисс... к.п.н. — Пятигорск, 2010.

симость» используются также словосочетания «Интернет-аддикция», «избыточное/патологическое применение Интернета», кибераддикция) специалистами в этой области выделяется довольно единообразный набор психических и поведенческих паттернов (симптомов), присущих людям, подвергшимся воздействию данного феномена или синдрома. В частности у подобных индивидов нередко проявляются навязчивая потребность выхода в Интернет и нетерпеливое ожидание следующего подключения, неспособность и активное нежелание оторваться даже ненадолго от пребывания во всемирной сети, раздражение и досада, возникающие при вынужденных прерываниях, потребность проводить за работой в Интернете все большие промежутки времени и неспособность контролировать длительность своего нахождения в сети, стремление увеличивать денежные затраты на поддержание своей онлайн-деятельности, готовность обманывать родных и близких относительно реальной длительности своего пребывания в сети, склонность часто забывать и пренебрегать бытовыми обязанностями, учебой, работой, личной жизнью ради Интернета (включая виртуальную активность в социальных сетях и мессенджерах, сервисных приложениях, онлайн-играх и кинотеатрах, на тематических сайтах, видеохостингах и т.д.), обретение своеобразного эмоционального подъема и даже эйфории в процессе пребывания онлайн, неспособность адекватно реагировать на критику выбранного образа жизни. При наиболее запущенных формах Интернет-аддикции возникают и более серьезные психофизиологические дисфункции, в частности, синдром карпального канала, т.е. туннельное поражение нервных стволов рук, связанное с длительным перенапряжением мышц, ощущение сухости в глазах, сильные и частые головные боли, а также ломота в спине, готовность мириться с деградацией и распадом семейных и дружеских отношений, прекращение заботы о собственном здоровье, в том числе значительное сокращение длительности сна, отсутствие серьезной физической активности, манкирование личной гигиеной, нерегулярное питание, злоупотребление кофе и другими тонизирующими энергетическими средствами, в ходе длительного применения наносящими ущерб организму человека.

Таким образом, при наличии у индивида всей совокупности обозначенных выше симптомов или большей их части, можно констатировать появление у него Интернет-аддикции. Для более точной диагностики может применяться известный тестовый опросник К. Янг, переведенный и

адаптированный для различных стран мира, в том числе и России. Важно иметь в виду, что Интернет-зависимость воплощает собой одну из множества существующих ныне форм эскапизма (т.е. ухода, бегства от действительности посредством изменения состояния сознания). При этом, в целом, следует признать, что феномен аддикции актуализируется с того момента, когда желание дистанцироваться от реальности, сопряженное с изменением состояния психики, становится превалирующим в сознании человека, приобретая статус навязчивой идеи, поведенческой установки, и в конечном счете приводит к полному отрыву субъекта от подлинной жизни.

Анализ социально-психологических предпосылок формирования и распространения Интернет-зависимости в обществе XXI века позволяет выделить две соответствующие группы факторов, способствующих развитию данного синдрома. Первую из них образуют психологические факторы, выражающиеся в определенных индивидуально-личностных особенностях пользователя ПК или цифровых гаджетов: фрустрированность индивида, его инфантильность, эмоциональная нестабильность, повышенная возбудимость, низкий уровень самоконтроля и коммуникативных навыков. Другую категорию составляют социальные факторы, провоцирующие онлайн-аддикцию: проблемы в семье, дефицит общения, трудности социальной адаптации субъекта в новой среде (образовательной, профессиональной, культурной и др.), ослабление социальных связей между людьми, снижение уровня общественной солидарности и сплоченности, дисфункции в работе системы социального контроля и ее конкретных агентов и институтов, повсеместное распространение новейших информационно-коммуникативных технологий и довлеющая над современными поколениями необходимость активной интеграции в электронно-цифровую реальность.

В процессе своей актуализации Интернет-зависимость способна иметь вариативные формы своего воплощения, к которым относятся: навязчивый поиск всевозможной информации в сети (web-серфинг), пристрастие к виртуальному общению (в социальных сетях, мессенджерах, на сайтах знакомств и т.д.), киберсексуальная аддикция (неконтролируемое увлечение Интернет-порнографией, квазисексуальными онлайн-контактами), игровая зависимость, навязчивая потребность тратить деньги и совершать покупки во всемирной сети (включая пристрастие к виртуальным азартным играм, Интернет-шопингу, аукцио-

нам, финансовым инвестициям через онлайн-приложения), чрезмерная увлеченность просмотром фильмов, сериалов, видео в Интернете. В последние годы особо стали выделять все чаще встречающуюся Инстаграм-зависимость. В наибольшей степени ей подвержены психологически уязвимые индивиды с плавающей самооценкой, склонностью к нарциссизму и болезненной потребностью в социальном признании и одобрении, пусть даже иллюзорном.

Серьезную озабоченность вызывают и социальные масштабы распространения Интернет-аддикции в современном мире. Согласно имеющимся глобальным статистическим данным ВОЗ, постепенно склоняющейся к официальному признанию вышеназванной девиации в качестве патологии, по меньшей мере, 182 млн. обитателей планеты уже могут считаться интернет-зависимыми. В 2019 г. в обновленный медицинский перечень клинических заболеваний (МКБ-11) были включены тесно связанные с Интернет-аддикцией зависимость от видеоигр (в том числе сетевых) и пристрастие к азартным онлайн-играм. Продолжает увеличиваться количество стран, в которых чрезмерная погруженность человека во всемирную сеть признается патологией; это уже произошло в Италии, Австралии, Японии, Индии, Китае, Южной Корее.

Примечательно, что россияне оказались в топ-15 стран по количеству часов пребывания во всемирной сети их жителей. Как выяснилось, наши соотечественники в среднем проводят в цифровом пространстве по 7 часов 17 минут в день. Лидером данного рейтинга стали Филиппины с показателем более девяти часов. Абсолютно шокирующими выглядят данные о совокупном временном пребывании населения Земли в Интернете: 1,25 млрд. лет за один только 2020 г.² Количество активных интернет-пользователей в мире превысило 4,5 млрд. человек, в России приближается к 110 млн. человек. При этом подавляющее большинство из них выходят в сеть ежедневно. Согласно данным социально-психологических исследований 2020 г., 22,6% российских подростков страдают Интернет-аддикцией³, а в ходе опроса отечественных студентов 44,7% юношей и 38,2% девушек признали свою зависи-

² Приведенные выше данные см. на https://news.rambler.ru/internet/43663056/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink [Эл. ресурс].

³ См.: Малыгин В.Л., Меркурьева Ю.А. Дифференцированная психологическая коррекция интернет-зависимости у подростков. // <https://cyberpsy.ru/articles/korrekcija-internet-zavisimosti-u-podrostkov/> [Эл. ресурс] 2020.

мость от цифровых гаджетов и всемирной сети ⁴. В перспективе, в связи с активным развитием дистанционного обучения, многочисленных вариантов удаленной работы, культурно-досуговых и повседневных онлайн-коммуникаций, можно ожидать дальнейшего роста всех приведенных выше показателей.

Таким образом, чтобы использовать Интернет-технологии себе во благо и избежать надвигающегося цифрового рабства, человечеству жизненно необходимо выработать и применять на практике эффективные методы профилактики и способы преодоления онлайн-аддикции. Разумеется, самый действенный вариант борьбы с данной зависимостью — вовсе не допустить ее развития. Именно поэтому уже с ранних этапов социализации крайне важно приучать детей к осознанию того, что компьютер и Интернет являются, прежде всего, средством образования и работы, а не развлечений. Подобная перцептивная и поведенческая установка должна стать своего рода методологическим фундаментом профилактики возможной аддикции. Еще одной проблемой, требующей скорейшего устранения, является распространенная склонность родителей, иных близких родственников интернет-зависимых индивидов и их самих не воспринимать первые характерные признаки и симптомы этой девиации как опасное предболезненное состояние и обращаться к специалистам уже на поздней стадии, в период развившейся патологии. Крайне важно помнить и о том, что профилактика Интернет-аддикции обладает наибольшей значимостью в детском и подростковом возрастах. Распространенной тенденцией наших дней является склонность юных пользователей уходить, сбегать во всемирную сеть, спасаясь от существующих в реальной жизни неразрешенных трудностей и проблем, а также внутренней неудовлетворенности в связи с этим. Для того чтобы исправить ситуацию, недостаточно одного лишь ограничения времени пребывания детей и подростков в Интернете, необходимо также вести борьбу и с самими причинами, породившими подобный виртуальный эскапизм.

Существующую профилактику чрезмерной онлайн-зависимости в общем виде можно разделить на три основных типа — первичную, вторичную и третичную. Первичная профилактика ориентирована на изначальное предотвращение патологического использования цифро-

⁴ См.: Петрунева Р.М., Васильева В.Д., Петрунева Ю.В. Современные студенты: цифровое бытие. Педагогика и психология образования. 2020. № 2.

вых и компьютерных гаджетов, обеспечивающих доступ в Интернет, выявление провоцирующих аддикцию факторов и их превентивное устранение. Также она направлена на достижение успешной социально-психологической адаптации детей и подростков, учеников и студентов, улучшение качества межличностных интеракций и коммуникаций, информирование о симптомах и вредоносных последствиях кибераддикции. Таким образом, важной составляющей превентивных мероприятий данного типа становится комплексная просветительская и воспитательная работа, охватывающая не только самих юных пользователей, но и их социальное окружение — родителей, преподавателей, друзей и т.д. Так, например, в процессе обучения в школе, начиная с младших классов, весьма полезными могли бы оказаться специальные лекции, образовательные курсы цифровой грамотности, наглядные презентации, игровые методики обучения, раскрывающие проблематику Интернет-зависимости и приучающие к продуктивному применению компьютеров и прочих устройств с выходом в сеть. Необходимо разъяснить детям и подросткам базовые правила техники безопасности во время работы с ПК, смартфонами и иными гаджетами во имя сохранения их физического, психического и социального здоровья, развития умения критически воспринимать и фильтровать информацию, получаемую из всемирной сети.

Важными составляющими полномасштабной просветительской работы как одного из главных способов профилактики Интернет-аддикции также являются регулярные научно-популярные публикации на соответствующую тему, организация телефонов доверия, создание общедоступных служб психологической поддержки, функционирующих не только в режиме онлайн, но и офлайн. Еще одной фундаментальной задачей превентивных информационно-просветительских мер становится повышение компетентности подрастающих поколений в таких сферах, как культура конструктивного межличностного общения и продуктивного использования цифровых технологий, преодоление стрессовых и разрешение конфликтных ситуаций, приобретение знаний о причинах, провоцирующих факторах, видах, механизмах развития и последствиях аддиктивного поведения. Разумеется, помимо теоретических занятий, необходимы и практические тренинги личностного роста, включающие в себя элементы коррекции определенных нежелательных личностных черт и форм поведения, а также ориентирующие

участников на перманентное самосовершенствование и развитие внутренней саморегуляции.

Профилактическая работа просветительской и психолого-педагогической направленности, наряду с детьми, подростками, молодыми людьми, должна непременно охватывать их родителей и иных близких родственников. Полноценная эмоциональная поддержка ближайших членов семьи приобретает огромное значение в процессе нелегкого противостояния различным аддикциям, в том числе Интернет-зависимости. В связи с этим, чем выше окажутся качество и интенсивность внутрисемейного общения, степень его открытости, доверительности, гармоничности и насыщенности, тем больше вероятность избежать чрезмерного погружения и «бегства» во всемирную сеть.

В процессе воспитания необходимо также помнить о том, что не только дети, но и подростки нуждаются в родительской опеке и контроле (пусть и более умеренных), пресечении старшими вредоносных поступков, пристрастий и соблазнов. Однако в то же время позиция родителей должна допускать и поощрять постепенное формирование тенденции к развитию самостоятельности подрастающего поколения и его ответственности за свои решения и действия. Обретение подобной «золотой середины» позволит реализовать сбалансированную и конструктивную модель социализации юных членов общества, делающую их менее подверженными различным аддикциям, в том числе, Интернет-зависимости.

Огромный вклад в деятельность по предупреждению чрезмерного погружения школьников и студентов во всемирную сеть призвана внести система основного и дополнительного образования, а также усилия работающих в ней специалистов (педагогов, психологов, физиологов, социальных работников, компьютерных специалистов). Их совместным профессиональным достижением должны стать формирование и практическое осуществление личностно-ориентированного подхода к учебно-воспитательному процессу, оптимальное регулирование образовательной нагрузки обучающихся, установление стандартов техники безопасности при работе с ПК и цифровыми гаджетами, суточных и возрастных норм их использования во избежание ущерба для здоровья.

В связи с тем, что проблема Интернет-аддикции среди подростков и молодежи не может быть решена с помощью одного только запрета или простого ограничения времени пребывания в сети, необходимо

предоставлять юным индивидам альтернативные способы времяпрепровождения, вовлекать их в полезную офлайн-деятельность. Эту функцию призваны реализовать разнообразные спортивные секции, научно-технические, художественные и творческие кружки, центры досуга и дополнительного образования, дворцы культуры, факультативные курсы, движения волонтеров и т.д. Все они содействуют развитию способностей и талантов подрастающего поколения, помогают обрести новых друзей и единомышленников, формируют дисциплинированность вовлеченных участников, заполняют свободное время, уменьшая его запас, требуют активизации внимания и усилий, направляемых уже в продуктивное русло.

Помимо первичной, выделяют также вторичную профилактику Интернет-зависимости. Она связана уже с выявлением и реабилитацией соответствующих, ранее диагностированных психосоматических нарушений. Иными словами, данный тип профилактики ориентирован на индивидов различного возраста, которые прежде были подвержены кибераддикции, смогли ее преодолеть, полностью или частично избавиться от навязчивых симптомов, но продолжают находиться в группе риска. В целом, вторичное предупреждение Интернет-зависимости способно включать в себя те же способы противодействия ей, что и первичная профилактика. Однако на этом уровне предполагается еще и работа клинических специалистов, помогающих устранить патологические аддиктивные паттерны у своих пациентов, вернуть их к полноценной реальной жизни и восстановить утраченный социальный статус.

В процессе преодоления возникшей онлайн-зависимости особую ценность приобретают конкретные практические советы и рекомендации признанных экспертов в данной области. Так, основоположник научно-психологического исследования рассматриваемой девиации и создатель интерактивной группы поддержки зависимых от всемирной сети людей А. Голдберг сформулировал 5 базовых советов-шагов на пути противостояния сложившейся аддикции.

Первой и основополагающей рекомендацией становится признание человеком своей зависимости от Интернета как реально существующей проблемы. В этом случае крайне важно распознать и рационализировать признаки (симптомы) патологического пристрастия к сети, уже описанные ранее.

Суть второй рекомендации заключается в необходимости определения социально-психологических проблем, провоцирующих развитие онлайн-аддикции. В зависимости от различных возрастных периодов и этапов социализации к ним могут относиться внутрисемейные конфликты, трудности с адаптацией и успеваемостью в образовательных учреждениях, сложности в формировании очных социально-коммуникативных интеракций, неопределенность будущего и неуверенность в завтрашнем дне и т.д. В случае неспособности индивида справиться с подобными проблемами, возникает серьезная опасность эскапизма от реальной жизни в «гостеприимные» виртуальные миры.

Вытекающий из предыдущего третий практический совет призывает решать реальные задачи, а не погружаться в кибериллюзии. Попытки избежать преодоления жизненных трудностей, стрессовых ситуаций и конфликтов заранее обречены на провал, поскольку лишь усугубляют неразрешенные проблемы. Вместо этого наиболее эффективным способом улучшения положения дел является возвращение интернет-зависимого человека в лоно реальной жизни, отвлечение хотя бы на время от всемирной сети. Следует помнить, что выход находится там же, где и вход. Вместо пребывания онлайн, намного полезнее чаще гулять, выезжать на природу, встречаться с друзьями, заниматься спортом или каким-либо хобби, читать книги, посещать выставки, фестивали и концерты; при наличии острой необходимости и серьезных проблем можно обратиться к квалифицированным специалистам.

Разумеется, пользователю с аддиктивным пристрастием к Интернету и его ресурсам будет весьма затруднительно сразу же от него отказаться. Поэтому лучше двигаться по пути постепенного сокращения времени пребывания и активности в сети. Крайне полезным здесь может оказаться составление индивидуального распорядка дня (и следование ему), выделение в нем строго определенного темпорального интервала для различных видов онлайн-деятельности: проверки электронной почты, пребывания в социальных сетях и мессенджерах, просмотра фильмов и видео, поиска информации и т.д. Необходимо также научиться рационализировать и регулировать общее время своего нахождения в Интернете, засекать необходимый для продуктивной работы минимальный промежуток и впоследствии стараться придерживаться его. Одновременно, в целях профилактики и преодоления кибераддикции, реко-

мендуется составить перечень реально нужных и полезных конкретному человеку сайтов и следовать этому списку.

Четвертая базовая рекомендация предполагает осознанно расставлять приоритеты для различных видов выполняемой деятельности. Таким образом, общение и развлечения в Интернете не должны предшествовать и превалировать над выполнением семейно-бытовых обязанностей, решением учебных и профессиональных задач, заботой о собственном здоровье и т. д. В зависимости от возраста компьютерного пользователя ответственность за следование вышеобозначенному правилу может взять на себя либо сам человек, либо вместе с ним ее разделят ближайшие родственники.

Наконец, заключительный практический совет призывает четко отличать виртуальные развлечения и фантазии от продуктивного использования Интернета, который, в действительности, открывает массу новых возможностей и содержит в себе много ценного. Именно поэтому необходимо воспитывать и формировать у современных поколений культуру правильного восприятия и применения всемирной сети как средства достижения важных жизненных целей, развития универсальных и профессиональных умений и навыков, решения не иллюзорных, а реальных задач.

В дополнение к уже описанным рекомендациям, существуют и иные полезные советы для людей, стремящихся преодолеть Интернет-зависимость: составить и держать на виду перечень оснований для отказа от чрезмерного пребывания в сети; по возможности отключать автоматическое оповещение о поступлении новых сообщений в социальных сетях, мессенджерах, электронной почте; не употреблять пищу, сидя за компьютером, чтобы чаще отвлекаться от онлайн-режима; выключать свой ПК или цифровой гаджет при отсутствии реальной необходимости работать с ними; сформировать и соблюдать режим полноценного сна и отдыха.

Последним типом мероприятий по предупреждению Интернет-зависимости является третичная профилактика. Она ориентирована на лечение нервно-психических расстройств и поведенческих дисфункций у соответствующих аддиктивных пациентов. Данный тип профилактики также должен быть направлен на предотвращение рецидивов у интернет-зависимых индивидов с уже сложившейся девиацией. Помимо активного клинического лечения, существенную помощь в решении названных задач может оказать организация специальных групп поддержки

для людей, переживших кибераддикцию на собственном опыте и избравших путь совместной реабилитации, поскольку в коллективе себе подобных она происходит значительно быстрее и эффективнее.

В целом, охарактеризованные типы профилактики Интернет-зависимости призваны органично дополнять друг друга и предполагают совместную активную вовлеченность социальных институтов семьи, образования, науки, здравоохранения, государства и др. В обозначенном контексте особая роль отводится СМИ, на которые должна быть возложена моральная ответственность за содержательную наполненность, качество и регулярность публикации информационной продукции соответствующей превентивной направленности. Крайне важно предпринимать все усилия для системного формирования комфортной и безопасной информационно-психологической среды, охватывающей всех членов общества на различных этапах их социализации.

Подводя итоги, следует отметить, что использование Интернета и его безграничных ресурсов стало неотъемлемой частью жизнедеятельности современного человечества и созданной им техногенной цивилизации. При этом всемирная сеть одновременно воплощает собой как несомненное благо, так и очевидное зло предоставляет множество принципиально новых возможностей и вместе с тем способна превратиться в фатальную ловушку. Забывая об одной из главных с точки зрения античной философии человеческих добродетелей — чувстве меры, нынешние поколения эпохи цифровизации обрекают себя на неизбежное падение в пропасть онлайн-аддикции. Учитывая многообразие форм проявления данной девиации, возрастающие масштабы ее актуализации и деструктивность для физического, психического и социального здоровья людей, современному информационному обществу посредством своих базовых институтов жизненно необходимо создать комплексную систему эффективной профилактики Интернет-зависимости на различных этапах социализации. Самим же пользователям ПК и цифровых гаджетов следует не только с помощью внешних субъектов воздействия, но и благодаря собственным усилиям научиться рационализированному, сбалансированному и ответственному подходу к применению кибертехнологий. Последние должны не поработать, а, напротив, служить человеку, содействовать его всестороннему и прогрессивному развитию на благо себе и окружающим. Обозначенный принцип мог бы стать основополагающим при формировании культуры здорового восприятия и

продуктивного освоения Интернета и связанной с ним электронно-цифровой среды.

Применительно к организации учебно-воспитательного процесса в рамках российской системы образования в целом и в ВУЗах страны в частности, автором данной работы предлагаются несколько базовых рекомендаций, призванных внести действенный вклад в преодоление Интернет-зависимости среди молодежи. Их перечень выглядит следующим образом:

- внесение в рабочие программы дисциплин «Психология», «Психология и педагогика» темы «Интернет-аддикция и ее психолого-педагогическая профилактика», предполагающей как теоретические, так и практические занятия с обучающимися;
- разработка и преподавание спецкурса «Основы кибербезопасности и цифровой грамотности» для студентов различных направлений подготовки;
- всестороннее содействие развитию в среде образовательного учреждения разнообразных и доступных для всех желающих научно-технических и художественных кружков, творческих коллективов, интеллектуальных клубов, спортивных секций и т.д., помогающих переключиться с онлайн на офлайн- реальность;
- по аналогии со школами и при наличии необходимых ресурсов организация работы (в рамках ВУЗов) Служб психологической поддержки, в штат которых вошли бы профессионалы, оказывающие квалифицированную консультационную помощь в преодолении аддиктивных склонностей. При этом крайне важно информировать всех обучающихся и сотрудников о деятельности данной Службы, обеспечить должный уровень доступности ее услуг и высокую степень доверия к практикующим в ней специалистам.

Список литературы

1. Богачева Н.В., Сивак Е.В. Мифы о поколении Z. — М.:НИУ ВШЭ,2019.
2. Дрепа М.И. Психологическая профилактика интернет-зависимости у студентов. Автореферат дисс... к.п.н. — Пятигорск, 2010.
3. Малыгин В.Л., Меркурьева Ю.А. Дифференцированная психологическая коррекция интернет-зависимости у подростков//<https://cyberpsy.ru/articles/korrekcija-internet-zavisimosti-u-podrostkov/> [Эл.ресурс] 2020.
4. Петрунева Р.М., Васильева В.Д., Петрунева Ю.В. Современные студенты: цифровое бытие. Педагогика и психология образования. 2020. № 2.

5. Раевская Е. Черты личности Интернет-зависимых и Интернет-независимых пользователей. – СПб.: БХВ-Петербург, 2014.
6. https://news.rambler.ru/internet/43663056?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink [Эл. ресурс].

References

1. Bogacheva N.V., Sivak E.V. Mify o pokolenii Z. – M.: NIU VShE.2019.
2. Drepa M.I. Psikhologicheskaya profilaktika internet-zavisimosti u studentov. Avtoreferat diss... k.p.n. – Pyatigorsk. 2010.
3. Malygin V.L., Merkuryeva Yu.A. Differentsirovannaya psikhologicheskaya korrektsiya internet-zavisimosti u podrostkov//<https://cyberpsy.ru/articles/korrekcija-internet-zavisimosti-u-podrostkov/> [El.resurs] 2020.
4. Petruneva R.M., Vasilyeva V.D., Petruneva Yu.V. Sovremennyye studenty: tsifrovoye bytiye. Pedagogika i psikhologiya obrazovaniya. 2020. № 2.
5. Rayevskaya E. Cherty lichnosti Internet-zavisimyykh i Internet-nezavisimyykh polzovateley. – SPb.: BKhV-Peterburg. 2014.
6. https://news.rambler.ru/internet/43663056/?utm_content=newsmedia&utm_medium=read_more&utm_source=copylink [El. resurs].

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Научное издание

Серия

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

www.pp-mag.ru

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Т. 14,
п 90 № 2. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и
образование», 2021. — 240 с.

ISBN 978-5-6045419-5-1

Научно-практический журнал «Путеводитель предпринимателя» учрежден Российской академией предпринимательства в 2004 г. На его страницах представлены теоретические и научно-практические материалы, обзоры и статьи по актуальным вопросам и проблемам современной экономики и предпринимательства.

Журнал включен в Перечень ведущих российских рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК Министерства науки и высшего образования России, в котором должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук по группе специальностей 08.00.00 Экономика (Экономическая теория; Экономика и управление народным хозяйством; Финансы, денежное обращение и кредит; Бухгалтерский учет, статистика; Мировая экономика). Журнал индексируется в РИНЦ.

Целевая авторская и читательская аудитория журнала включает научных работников, преподавателей, предпринимателей, а также студентов, магистров и аспирантов экономических специальностей.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовой коммуникации

ПИ № 77-17480 от 18 февраля 2004 года

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» — Е38941

Префикс DOI: 10.24182

Условия распространения материалов: Контент доступен под лицензией
Creative Commons Attribution 4.0 License

Подписано в печать 23.04.2021

Формат бумаги 60х90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7C, TextBookC»

Объем 13,95 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15

www.pp-mag.ru

Редакция — ООО «Агентство печати «Наука и образование»»

109544 Москва, ул. Малая Андроньевская, 14

(499) 678-03-30, info@rusacad.ru

Отпечатано в типографии «Канцлер»

150003, Ярославль, Полушкина Роща, 16 ст. 66а