

ВЕСТНИК

Московского университета
имени С.Ю. Витте. Серия 1.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

2021
1 (36)

ISSN 2587-554X

Эп № ФС 77-77600



ISSN 2587-554X

Эл № ФС 77-77600

Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление

№ 1 (36)' 2021

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Главный редактор:

Зуева И.А.,

*д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела
Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Заместитель главного редактора:

Жидков А.С.,

*ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела
Московского университета им. С.Ю. Витте*

Редакционный совет

Председатель – Семенов А.В., *д-р экон. наук, профессор, ректор Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Заместитель председателя – Тебекин А.В., *д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Московского университета им. С.Ю. Витте, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства Института экономики РАН;*

Заместитель председателя – Пилипенко П.П., *д-р экон. наук, профессор, лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники, Почётный работник высшего профессионального образования РФ, профессор Технологического университета, г. Королев, директор Центра развития профессиональных компетенций;*

Гринберг Р.С., *д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН, академик Международной академии менеджмента, научный руководитель Института экономики РАН;*

Крылатых Э.Н., *д-р экон. наук, профессор, академик РАН, заведующая кафедрой макро- и микроэкономики факультета Российско-немецкой высшей школы управления Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации;*

Ломакин М.И., *д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор, зам. генерального директора по науке ФГУП СТАНДАРТИНФОРМ;*

Новицкий Н.А., *д-р экон. наук, профессор, руководитель Центра инвестиций и инноваций, Институт экономики РАН;*

Макрусов В.В., *д-р физ.-мат. наук, профессор, Почетный работник Высшего профессионального образования, профессор кафедры управления Российской таможенной академии;*

Разовский Ю.В., *д-р экон. наук, академик РАЕН, профессор кафедры менеджмента Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Кочетов Э.Г., *д-р экон. наук, действительный член РАЕН, директор Центра стратегических исследований геоэкономики Всероссийского научно-исследовательского института внешнеэкономических связей при Министерстве экономического развития и торговли РФ;*

Сахаров Г.В., *д-р экон. наук, профессор, действительный член РАЕН, профессор кафедры экономической безопасности Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ;*

Русак Е.С., *канд. экон. наук, зав. кафедрой экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь;*

Балтов М., *д-р, PhD, профессор, проректор по научно-исследовательской деятельности и международному сотрудничеству Бургасского свободного университета, Республика Болгария;*

Колитары И., *д-р, профессор, руководитель лаборатории аквакультуры и рыболовства Тиранского аграрного университета, Албания.*

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за издательством.

Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

Системные требования: PC не ниже класса Pentium III; 256

Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7/10;

Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.

© ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	7
<i>Гаврилова Элеонора Николаевна, Данаева Камила Лом-Алиевна</i>	
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ	15
<i>Суптело Наталья Петровна, Долгих Иван Михайлович</i>	
ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ РИСКОВ.....	23
<i>Назаренко Оксана Владимировна, Лесников Александр Николаевич</i>	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРУПНОГО ГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ВОЛОГДЫ)	30
<i>Соколова Ольга Алексеевна</i>	
СОСТОЯНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	38
<i>Гравшина Ирина Николаевна, Денисова Наталья Ивановна</i>	
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДИКИ	45
<i>Вербицкая Карина Александровна</i>	

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

РОЛЬ РОССИИ В РАЗВИТИИ МИРОВОГО РЫНКА СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА	52
<i>Дзюба Анатолий Петрович</i>	
ПРЕИМУЩЕСТВА ЭКОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ	64
<i>Мишина Кристина Андреевна, Юссуф Анастасия Андреевна</i>	

УПРАВЛЕНИЕ

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ	71
<i>Львова Галина Николаевна</i>	
ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	79
<i>Маковецкий Михаил Юрьевич, Рудаков Дмитрий Витальевич</i>	
ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	87
<i>Жидков Алексей Сергеевич, Литвинюк Анастасия Витальевна</i>	

ПОЛИТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ КОМПАНИИ	94
<i>Сорокина Оксана Геннадьевна</i>	

CONTENTS

ECONOMY

RUSSIAN BANKING SECTOR: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS.....7 <i>Gavrilova E.N., Danaeva K.L.</i>	7
FOREIGN EXPERIENCE OF USING THE MECHANISM PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY15 <i>Suptelo N.P., Dolgikh I.M.</i>	15
IMPACT OF FINANCIAL MECHANISMS ON THE COMPANY VALUE UNDER STRUCTURAL RISKS.....23 <i>Nazarenko O.V., Lesnikov A.N.</i>	23
PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF A LARGE CITY (ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF VOLOGDA)30 <i>Sokolova O. A.</i>	30
STATE OF SMALL BUSINESS IN THE RYAZAN REGION IN THE PANDEMIC38 <i>Gravshina I.N., Denisova N.I.</i>	38
PROBLEMS OF EVALUATION OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF COMPANIES IN THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE TECHNIQUE45 <i>Verbitskaya K.A.</i>	45

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

ROLE OF RUSSIA IN DEVELOPMENT OF THE GLOBAL LIQUEFIED NATURAL GAS MARKET52 <i>Dzyuba A.P.</i>	52
ADVANTAGES OF THE ECOSYSTEM APPROACH IN MANAGEMENT OF ORGANIZATION64 <i>Mishina K.A., Yusuf A.A.</i>	64

MANAGEMENT

IMPACT OF DIGITALIZATION ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION.....71 <i>L'vova G.N.</i>	71
FEATURES OF THE FORMATION OF RUSSIAN MANAGEMENT.....79 <i>Makovetsky M.Y., Rudakov D.V.</i>	79
PROSPECTS FOR THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN AUDIT ACTIVITIES.....87 <i>Zhidkov A.S., Litvinyuk A.V.</i>	87

POLICY OF FORMING AND DEVELOPING THE COMPETENCIES OF RAILWAY COMPANY PERSONNEL.....	94
<i>Sorokina O.G.</i>	

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Гаврилова Элеонора Николаевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита,
e-mail: gavrilovaelja@mail.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва,

Данаева Камила Лом-Алиевна,

магистрант 2-го курса факультета экономики и финансов,
e-mail: k_danaeva@mail.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва

В статье исследуются вопросы функционирования и развития банковского сектора страны в настоящее время. Отмечается, что банковский сектор – это важнейшая часть финансовой системы страны. Одной из главных задач банковского сектора является обеспечение бесперебойного обслуживания национальной платежной системы, обеспечение сохранности средств вкладчиков и трансформация данных средств в кредиты экономике. Анализируется структура активов российских банков, основное место в которой занимает кредитование реального сектора экономики, оцениваются объемы и темпы роста кредитования юридических и физических лиц, анализируется динамика вкладных операций. Обращается внимание на ключевые тенденции в развитии банковского сектора, что происходит изменение самой парадигмы функционирования кредитных учреждений и оказания ими своих услуг. Вместе с тем в статье делается вывод, что, несмотря на все трудности, российская банковская система довольно успешно прошла все испытания. Как результат – российский банковский сектор в 2020 году показал в целом высокие темпы роста.

Ключевые слова: банковская система, ключевая ставка, монетарные меры, кредитование, коронавирус, кредиты, вклады

RUSSIAN BANKING SECTOR: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS

Gavrilova E.N.,

candidate of economic sciences, associate professor of finance and credit,
e-mail: gavrilovaelja@mail.ru,
Moscow Witte University, Moscow,

Danaeva K.L.,

2nd year master's student of the faculty of economics and finance,
e-mail: k_danaeva@mail.ru,
Moscow Witte University, Moscow

The article examines the issues of functioning and development of the country's banking sector at the present time. It is noted that the banking sector is the most important part of the country's financial system. One of the most important tasks of the banking sector is to ensure the uninterrupted service of the national payment system, to ensure the safety of depositors' funds, and to transform these funds into loans to the economy. The article analyzes the structure of assets of Russian banks, the main place in which is occupied by lending to the real sector of the economy, estimates the volume and growth rate of lending to legal entities and individuals, analyzes the dynamics of deposit operations. Attention is drawn to the key trends in the development of the banking sector, which is changing the very paradigm of the functioning of credit institutions and the provision of their services. At the same time, the article concludes that despite all the difficulties, the Russian banking

system has quite successfully passed all the tests. As a result, the Russian banking sector showed generally high growth rates in 2020.

Keywords: banking system, key rate, monetary measures, lending, coronavirus, loans, deposits

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-7-14

Введение

Одним из главных отличий нынешнего пандемийного кризиса от последнего кризиса 2014–2015 годов стала мягкая процентная политика Банка России. В прошлый кризисный период ЦБ РФ руководствовался, прежде всего, необходимостью сдержать отток капитала из России, поэтому резко повысил ключевую ставку. В 2020 году главной темой на повестке дня стала помощь экономике в условиях беспрецедентного кризиса. В отсутствие возможностей осуществлять прямые выплаты населению и бизнесу в масштабных объемах главным инструментом поддержки экономики стала рекордно низкая ключевая ставка Банка России. С начала 2020 года она была снижена с уровня в 6,25 до 4,25 % годовых. Вместе с ключевой ставкой ЦБ снижалась стоимость пассивов банковского сектора и кредитных ресурсов для экономики. Рассмотрим, помогли ли рекордно низкие ставки запустить процесс кредитования и как они повлияли на динамику основного источника пассивов банков – средств населения [2].

1. Обзор банковского сектора в период пандемии и после неё

На первый взгляд, ежемесячная динамика темпов роста кредитования банками предприятий и организаций отражает постепенное возобновление кредитного процесса после резкого спада в начале пандемийного периода. Так, в конце марта 2020 года можно было наблюдать ажиотажный спрос на кредитные ресурсы. Некоторые компании брали кредиты для замещения доходов в период нерабочей недели; другие кредитовались для выплаты зарплат, аренды и налогов; часть предприятий и организаций боялись дальнейшего повышения ставок в кризис; а кто-то и вовсе запасался кредитными ресурсами впрок, не зная, чего ожидать в ситуации, с которой все столкнулись впервые¹.

По итогам марта 2020 года темп роста кредитов юридическим лицам достиг 2,6 % (здесь и далее данные ЦБ с исключением влияния валютной переоценки), что стало рекордным уровнем: за весь 2019 год кредиты выросли лишь на 5,8 %. Но уже в последующие месяцы кредитная активность пошла на спад и по итогам мая оказалась нулевой (рисунок 1).

С июня темпы роста начали постепенно восстанавливаться и вплоть до октября (последний месяц с доступной отчетностью) сохранялись положительными, вернувшись, по сути, на допандемийные уровни. Однако такое восстановление скрывает в себе ряд нюансов.

Еще в июне ЦБ в своих аналитических обзорах отмечал, что основными заемщиками банков выступали финансовые организации (то есть брокеры, управляющие и лизинговые компании), вероятно, тесно связанные с самими кредиторами. В июле, по данным статистики ЦБ, рост кредитного портфеля банков на 1,6 % обеспечили всего несколько крупных корпоративных заемщиков, а также системообразующие предприятия, имевшие доступ к государственным программам льготного кредитования [3].

При этом концентрация прироста кредитного портфеля постепенно сместилась в сторону так называемых системно значимых кредитных организаций (СЗКО, на тот момент это, по сути, 11 крупнейших банков). В августе ЦБ и вовсе отмечал существенный вклад в прирост кредитования всего лишь одного крупного банка и его нескольких заемщиков из сырьевого сектора экономики. В сентябре темп роста портфелей несколько замедлился, при этом снова был обеспечен кредитованием заемщиков из финансового и сырьевого секторов экономики, а также программой проектного финансирования жилья (то есть заемщиками выступали застройщики)².

¹ Итоги работы банковского сектора в 2020 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.riarating.ru/finance/20201230/630193896.html> (дата обращения: 21.01.2021).

² Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst> (дата обращения: 21.01.2021).



Рисунок 1 – Средневзвешенные ставки по кредитам для юридических лиц, % (Кризис-2020: борьба с пандемией ключевой ставкой (<https://www.banki.ru/news/research/id=10939220>))

Наконец, в октябре кредитный рост, по данным ЦБ, был полностью сконцентрирован в СЗКО, кредитовавших преимущественно крупных представителей нефтегаза, электроэнергетики и розничной торговли. Значимым фактором для прироста кредитов оставалось и проектное финансирование строительства жилья (рисунок 2).



Рисунок 2 – Совокупный объем кредитов, выданных юридическим лицам, % (Кризис-2020: борьба с пандемией ключевой ставкой (<https://www.banki.ru/news/research/id=10939220>))

Вышеописанная картина позволяет сделать сразу три важных вывода о корпоративном кредитовании в период пандемии. Во-первых, восстановление кредитной активности началось не с момента перехода ЦБ к снижению ключевой ставки, а со снятием карантинных мер. Второй вывод заключается в том, что основную кредитную поддержку банков получили представители, прежде всего, стратегических и сырьевых отраслей экономики, тогда как заемщики из остальных сегментов, в том числе наиболее пострадавших в период пандемии, вероятно, столкнулись с огромным нежеланием банков кредитовать их в кризис. Наконец, судя по всему, снижение процентных ставок происходило, прежде всего, для самых крупных и наиболее платежеспособных предприятий и организаций, в том числе в рамках льготных государственных программ, тогда как для всего остального бизнеса «с улицы» стоимость кредитования могла даже повыситься с учетом возросших экономических рисков³.

³ Итоги работы банковского сектора в 2020 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.riarating.ru/finance/20201230/630193896.html> (дата обращения: 21.01.2021).

А теперь посмотрим, какая ситуация наблюдалась в розничном кредитовании. Темпы роста кредитования физических лиц восстановились довольно быстро. Отрицательная динамика розничных ссуд наблюдалась лишь в апреле, в последующие же месяцы происходило постепенное ускорение темпов роста. В результате уже с августа темпы роста кредитов населению вышли на отметку в 1,8–1,9 % ежемесячно, превысив, таким образом, даже допандемийную динамику. Как теперь уже не сложно догадаться, основной вклад в такую динамику вносило ипотечное жилищное кредитование, разгоняемое льготной государственной программой на первичном рынке (ипотека под 6,5 %) (рисунок 3).

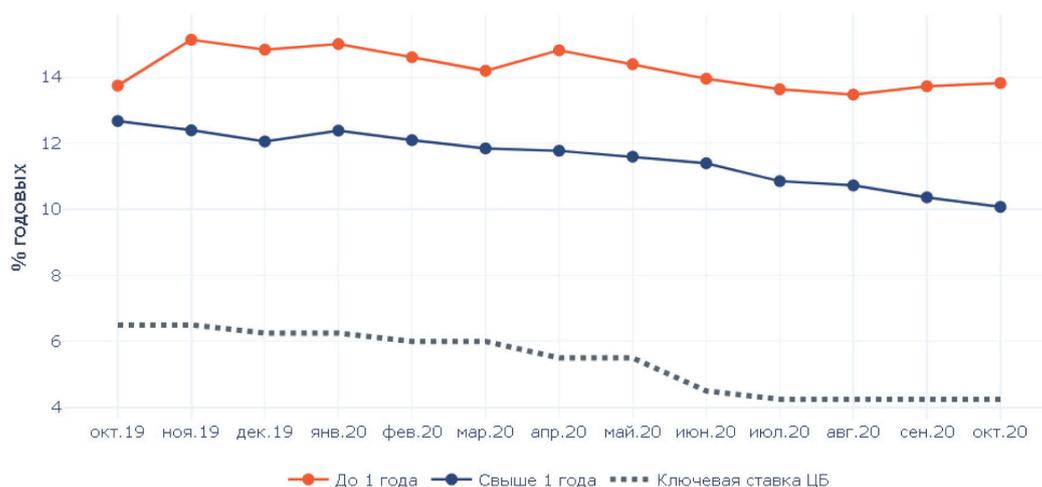


Рисунок 3 – Средневзвешенные ставки по кредитам для физических лиц, % (Кризис-2020: борьба с пандемией ключевой ставкой (<https://www.banki.ru/news/research/id=10939220>))

В потребительском и автокредитовании также не обошлось без всплеска активности, однако наблюдался он лишь в отдельные месяцы и, вероятно, был связан с реализацией отложенного спроса после снятия карантина и традиционным ажиотажным интересом к покупкам товаров длительного пользования в периоды девальвации рубля (например, прирост автокредитов на 2,3 % в июле, когда новая волна девальвации ослабила рубль на 4,4 % к доллару). С конца лета – начала осени можно было наблюдать постепенное замедление темпов роста розничного кредитования, хотя в этот период ключевая ставка уже находилась на историческом минимуме в 4,25 % годовых (рисунок 4).

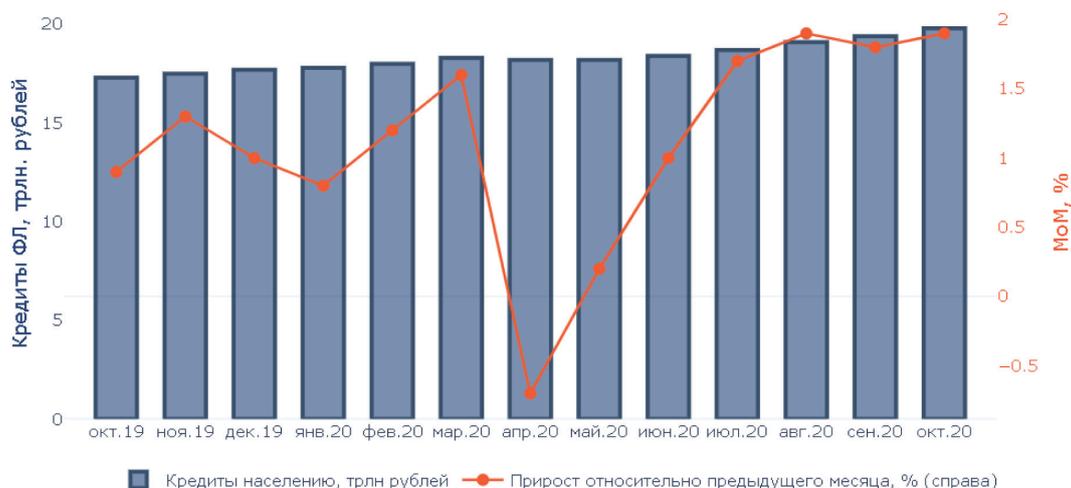


Рисунок 4 – Совокупный объем кредитов, выданных физическим лицам, % (Кризис-2020: борьба с пандемией ключевой ставкой (<https://www.banki.ru/news/research/id=10939220>))

В результате можно отметить, что системное восстановление темпов розничного кредитования произошло лишь в ипотеке, то есть в наиболее платежеспособном сегменте, в котором к тому же была задействована льготная программа господдержки (то есть часть процентного риска банков взяло на себя государство). В остальных сегментах банковской розницы повышенная кредитная активность наблюдалась лишь в периоды ажиотажного потребительского спроса, однако впоследствии сходилась на нет, даже несмотря на формальное снижение ключевой ставки ЦБ. Не исключено, что снижение ключевой ставки на практике просто не доходило до основного числа розничных заемщиков в силу нежелания самих банков кредитовать в условиях кризисного падения доходов населения [7].

Немаловажным моментом является и то, что смягчение процентной политики, безусловно, не могло не отразиться на динамике основного источника фондирования банковского сектора – средств населения. С начала пандемии и до последних отчетных месяцев средства физических лиц демонстрировали крайне слабую динамику. Отток средств населения в конце марта не перерос в панику (в том числе благодаря карантину), и уже в апреле темпы роста вернулись в положительную область. Однако в последующие полгода, за исключением июня, средства физлиц на счетах и депозитах в банках либо почти не росли, либо вовсе снижались. Июнь стал исключением (рост на 1,9 %) по той простой причине, что именно на этот месяц пришелся основной объем выплат населению по программам поддержки семей с детьми. За десять месяцев 2020 года средства физлиц выросли на 1,4 %, но без учета июньского прироста (+1,9 %) динамика была бы, вероятно, близка к нулевой (рисунок 5).

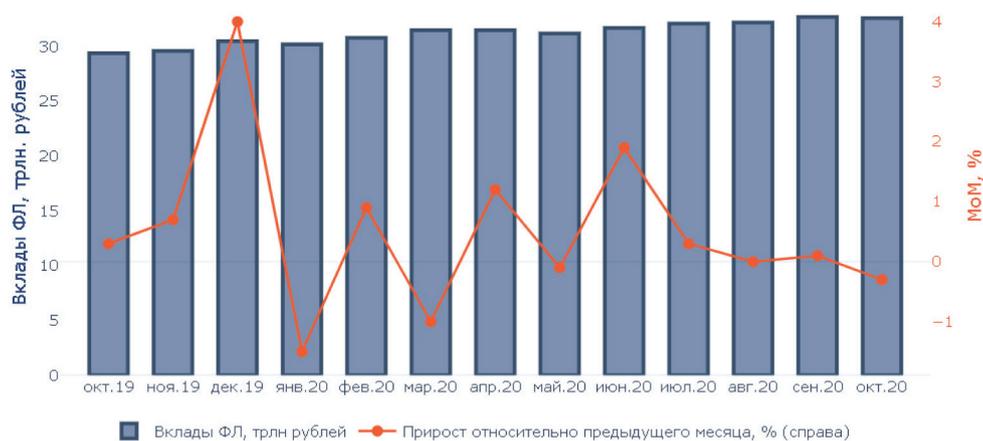


Рисунок 5 – Совокупный объем вкладов физических лиц, % (Кризис-2020: борьба с пандемией ключевой ставкой (<https://www.banki.ru/news/research/id=10939220>))

Безусловно, слабой динамике средств населения в 2020 году способствовали, прежде всего, рекордно низкие процентные ставки (рисунок 6). Однако помимо этого можно выделить целый ряд дополнительных факторов, ограничивших интерес населения к банковским вкладам. Это и девальвация рубля, и ажиотажный потребительский спрос в кризис на товары длительного пользования, и снижение доходов населения [1].

Вышеописанная картина позволяет сделать вывод о том, что для населения вклады потеряли привлекательность как инструмент накопления и сбережения денег. Теперь поведение россиян на банковском рынке изменилось – они инвестируют деньги в фондовый рынок и вкладывают в недвижимость.

2. Ключевые тенденции банковской системы

Первым и главным итогом 2020 года для финансового сектора стал тот факт, что катастрофы не произошло, хотя предпосылки для этого были. Пандемия коронавирусной инфекции оказала огромное влияние на все аспекты жизни. Для сдерживания нового вируса были объявлены беспрецедентные меры, в числе которых нерабочие дни, ограничения по передвижению населения, а также закрытие значительной части предприятий [5].



Рисунок 6 – Средневзвешенные ставки по вкладам физических лиц, % (Кризис-2020: борьба с пандемией ключевой ставкой (<https://www.banki.ru/news/research/id=10939220>))

Также стоит отметить значительное влияние коронавируса на фондовый рынок и товарный рынок. В момент введения основных ограничений фондовый рынок просел почти на 30 %, а нефть торговалась по отрицательным ценам. На этом фоне в конце первого и начале второго квартала было много апокалиптических прогнозов, в том числе касавшихся банков, однако российские банки работали стабильно, прибыль хоть и снижалась в отдельные месяцы, но в целом была неплохой, отзывом лицензий стало даже меньше, а фондовый рынок быстро восстановился. Таким образом, для банков пока все складывается неплохо, но, возможно, часть проблем (резервы) проявятся в 2021 году⁴.

Еще одним достаточно важным событием для банковского сектора стало снижение ключевой ставки до исторического минимума (4,25 %). В 2020 году ключевая ставка снижалась 4 раза, и одно из снижений было сразу на 1 процентный пункт. Таким образом, в 2020 году продолжилась тенденция, начатая в середине 2019 года. Снижение ставки, как уже говорилось ранее, стало способом монетарных властей поддержать экономику и финансовый сектор во время пандемии. При этом снижение ставки произошло с некоторым авансом, так как инфляция в конечном итоге превысила целевой уровень. Скорее всего, в 2021 году Центробанк РФ не будет предпринимать резких шагов, и ставка останется на текущем уровне. В целом экономике и банкам пора привыкать жить при текущем уровне ставок, так как это, скорее всего, станет новой реальностью на долгий период [6].

Помимо снижения ставки рефинансирования, в 2020 году достаточно широко применялись и другие программы поддержки экономики на фоне пандемии. Примечательно, что именно банки выступили основными каналами этой помощи. В апреле–мае был экстренно разработан план мер поддержки, в том числе посредством предоставления кредитов для выплаты заработной платы, а также субсидирование иных процентных ставок. Эти пункты оказали сильное влияние на банковский сектор и определили динамику кредитования и активов в целом. В предыдущие кризисы помощь, как правило, получали только крупнейшие предприятия, зачастую через специальные фонды или напрямую из бюджета, теперь же роль банков была намного больше, а помощь полагалась и крупным, и средним, и малым, и даже микропредприятиям. Пока эффект оценивать достаточно сложно, но можно предположить, что такой механизм (через банковские кредиты) поддержки экономики является более эффективным и справедливым.

Еще одна роль банков, которая заметно усилилась в коронакризис – это поддержание рынка ОФЗ. Минфин осуществил значительную эмиссию гособлигаций для финансирования дефицита бюджета в 2020 году, и российские банки стали основными покупателями этого долга. Это во многом говорит об общей устойчивости и развитости российской финансовой системы.

⁴ Итоги работы банковского сектора в 2020 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.riarating.ru/finance/20201230/630193896.html> (дата обращения: 21.01.2021).

2020 год стал годом бума ипотечного кредитования, что отчасти также было следствием коронавируса. Стремительный рост ипотеки был обусловлен субсидированием процентных ставок на первичном рынке, что подразумевало поддержание строительной отрасли. Субсидирование процентных ставок по ипотеке, при достаточно низких процентных ставках по вкладам, стало «спусковым крючком» ипотечного бума. Объем заключенных договоров января–ноября превысил 1,5 миллиона единиц, а сумма кредитов – 3,7 триллиона рублей. Для сравнения, в удачном 2019 году было 1,3 миллиона договоров на 2,5 триллиона рублей. Стоит отметить, что росло не только кредитование первичного рынка жилья, ипотека на вторичном рынке показывала почти такие же высокие темпы роста. Обращает на себя внимание, что существенно выросла средняя сумма кредита, что потенциально говорит о заметном росте доступности жилья, однако вместе с тем выросли и цены на квадратные метры. Как итог – рост цен на недвижимость во многих регионах в значительной степени съел эффект от улучшения условий по ипотеке, а квадратные метры станут заметно доступнее только при радикальном росте предложения, то есть при увеличении темпов нового строительства [4].

Еще одним достаточно важным итогом стало понимание неизбежности дальнейшей цифровизации финансовых услуг. В условиях пандемии многие люди буквально были заперты в своем жилье, а для части граждан ограничения действуют до сих пор. При этом платежи по кредитам не отменялись, оплата ЖКУ должна производиться в срок, страховки необходимо продлевать и так далее. В конечном итоге заметно выросла популярность безналичных и дистанционных платежей, а банковские приложения осваивают буквально все, даже те, кто раньше сопротивлялся таким новациям. На фоне развития этой тенденции возникает вопрос, будут ли банки масштабировать свои экосистемы, или это останется уделом нескольких лидеров [8]. Кроме того, на фоне роста цифровизации заметно активизировалось обсуждение темы «цифрового рубля», пока это еще далекий проект, но интерес к нему ощутимо возрос. В целом пандемия значительно продвинула внедрение цифровых услуг на рынке.

Заключение

Резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что, несмотря на коронавирус, прибыль банковского сектора в 2020 году оказалась на достаточно высоком уровне. Можно предположить, что в условиях ограниченных финансовых возможностей для прямой денежной поддержки населения и бизнеса российское правительство и ЦБ сохранят курс на поддержание низких процентных ставок и в 2021 году. Однако эффективность такой политики для экономики останется неоднозначной. В условиях действия эпидемиологических ограничений и слабой потребительской активности отдельные сегменты бизнеса вряд ли спасут кредиты даже по нулевым ставкам. Да и сами банки не будут гореть желанием кредитовать тех заемщиков, чьи перспективы будут казаться им туманными на период пандемии.

В части розничного кредитования ЦБ уже сейчас проявляет беспокойство относительно темпов роста сегмента и удорожания недвижимости. Свернуть программу льготного ипотечного кредитования у регулятора вряд ли получится, ощутимо повысить ключевую ставку тоже не удастся, поэтому единственным решением станут регулятивные ужесточения для банков при выдаче ипотечных ссуд. В этом случае даже при сохранении низкой ключевой ставки и действия льготной ипотечной программы темпы роста розничного кредитования могут замедлиться, а население и вовсе перестанет получать какую-либо отдачу от мягкой процентной политики.

Наконец, при текущих низких процентных ставках частные клиенты продолжают терять интерес к размещению средств как на рублевых, так и на валютных счетах и депозитах. В случае с валютными средствами большую роль также будут играть сроки открытия зарубежных границ и возобновления иностранных туристических поездок. По всей видимости, отток средств населения со счетов и депозитов в банках продолжится в связи с поисками более доходных инструментов. Если покупка недвижимости в ипотеку станет менее доступной из-за ужесточения регулятивных требований ЦБ, основной объем средств вкладчиков, по-видимому, хлынет на финансовые рынки и брокерские счета.

Список литературы

1. *Помулев А.А.* Банковский сектор России: проблемы и перспективы в условиях новых вызовов // *Теневая экономика*. – 2020. – Т. 4, № 3. – С. 127–138.
2. *Попова И.Н.* Проблемы банковской деятельности в условиях пандемии // *Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей*. – 2020. – № 8. – С. 29–33.
3. *Ревтова О.А.* Влияние пандемии на банковский сектор // *Юность и знания – гарантия успеха-2020: сборник научных трудов 7-й Международной молодежной научной конференции: в 3 т.* – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 184–188.
4. *Сорвина Д.О.* Особенности развития российского банковского сектора в условиях цифровизации экономики и коронавирусной пандемии // *Вектор экономики*. – 2020. – № 10 (52). – С. 43.
5. *Толмачева Ю.Ю.* Чем обернется пандемия для банковской системы РФ // *Экономический форум*. – 2020. – № 1. – С. 116–119.
6. *Чудиновская Л.А.* Влияние пандемии на денежно-кредитную политику // *Молодой ученый*. – 2020. – № 11 (129). – С. 34–37.
7. *Шереметьева М.П.* Банковский сектор РФ: текущее состояние и тенденции развития // *Молодой ученый*. – 2019. – № 21 (259). – С. 277–279.
8. *Щеголев А.В., Аленина К.В., Якушина А.В.* Тенденции цифровизации банковского сектора в Российской Федерации [Электронный ресурс] // *Вектор экономики: электронный научный журнал*. – 2020. – № 12. – URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/12/innovationmanagement/Schegolev_Alenina_Yakushina.pdf (дата обращения: 21.01.2021).

References

1. *Pomulev A.A.* Bankovskij sektor Rossii: problemy i perspektivy v usloviyah novyh vyzovov // *Tenevaya ekonomika*. – 2020. – Т. 4, № 3. – С. 127–138.
2. *Popova I.N.* Problemy bankovskoj deyatel'nosti v usloviyah pandemii // *Nauchno-obrazovatel'nyj zhurnal dlya studentov i prepodavatelej*. – 2020. – № 8. – С. 29–33.
3. *Revtova O.A.* Vliyanie pandemii na bankovskij sektor // *Yunost' i znaniya – garantiya uspekha-2020: sbornik nauchnyh trudov 7-j Mezhdunarodnoj molodezhnoj nauchnoj konferencii: v 3 t.* – Kursk: Yugo-Zapadnyj gosudarstvennyj universitet, 2020. – С. 184–188.
4. *Sorvina D.O.* Osobennosti razvitiya rossijskogo bankovskogo sektora v usloviyah cifrovizacii ekonomiki i koronavirusnoj pandemii // *Vektor ekonomiki*. – 2020. – № 10 (52). – С. 43.
5. *Tolmacheva Yu.Yu.* Chem obernetsya pandemiya dlya bankovskoj sistemy RF // *Ekonomicheskij forum*. – 2020. – № 1. – С. 116–119.
6. *Chudinovskaya L.A.* Vliyanie pandemii na denezhno-kreditnyuyu politiku // *Molodoj uchenyj*. – 2020. – № 11 (129). – С. 34–37.
7. *Sheremet'eva M.P.* Bankovskij sektor RF: tekushchee sostoyanie i tendencii razvitiya // *Molodoj uchenyj*. – 2019. – № 21 (259). – С. 277–279.
8. *Shchegolev A.V., Alenina K.V., Yakushina A.V.* Tendencii cifrovizacii bankovskogo sektora v Rossijskoj Federacii [Elektronnyj resurs] // *Vektor ekonomiki: elektronnyj nauchnyj zhurnal*. – 2020. – № 12. – URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/12/innovationmanagement/Schegolev_Alenina_Yakushina.pdf (data obrashcheniya: 21.01.2021).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Суптело Наталья Петровна,

*канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания,
e-mail: nsuptelo@muiiv.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва,*

Долгих Иван Михайлович,

*аспирант кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания,
e-mail: ivan-dolgix2015@yandex.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва*

В статье рассматривается проблема использования механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) при финансировании такой стратегически важной инфраструктурной отрасли как электроэнергетика. Цель исследования – определить особенности взаимодействия государства и бизнеса в электроэнергетике разных стран и возможность применения зарубежного опыта в российской практике ГЧП. С использованием методов анализа, синтеза, систематизации, моделирования авторы статьи провели исследование вопросов организации ГЧП-проектов в мировой практике, а именно в сфере электроэнергетики, что позволило определить ключевые моменты развития сотрудничества государственного и частного секторов в данном стратегическом секторе экономики, а также механизмы финансирования проектов государственно-частного партнерства. В результате выделены и охарактеризованы особенности организации ГЧП в сфере электроэнергетики в промышленно развитых странах на примере США, Великобритании, Франции, в развивающихся странах на примере Индии и Бангладеш, в странах с переходной экономикой (Казахстан). Обосновывается мысль о том, что институциональная основа национальной экономики определяет выбор модели ГЧП. Проведенный анализ помог определить возможность применения в России определенных элементов зарубежного опыта организации ГЧП в инфраструктурных отраслях, в частности, в электроэнергетике.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессии, инфраструктурные проекты, финансирование инфраструктурных проектов

FOREIGN EXPERIENCE OF USING THE MECHANISM PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY

Suptelo N.P.,

*candidate of economic sciences, associate professor, associate professor
of the department of urban economics and the service sector,
e-mail: nsuptelo@muiiv.ru,
Moscow Witte University, Moscow,*

Dolgikh I.M.,

*graduate student of the department of urban economics and the service sector,
e-mail: ivan-dolgix2015@yandex.ru,
Moscow Witte University, Moscow*

This article examines the problem of using the public-private partnership (PPP) mechanism in financing such a strategically important infrastructure industry as the electric power industry. The purpose of the study is to determine the specifics of interaction between the state and business in the electric power industry of different

countries and the possibility of using foreign experience in Russian PPP practice. Using methods of analysis, synthesis, systematization, modeling, the authors of this article conducted a study of the organization of PPP projects in world practice, namely in the electric power industry, which made it possible to determine the key points in the development of cooperation between the public and private sectors in this strategic sector of the economy, as well as mechanisms financing of public-private partnership projects. As a result, the features of the organization of PPP in the field of electric power in industrialized countries are identified and characterized by the example of the USA, Great Britain, France, in developing countries by the example of India and Bangladesh, in countries with economies in transition (Kazakhstan). The idea is substantiated that the institutional basis of the national economy determines the choice of the PPP model. The analysis helped to determine the possibility of applying in Russia certain elements of foreign experience in organizing PPP in infrastructure industries, in particular, in the power industry.

Keywords: public-private partnerships, concessions, infrastructure projects, financing of infrastructure projects

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-15-22

Введение

В последнее время в Российской Федерации отмечается повышение интереса к государственно-частному партнерству. Необходимо отметить, что создана определенная научная основа для дальнейшего исследования вопроса о перспективах развития государственно-частного партнерства в инфраструктурных отраслях [1; 6; 9]. Также российскими учеными активно изучается зарубежный опыт государственно-частного партнерства [2–5]. При этом следует отметить недостаток прикладных и теоретических исследований, направленных на создание эффективных способов, инструментов и моделей управления компаниями электроэнергетической отрасли на принципах взаимодействия частного сектора и государства и его определенной концессионной формы.

Сегодня в России отсутствует стандартизированный подход к ГЧП, что осложняет использование контрактов в связи с трудностью моделирования финансовой, организационной, правовой составляющих таких контрактов [1]. У частного бизнеса есть капиталы, и чтобы эти финансовые средства были грамотно вложены в развитие инфраструктуры энергетики, необходимо выработать понятную инвесторам модель государственно-частного партнерства, а также гарантировать долгосрочную возможность их вкладов с умеренными рисками.

В мире накоплен значительный опыт проведения сделок на условиях ГЧП, в том числе и в сфере энергетики. Поэтому представляется необходимым провести анализ использования механизма ГЧП в странах с разным типом экономической системы и выявить влияние особенностей национального инвестиционного климата, предпринимательской среды, сложившейся модели взаимодействия государства и бизнеса на организацию и финансирование проектов ГЧП в электроэнергетике. Для этого выделим три направления исследований, согласно принятой классификации стран в мировой экономике.

1. Практика использования моделей ГЧП в промышленно развитых странах

Сотрудничество государства и частного бизнеса в электроэнергетике стало формироваться одновременно с появлением данной отрасли во 2-й половине XIX века [6]. В разных городах частные компании заключали договоры с муниципальными органами власти по обеспечению энергоснабжения. Воздействие особенностей институционального порядка и права на формы ГЧП вначале проанализируем на примере наиболее развитых стран – Франции, Великобритании, США.

Во Франции функционирует государственно-правовая модель ГЧП, когда государство полностью ведет контроль на всех этапах реализации проекта инфраструктурного развития, в том числе при проектировании, реализации и эксплуатации.

Взаимодействие бизнеса и государства в рамках ГЧП во Франции оформляется партнерскими договорами, которые, в свою очередь, делятся на несколько видов:

- контракты о передаче государственной собственности на время;
- административная долгосрочная аренда;
- лизинговые договоры;
- долгосрочная аренда в области здравоохранения;
- соглашения о партнерстве [3].

Согласно британской модели ГЧП, которая трактуется как либеральная и частнопредпринимательская, государством согласовывается начало строительства инфраструктурных объектов. Право предоставлять разрешения частным партнерам на осуществление проекта и реализовать надзор за его последующим использованием остается за государством¹.

Вместе с тем, в Великобритании договоры по созданию инфраструктурных проектов в основе своей имеют утвержденные стандарты, определяющие важнейшие элементы инфраструктурных проектов [3].

В США электроэнергетика первоначально развивалась как отрасль с высокой конкуренцией, со значительным количеством частных фирм на рынке. По американскому пути пошла и Великобритания, проведя приватизацию своей электроэнергетики в начале 1990-х годов. Во Франции и России (до реформы середины 2000-х гг.) реализовывалась идея вертикально интегрированных холдингов, реализующих параллельно все технологические операции по производству и доставке электроэнергии и находящихся в государственной собственности.

Большой опыт работы ГЧП в электроэнергетической отрасли наработан в США, где еще с 1978 года действует Акт об управлении деятельностью государственных организаций [5]. В таблице 1 представлены основные параметры инфраструктурных проектов ГЧП в США. Аббревиатуры означают типы концессионных соглашений, состоящих из разного рода этапов: D (Design) – «проектирование», B (Build) – «строительство», F (Finance) – «финансирование», M (Maintain) – «обслуживание», O (Operate) – «эксплуатация», T (Transfer) – «передача», R (Rehabilitate) – «реконструкция», L (lease) – «лизинг». Например, один из распространенных типов концессий DBFM (Design-Build-Finance-Maintain) включает следующие этапы: проектирование – строительство – финансирование – обслуживание [7]. Таким образом, существует множество типов концессионных соглашений, различающихся по роли в них частного сектора.

Таблица 1 – Главные параметры инфраструктурных проектов в разных моделях ГЧП в США

Модель (тип) ГЧП в США		Объем выполняемых работ и структура			Право собственности	Механизм возврата частному партнеру инвестиций
		Проектирование	Строительство	Эксплуатация		
Возведение нового инфраструктурного объекта	DB DBF	ЧП	ЧП	ПП	ПП	ПП/КП
	DBO DBFO DBM DBFM DBFOM	ЧП	ЧП	ЧП	ПП	ПП/КП
	DBOO	ЧП	ЧП	ЧП	ЧП	ПП/КП
	BTO	–	ЧП	ЧП	ПП	ПП/КП
	BOT	–	ЧП	ЧП	ПП	ПП/КП
	BOO BOOT	–	ЧП	ЧП	ЧП	ПП/КП
	BLT	–	ЧП	ЧП	ПП	ПП/КП
Эксплуатация текущего инфраструктурного объекта	O & M Concession	–	–	ЧП	ПП	ПП/КП
	ROT	–	–	ЧП	ПП	ПП/КП
	LTL	–	–	ЧП	ПП	КП
	LOT	–	–	ЧП	ПП	КП
	SC	–	–	ПП	ПП	ПП

Примечания: ЧП – частный партнер; ПП – публичный партнер; КП – конечные пользователи объектов

Источник: составлено авторами на основе [5] и данных официального сайта Национального совета по ГЧП США (<https://www.ncppp.org>).

¹ The European Expertise Centre PPP [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eib.org/epcc> (дата обращения: 12.01.2021).

По данным таблицы 1 можно отметить значительное преобладание частного сектора на всех стадиях осуществления инфраструктурных проектов в разных моделях ГЧП в США.

Применяемый вышеуказанный Акт в электроэнергетической области в США был направлен на обеспечение роста эффективности эксплуатации энергоресурсов в отрасли, путем стимулирования строительства когенерационных электростанций и электростанций небольшой мощности (не более 80 МВт). Другие организации отрасли были вынуждены покупать их электроэнергию по фиксированной стоимости, если они были связаны между собой единой сетью электропередачи. Положения данного Акта не распространяются на розничные рынки электроэнергии с высоким уровнем конкуренции.

Благодаря этому возникшие договоры о покупке мощности в 1980-е годы на основании принятого Акта благоприятствовали распределению организаций отрасли на частные распределительные и генерирующие, а также развитию конкуренции и реализации независимых проектов в целом. Соглашения о получении мощности появились в Западной Европе в 1990-х годах, а в 2010-х появились в России [6].

8 августа 2015 года был принят план по снижению выбросов в атмосферу для существующих электростанций, направленный на внедрение современных технологий когенерации. Источниками инвестиций для данного плана выступали кредиты по льготным тарифам, финансовые гранты национальных институтов развития; «зеленые» инфраструктурные облигации, обеспечение за счет будущих налоговых поступлений по имущественному налогу. Кроме того, активно использовались и нефинансовые элементы государственно-частного партнерства (прямая оплата части операционных и капитальных затрат после ввода современных когенерационных установок; налоговые льготы, формирование льготных тарифов на топливо) [8]. За период с 2015 по 2019 год объем вышедших в мире облигаций вырос до 81 млрд долларов, а это более чем в 40 раз, что отражает рисунок 1.

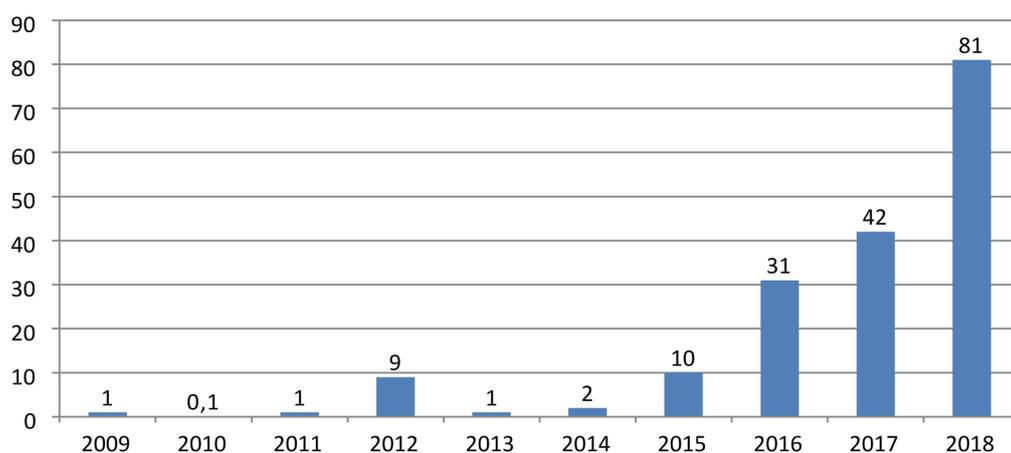


Рисунок 1 – Динамика выпуска «зеленых» инфраструктурных облигаций за 2009–2019 гг., в млрд \$ США (рассчитано авторами по: Green, social and sustainability bonds database. ICMA (<https://www.icmagroup.org/sustainable-finance/green-social-and-sustainability-bonds-database#HomeContent>); Statistics Key World Energy // International Agency Energy (IAE). 2017. 95 p.)

Сегодня концессии и соглашения о ГЧП продолжают оставаться главными механизмами привлечения инвестиций в мировую электроэнергетическую отрасль.

Таким образом, в промышленно развитых странах поддержку инвестиционных проектов в электроэнергетической области оказывают как национальные, так и межнациональные институты развития (применяющие нефинансовые и финансовые инструменты). При этом государственный контроль при реализации международных проектов ГЧП осуществляется по всей технологической цепочке. В большинстве стран Европы (Австрия, Великобритания, Бельгия, Ирландия, Дания, Италия, Нидерланды, Швеция, Норвегия, Франция, Финляндия) контролируются этапы передачи, распределения и снабжения электроэнергией, тогда как в США доля государственного участия в проектах ГЧП минимальна.

2. Опыт применения ГЧП в развивающихся странах

Бангладеш относится к группе развивающихся стран, его население составляет 159 млн человек. В последние годы экономика страны переживает подъем, ежегодный прирост ВВП составляет в среднем 6 %. По объему экономики Бангладеш занимает 33-е место после ОАЭ, но в подушевом расчете находится на 140-м месте по соседству с Камбоджей.

ООН называет нехватку электроэнергии одной из главных проблем роста экономики Бангладеш и нищеты в стране. Главным потребителем электроэнергии выступает текстильная промышленность, в которой занята половина работающих в промышленном секторе. По данным ВТО, Бангладеш занимает четвертое место в мире по производству одежды.

Правительство Бангладеш откроет для частных инвесторов сектор передачи электроэнергии, о чем 18 декабря 2018 года заявил департамент энергетики правительства страны. Общая мощность электростанций Бангладеш, по данным государственной статистики, составляет 20,3 МВт. 11,1 МВт генерируют частные операторы, что составляет 54 % от общего объема, и 9,3 МВт генерируют государственные электростанции – 46 % объема.

Государственный план развития энергетики предполагает, что к 2041 году в сектор электропередачи будет направлено 35 млрд инвестиций. Чтобы достичь этой цели, нужно привлекать частных инвесторов, но в настоящее время сектор для них законодательно закрыт. У правительства возникают опасения из соображений безопасности, так как сети электропередачи охватывают всю страну и отвечают за национальную экономическую безопасность.

Тем не менее, опыт соседней Индии показывает, что проблему успешно решает государственно-частное партнерство, которое задает для частного инвестора требуемые технико-экономические параметры, предусматривает контроль и мониторинг со стороны государства и социальную ответственность. В связи с этим департамент энергетики правительства Бангладеш подготовил поправки в законодательство наряду с руководством для частных инвесторов, куда войдет обзор применяемых другими странами моделей участия частных инвесторов в развитии инфраструктуры электропередачи.

Привлекать инвесторов планируется как к строительству новых объектов системы электропередачи через инвестиционные соглашения с гарантией закупки государством производимых объемов электроэнергии по фиксированной расчетной ценовой формуле, так и через традиционные формы ГЧП в виде концессионных соглашений. Ассоциация независимых производителей электроэнергии Бангладеш ожидает, что открытие сектора электропередачи принесет как минимум 50 млрд долл. частных инвестиций в ближайшие 12 лет.

Таким образом, в развивающихся странах в условиях нехватки государственных финансов и неуверенности бизнеса в окупаемости собственных инвестиций развитие проектов ГЧП идет по линии технического контроля со стороны государства и обеспечения стабильного сбыта произведенной электроэнергии.

3. Опыт реализации проекта ГЧП в странах с переходной экономикой

В качестве достаточно удачного примера государственно-частного сотрудничества рассмотрим опыт Казахстана по финансированию и реализации ГЧП-проектов в сфере электроэнергетики. Можно привести пример проекта АО «Батыстранзит», которое завершило строительство и осуществляет использование межрегиональной линии передачи электроэнергии «Актюбинская область – Северный Казахстан» на основе Концессионного соглашения, одобренного постановлением Правительства Казахстана от 9 декабря 2005 года № 1217.

Данная концессия является, пожалуй, первым успешным примером государственно-частного партнерства в Казахстане, реализованного с привлечением частного капитала. Схема реализации проекта показана на рисунке 2.

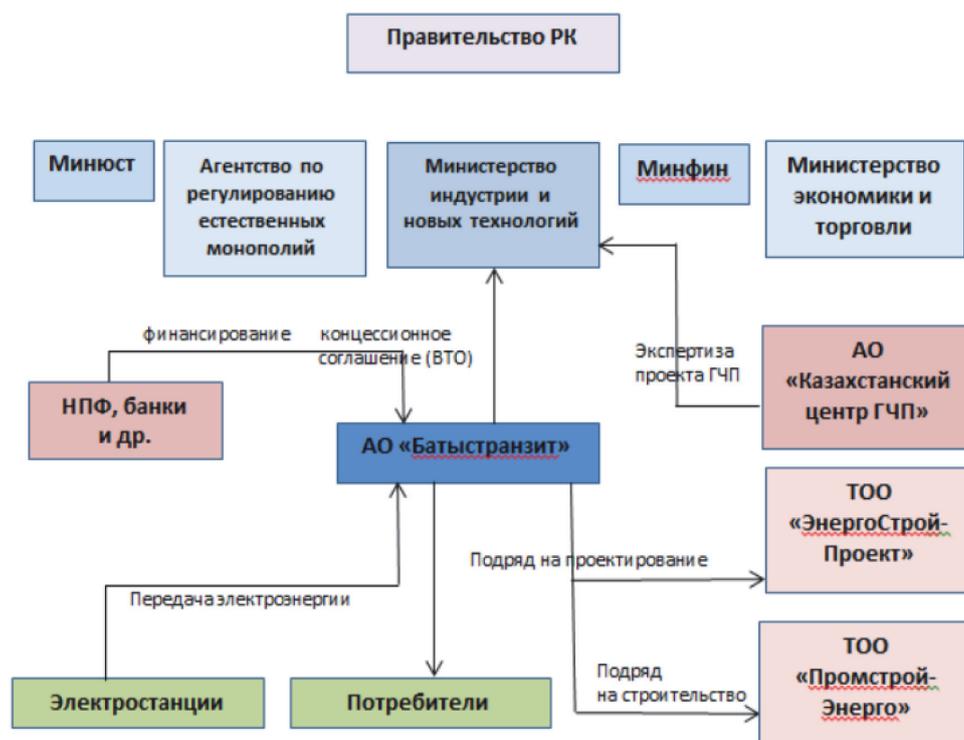


Рисунок 2 – Схема реализации проекта (составлено авторами)

Структура финансирования данного проекта:

- средства накопительных пенсионных фондов, банков и финансовых организаций, привлеченные в результате размещения инфраструктурных облигаций;
- заемные средства Евразийского банка развития.

Общая стоимость объекта концессии после завершения строительства составила 22,684 млрд тенге (\$145,87 млн).

Участие правительственных органов Казахстана в концессиях сводится к следующему:

- Правительство РК приняло решение о заключении концессионного соглашения, наделило Министерство индустрии и новых технологий функциями концедента.
- Минюст, Минфин, Минэкономики согласовывали основные параметры проекта перед принятием Правительством РК решения о заключении концессионного соглашения.
- Министерство индустрии и новых технологий провело конкурс и заключило концессионное соглашение.
- Агентство по регулированию естественных монополий устанавливает и изменяет тарифы для концессионера.
- Казахстанский центр ГЧП (100 % акций – Республика Казахстан) проводит экспертизу проектов ГЧП, в т.ч. предложений, ТЭО и т.п. [4].

Таким образом, опыт реализации проекта в сфере электроэнергетики на основе ГЧП в Казахстане показал, что в условиях высокой степени неопределенности внешней среды успех проекта обеспечивается четкостью проработки организационных связей в схеме ГЧП, организацией финансовой, технической инфраструктуры проекта.

Заключение

Из анализа современного зарубежного опыта организации ГЧП можно сделать вывод, что стремление учитывать все разнообразные схемы сотрудничества государства и бизнеса привели к созданию громоздких и перегруженных деталями моделей ГЧП.

ГЧП сегодня может стать основой организации высокотехнологических производств, призванных обеспечить выход конкретной отрасли экономики из системного кризиса. При этом ГЧП в виде концессий может стать перспективной формой объединения финансов бизнеса и государства для модернизации электроэнергетической отрасли и привлечения средств в стратегически значимую область экономики страны.

ГЧП в форме концессионного соглашения позволяет объединять ресурсы частного партнера и государства и направлять их на развитие предприятий электроэнергетической отрасли, что позволит производителям поставлять продукцию данной отрасли по приемлемым ценам на стратегической основе.

Зарубежный опыт показывает, что в энергетической сфере для реализации форм ГЧП необходима, прежде всего, особая заинтересованность органов публичной власти соответствующего уровня и их решимость инициирования действий для создания нормативной среды и инвестиционной схемы, а также четкость проработки организационных связей в схеме ГЧП, а также организация финансовой, технической инфраструктуры проектов.

Список литературы

1. *Еганян А.* Инвестиции в инфраструктуру: деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии и проектное финансирование. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 714 с.
2. *Ковалева Э.И.* Канадская модель государственно-частного партнерства. Общая характеристика и опыт применения // Новый юридический вестник. – 2019. – № 3 (10). – С. 15–19.
3. *Кузнецов И.В.* Зарубежный опыт государственно-частного партнерства (США, Европа, Канада) // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2012. – № 8. – С. 196–201.
4. *Панзабекова А.Ж., Андреева Г.М.* Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере Казахстана // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2017. – № 1. – С. 34–41.
5. *Шаманина Э.А.* Сферы применения государственно-частного партнерства в США // Государственно-частное партнерство. – 2016. – Т. 3, № 2. – С. 135–150.
6. *Шуринова Е.В., Кабалинская Н.А.* Перспективы развития ГЧП в отрасли энергетики и его роль в развитии регионов страны // Вестник Российской академии естественных наук. – 2015. – № 6. – С. 103–106.
7. *Akintoye A.* Policy, finance and management for public-private partnerships / ed. by M. Beck & A. Akintoye. – Blackwell Publishing Ltd, 2009. – 471 p.
8. *Gabriel D.B., Delvin R.N.* Market Update: a Review of the US Public Private Partnership (p3) Sector in 2014 // Practical Law. – 2015. – 18 с.
9. Improving Private Sector and Government Partnership System to Support Small Businesses in the Service Sector / L.G. Rudenko, N.A. Zaitseva, G.E. Mekush, N.V. Dmitrieva, and L.S. Vasilieva // IEJME-Mathematics Education. – 2016. – Vol. 11, № 5. – P. 1261–1270.

References

1. *Eganyan A.* Investicii v infrastrukturu: den'gi, proekty, interesy. GCHP, koncessii i proektnoe finansirovanie. – M.: Al'pina Pablisher, 2015. – 714 s.
2. *Kovaleva E.I.* Kanadskaya model' gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Obshchaya harakteristika i opyt primeneniya // Novyj yuridicheskij vestnik. – 2019. – № 3 (10). – S. 15–19.
3. *Kuznecov I.V.* Zarubezhnyj opyt gosudarstvenno-chastnogo partnerstva (SSHA, Evropa, Kanada) // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya. – 2012. – № 8. – S. 196–201.
4. *Panzabekova A.Zh., Andreeva G.M.* Razvitie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v innovacionnoj sfere Kazahstana // Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya «Ekonomika i ekologicheskij menedzhment». – 2017. – № 1. – S. 34–41.
5. *Shamanina E.A.* Sfery primeneniya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v SSHA // Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. – 2016. – T. 3, № 2. – S. 135–150.
6. *Shurinova E.V., Kabalinskaya N.A.* Perspektivy razvitiya GCHP v otrasli energetiki i ego rol' v razviti regionov strany // Vestnik Rossijskoj akademii estestvennyh nauk. – 2015. – № 6. – S. 103–106.
7. *Akintoye A.* Policy, finance and management for public-private partnerships / ed. by M. Beck & A. Akintoye. – Blackwell Publishing Ltd, 2009. – 471 p.

8. *Gabriel D.B., Delvin R.N.* Market Update: a Review of the US Public Private Partnership (p3) Sector in 2014 // *Practical Law*. – 2015. – 18 s.
9. Improving Private Sector and Government Partnership System to Support Small Businesses in the Service Sector / *L.G. Rudenko, N.A. Zaitseva, G.E. Mekush, N.V. Dmitrieva, and L.S. Vasilieva* // *IEJME-Mathematics Education*. – 2016. – Vol. 11, № 5. – P. 1261–1270.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ РИСКОВ

Назаренко Оксана Владимировна,

канд. экон. наук, доцент,

e-mail: o.nazarenko@online.muiiv.ru,

Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва,

Лесников Александр Николаевич,

магистрант кафедры финансов и кредита,

e-mail: 70144831@online.muiiv.ru,

Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва

Геополитическая энтропия, разнонаправленное влияние комплекса факторов, сложное поведение контрагентов, конкурентная борьба и структурные риски обостряют проблемы повышения финансовой устойчивости, стоимости и репутации бизнеса на основе сбалансированного и эффективного финансового механизма. Целью статьи является выявление и оценка тенденций и уровней влияния финансовых механизмов на повышение стоимости компании в условиях структурных рисков. В статье определены тенденции и уточнены направления развития финансового механизма компании под влиянием внешних факторов, финансовой политики, стратегического менеджмента. В расширении актуальных трактовок в отношении финансового механизма как системы выделены инновационные процессы, триггеры, технологические модераторы, управляющая и управляемая подсистемы, отношения как ядро управления финансами в иерархической системе методов, инструментов, рычагов качественного изменения стоимости. Анализ финансово-экономических показателей позволил выявить состояние и уровень влияния финансового механизма на экономическую добавленную стоимость (EVA) и рыночную стоимость компаний. На основе стохастической многоуровневой (контурной) модели формирования финансового механизма проанализировано построение финансовых отношений, предложены динамичные модели повышения стоимости компании. Обоснована платформа ситуативно-вариационного влияния с учетом динамики и силы воздействия факторов, сменяемости условий, вариантов сочетания элементов и адаптивности механизма к внешней среде.

Ключевые слова: финансовый механизм, состав и элементы, стоимость компании, факторы влияния, ситуативно-вариационная среда, степень трансформации, структурные риски

IMPACT OF FINANCIAL MECHANISMS ON THE COMPANY VALUE UNDER STRUCTURAL RISKS

Nazarenko O.V.,

candidate of economic sciences, associate professor,

e-mail: o.nazarenko@online.muiiv.ru,

Moscow Witte University, Moscow,

Lesnikov A.N.,

master's student of the finance and credit department,

e-mail: 70144831@online.muiiv.ru,

Moscow Witte University, Moscow

Geopolitical entropy, multidirectional influence of a complex of factors, complex behavior of counterparties, competition and structural risks exacerbate the problems of increasing the financial stability, value and reputation of a business based on a balanced and efficient financial mechanism. The purpose of the article is to

identify and assess the trends and levels of influence of financial mechanisms on the increase in the value of the company in conditions of structural risks. The article identifies trends and directions of development of the company's financial mechanism under the influence of external factors, financial policy, strategic management. In expanding the current interpretations in relation to the financial mechanism as a system, the author singled out innovative processes, triggers, technological moderators, control and controlled subsystems, relations as the core of financial management in a hierarchical system of methods, tools, levers of qualitative changes in value. Analysis of financial and economic indicators made it possible to identify the state and level of influence of the financial mechanism on economic value added (EVA) and the market value of companies. On the basis of a stochastic multilevel model of the formation of a financial mechanism, the author analyzes the construction of financial relations, and proposes dynamic models of increasing the company's value. The author substantiated the platform of situational-variational influence, taking into account the dynamics and strength of the influence of factors, the changeability of conditions, options for combining elements and the adaptability of the mechanism to the external environment.

Keywords: financial mechanism, composition and elements, company value, factors of influence, situational-variation environment, degree of transformation, structural risks

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-23-29

Введение

В условиях усиления геополитической энтропии, разнонаправленного действия факторов, сложного поведения субъектов, конкурентной борьбы и структурных рисков весьма острыми становятся проблемы повышения финансовой устойчивости, стоимости и репутации бизнеса на основе сбалансированного и эффективного финансового механизма. Вязкое замедление развития и неопределенность времени и факторов выхода из кризиса мировой экономики, ограниченные, иссякающие ресурсы создают условия экономической неопределенности и беспорядка, усложняя состояние финансовой среды, сдерживая развитие бизнеса и экономики страны. В связи с этим повышается актуальность вопросов формирования, становления и влияния финансовых механизмов повышения стоимости компаний с позиции сбалансированности и защиты от общих, объектных и портфельных рисков, от влияния внешних и внутренних разрушающих факторов.

Целью статьи является выявление и оценка тенденций и уровней влияния финансовых механизмов на повышение стоимости компании в условиях структурных рисков. В соответствии с поставленной целью в работе решены следующие задачи:

- обобщены и уточнены концепты (понятия): финансовый механизм, стоимость компании, структурные риски, факторы влияния и элементы финансовых механизмов;
- проведена оценка степени влияния видового состава и специфических элементов функционирования финансового механизма на финансовое состояние и конкурентоспособность компаний;
- предложены варианты повышения стоимости компаний на основе инновационно-информационного механизма финансирования, поэтапного изменения состава, вариации управленческих приемов, триггеров и масштабов финансовых механизмов НАО «АвтоВАЗ», ПАО «КАМАЗ», ПАО «Группа ГАЗ».

В качестве основного метода исследования выбран системный подход, являющийся базовым в оценке состояния, динамики, трансформации экономических явлений. Для решения поставленных задач использованы методы научного наблюдения, абстрагирования, анализа и синтеза, экономико-статистический, функционально-стоимостной и экспертный методы.

Современные проблемы формирования финансовых механизмов, влияния их на стоимость компании, оценки условий, методов и факторов функционирования компаний исследуют многие ученые, однако, остаются малоисследованными вопросы оптимального состава, конструктивной совместимости и качества финансовых механизмов, варьирования элементов в зависимости от зрелости, отраслевой принадлежности компаний и степени их адаптивности к воздействию факторов внешней среды, целевой направленности, продолжительности и силы влияния финансового механизма на стоимость

компания, задействованности механизма в управлении, управляемости коллаборационными отношениями, элементами и самим механизмом в стратегической перспективе.

1. Теоретические основы понимания и структурирования финансового механизма с позиции ситуации, условий и влияния на стоимость компании

Используя понятие стоимости в управлении как оценку интегрального показателя, менеджменту важно определить параметры функционирования компании, сравнить с главными конкурентами, выявить проблемы и приоритетные стратегические направления развития [2]. В рамках финансовой политики и стратегического менеджмента выделяется финансовый механизм компании, состоящий из управляющей и управляемой подсистем, как часть хозяйствующего механизма и ядра управления финансами [9]. Финансовый механизм исследователи описывают в виде иерархически выстроенной, сложно организованной системы элементов, методов, инструментов, рычагов, воздействующих на процессы в интересах качественного изменения и совершенствования трансформационных мер предприятия, как алгоритм построения отношений, совокупность регуляторов финансовых процессов, связанных с накоплением и расходованием фондов, ресурсов и денежных средств [5; 7]. Цель финансового механизма проявляется в построении управленческой финансовой системы для получения прибыли [4].

Финансовый механизм как совокупность форм и методов воздействия на субъекты и объекты финансового управления для достижения стратегических целей действует через совокупную способность рассчитываться с поставщиками, банками и другими посредниками, обеспечивая стабильность, ликвидность, рентабельность и максимум прибыли [5]. В финансовых механизмах инструменты управления формируются поэлементно в зависимости от финансовых отношений между стейкхолдерами и внешней средой [1]. Сбалансированность стратегического, финансового, риск- и топ-менеджмента, наличие финансовых ресурсов, достаточность собственного капитала и зрелость фирмы повышают стоимость и капитализацию компании [2]. Финансовый механизм находится под влиянием структурных рисков, возникающих в результате изменения соотношения факторов, масштабов и зрелости экономики [6].

Триггерами затяжного финансово-экономического кризиса являются стремительная и неожиданная смена политики управления рисками со стороны крупных глобальных инвесторов, необоснованное замедление ограничений мировой экономики, ведущее к ужесточению общих финансовых условий, ослаблению монетарной и фискальной политики, учащенному возникновению политических рисков, провоцирующих протекционизм, торговые войны между странами и транснациональными корпорациями [3]. Исследователи, сопоставляя мотивы, ключевые драйверы и результаты стратегических финансовых решений российских компаний с растущими компаниями, обращают внимание на важность интегрированного подхода к оценке эффективности на основе концепции корпоративной финансовой архитектуры финансового механизма [1; 8].

Финансовый механизм обеспечивает управление всеми текущими и перспективными финансовыми отношениями компании, в системе которых важны особенные отношения по формированию, распределению и использованию прибыли на резервы, фонды, реинвестиции, дивиденды [7; 8].

2. Результаты анализа влияния финансовых механизмов на стоимость компании в условиях структурных рисков

Для оценки финансового механизма проанализированы финансовые показатели по трем компаниям. В ходе расчета была определена экономическая добавленная стоимость (EVA) и рыночная стоимость компаний. С учетом влияния ситуации, состава элементов и факторов внешнего влияния EVA НАО «АвтоВАЗ»¹ определена на уровне 364 099 тыс. руб., а рыночная стоимость оценивается в 1 481 223 тыс. руб. Показатель EVA для ПАО «КАМАЗ»² рассчитан на уровне 15 012 тыс. руб., рыночная сто-

¹ АО «АВТОВАЗ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/6320002223_ao-avtovaz (дата обращения: 15.02.2021).

² Годовой отчет ПАО «КАМАЗ» за 2019 год [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kamaz.ru/investors-and-shareholders/>

имость КАМАЗ оценивается в 43 642 997 тыс. руб. Показатель EVA для ПАО «Группа ГАЗ»³ достигает 234 751,6 тыс. руб., а рыночная стоимость по «Группе ГАЗ» оценивается в 21 299 704,6 тыс. руб. Характеризуя вектор показателя EVA, можно определить поведение владельцев компании по отношению к вложению средств в предприятие. Абсолютные показатели характеристики финансового состояния компаний для выстраивания элементов финансового механизма представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели характеристики финансового состояния компаний в 2019 г., тыс. руб.

Показатели	НАО «АвтоВАЗ»	ПАО «КАМАЗ»	ПАО «Группа ГАЗ»
1. Чистые активы (реальная стоимость имеющегося у компании имущества, ежегодно определяемая за вычетом его долгов)	1 117 124	189 366 000	21 064 953
2. Реальный собственный капитал	93 704 106	103 603 336	33 518 041
3. Собственные оборотные средства	40 092 649	85 673 063	30 922 974

Состояние механизма проявляется в уровне затрат на ведение хозяйственной деятельности. В АО «АвтоВАЗ» себестоимость в 2019 году составила 271 553,2 млн руб. с ростом 8–12 % по годам, себестоимость ПАО «КАМАЗ» составила 150 423,2 млн руб., в ПАО «Группа ГАЗ» себестоимость достигла 25 822,4 млн руб. В 2019 году ПАО «КАМАЗ» имел чистые денежные потоки, использованные в инвестиционной деятельности, в сумме 8150 млн руб. По управленческим расходам самый высокий уровень сложился в ПАО «КАМАЗ» – более 6690,5 млн руб., на втором месте НАО «АвтоВАЗ» с расходами 6149,0 млн руб., в ПАО «Группа ГАЗ» управленческие расходы составили 1431,2 млн руб.

В 2019 году рентабельность собственного капитала ROE НАО «АвтоВАЗ» достигла 67 %, а рентабельность активов ROA 0,3 %. По показателю рентабельности активов предприятие вышло в 2019 году на уровень 2,63 %. ПАО «КАМАЗ» по результатам 2019 года получил убыток в размере 1955 млн руб. (2018 г.: чистая прибыль составила 1588 млн руб.). В 2019 году получен показатель EBITDA на уровне 9674 млн руб. ПАО «Группа ГАЗ» имеет низкую рентабельность собственного капитала и активов. Относительные показатели финансового состояния предприятий представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Относительные показатели финансового состояния предприятий

Показатели	Нормативные значения показателей	НАО «АвтоВАЗ»	ПАО «КАМАЗ»	ПАО «Группа ГАЗ»
1. Удельный вес внеоборотных активов в активах, %	40–50	70,0	48,3	52,0
2. Удельный вес оборотных активов в активах, %	50–60	29,9	5,1	47,9
3. Удельный вес капитала и ресурсов в пассивах, %	50–60	0,6	19,0	32,6
4. Удельный вес долгосрочных обязательств в пассивах, %	> 50	60,8	45,9	28,3
5. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, %	> 20	47,8	22,2	46,0
6. Коэффициент текущей ликвидности	1,5–2	0,77	1,28	1,2
7. Коэффициент автономии	0,5 >	0,67	0,27	0,33
8. Рентабельность продаж, %	10 >	1,4	–1	4,1
9. Рентабельность активов (ROA), %	15–20	0,3	11,2	0,3
10. Запас финансовой прочности (зона безубыточного объема продаж), %	78	46	80	54

При оценке предприятий совокупная сумма баллов не превысила 46 баллов (для ПАО «КАМАЗ»), что свидетельствует о низкой функциональности и недостаточной сбалансированности элементов финансового механизма по трем предприятиям. Для предприятий НАО «АвтоВАЗ», ПАО «КАМАЗ», ПАО «Группа ГАЗ» выявлены общие позиции функционирования финансового механизма (государственная поддержка, высокая доля на рынке) и специфические реакции на влияние экзогенных и эндогенных

information-disclosure/annual-report (дата обращения: 15.02.2021).

³ ПАО «ГАЗ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/5200000046_pao-gaz (дата обращения: 15.02.2021).

факторов (сложности оптимизации организационной структуры и управления, ограничения инновационной активности, сдержанность сегментации рынка по платежеспособности потребителей).

3. Прикладная интерпретация и иллюстрация полученных результатов исследования

Для формирования эффективных финансовых механизмов повышения стоимости обратимся к концепции целевой имплементации или вмененных механизмов субъектно-объектного повышения эффективности на основе практических мер для нейтрализации контрпродуктивного поведения хозяйствующих субъектов в условиях энтропии. Идея создания вмененных механизмов (*implementation mechanisms*) связана с полным раскрытием информации, поступающей от участников рынков [2]. Для моделирования финансового механизма важна контурная конструкция, которая предстает в виде системы разноуровневых финансовых отношений, триггеров влияния и технологических модераторов [6]. Стохастическая многоуровневая (контурная) модель формирования финансового механизма для выстраивания отношений описывается в таблице 3. В модели можно выделить четыре контура, которые очерчивают связи и отношения компании.

Таблица 3 – Стохастическая многоуровневая (контурная) модель формирования финансового механизма на основе выстраивания отношений

Контур модели	Участники финансовых отношений	Построение отношений	Специфика отношений	Методы
1 контур – макроуровень	Отношения компании с косвенными стейкхолдерами	Взаимодействие компании с государственными институтами, конкурентами, СМИ, общественными и благотворительными организациями	Слабое влияние руководства, подчиненное положение по отношению к законам, опосредованные связи с общественными организациями	Нормативно-правое регулирование, информационные связи и контакты
2 контур – мезоуровень	Отношения с прямыми стейкхолдерами	Взаимодействия с контактными участниками, прямо влияющими на бизнес – бизнес-партнерами, поставщиками, инвесторами, кредиторами, покупателями и контрагентами	Отношения зависят от решений менеджмента фирмы, от поведения и принимаемых решений стейкхолдерами	Акцентирование методов финансирования, применение статистической информации о финансовой устойчивости, о ценах, курсах, дивидендах
3 контур – микроуровень	Отношения со структурными подразделениями компании и группами фирм	Отношения внутри подразделений, между подразделениями, между материнской и дочерними компаниями	Отношения характеризуются достаточно высоким уровнем влияния менеджмента	Выделение субъектов управления по финансовой ответственности
4 контур – глобальный внутренний уровень	Отношения по поводу управления финансовыми отношениями внутри фирмы	Отношения руководства и менеджмента с акционерами, отношения между менеджерами и персоналом	Наивысшая степень влияния и управленческого воздействия руководства	Прямые связи на основе администрирования, стимулирования, корпоративной этики и функционала

Специфика построения модели отражает различия в отношениях между участниками процесса и управлением финансовыми отношениями относительно субъекта взаимодействия и компанией в лице управляющих по силе воздействия на них. В модели важно учесть потенциал роста инвестиций в человеческий капитал и увеличение капиталовложений в научные исследования и разработки [6]. Построение элементов финансового механизма требует связующих конструкций, распределения функций, надежного взаимодействия и устойчивости связей. Корреляция между факторами достигает 0,55–0,68 [8], потенциал увеличения стоимости за счет оптимизации финансового механизма по фазам жизненного цикла компании составляет 30–40 % [6]. Для акционерных предприятий рыночная стоимость определяется ценой акций, установленной путем взаимодействия в ходе сделки инвесторов и биржевых спекулянтов, и подлинной ценой, которая повышается по мере генерации будущих потоков и прибыли. В этой связи ожидания и будущие потоки повышают стоимость и доходность компании для акционеров и оцениваются в динамике от 35 до 55 % [10].

Структурные отличия позволяют выбрать и предложить разнообразные модели финансового механизма повышения стоимости компаний. На основе интегрального подхода можно определить финансовый механизм как совокупность прямых и обратных связей элементов системы, используемой субъектом для обеспечения функционирования, эволюции и оптимизации экономической системы с помощью формализации оптимизационной экономико-математической модели [3]. Модель показывает, что повышение конкурентоспособности компаний определяется динамикой финансовых индикаторов при таком изменении монетарных показателей, которое не оказывает отрицательного воздействия на финансовые индикаторы [8; 10].

Для повышения устойчивости нефинансовые активы должны покрываться собственным капиталом, а финансовые – заемным капиталом [4]. При формировании финансового механизма следует корректировать элементы с позиции синергии влияния факторов на стоимость компании, в связи с чем требуется уточнение источников и расширение ресурсов и дополнительного времени для корректировки негативного влияния [7]. В таблице 4 представлены потенциальные ситуативно-вариационные формы влияния финансового механизма на стоимость компании.

Таблица 4 – Ситуативно-вариационное влияние финансового механизма на стоимость компании

Ситуация	Финансовый механизм	Вариационное влияние финансового механизма на стоимость компании
1. Стагнация (застой) на незрелом рынке	Консервативный	Консервативное, ограниченное по ресурсам и отношениям, сохранение капитализации, реструктуризация накопленной задолженности
2. Сдержанное функционирование развитого рынка	Умеренно-сдержанный по элементам и факторам	Умеренное, зависимое от источников и состояния финансовых ресурсов
3. Высокие геополитические и финансово-экономические риски	Развивающийся, целевой, доминантный механизм влияния	Агрессивное влияние в плане повышения финансирования, повышения конкурентоспособности, управление заемным капиталом, кредиторской задолженностью, финансовыми рисками
4. Форс-мажорные условия и незрелые рыночные отношения	Сдержанно-целевой	Растворенное, скрытое влияние с целью сохранения ресурсов, реструктуризация задолженности, ликвидация последствий реализовавшихся рисков;
5. Недобросовестная конкуренция и селективный протекционизм при оживлении рынка	Расширенный, информационно насыщенный механизм вовлечения ресурсов в процесс управления	Умеренное, усиливающееся влияние по мере отраслевого развития, привлечение краткосрочных кредитов, управление задолженностью, отсрочка возврата кредитов, повышение скорости обслуживания задолженности
6. Динамизм связей и отношений в условиях инновационных прорывов	Инновационно-креативный, динамичный механизм поиска финансовых идей, инноваций и наращивания результатов	Гиперактивное влияние с учетом инновационной активности, расширенного финансирования за счет долгосрочного инвестирования, формирования интеллектуального капитала и когнитивного управления деятельностью

Вариационно-ситуационное влияние финансовых механизмов на повышение стоимости компании может проявляться в умеренной, сдержанной, консервативной и агрессивной форме, изменяя силу и направленность воздействия на стоимость в результате подвижности состояния рыночной среды, инновационной активности, компетентности менеджмента и финансовой политики компаний.

Заключение

Для компаний автопрома в условиях перманентных рисков и кризисов необходим инновационный подход к управлению, полностью меняющий систему отношений, финансовую политику и финансовые механизмы повышения стоимости. В моделировании поэлементного состава финансовых механизмов повышения стоимости компании (директивных, структурных, мобилизационных, ресурсных) использованы контурные, имитационные, информационные, иерархические и сигнальные модели.

Включение в расширенный финансовый механизм активизирующих триггеров и технологических модераторов позволит повысить уровень адаптивности элементов и степень влияния на стоимость компании. Стохастические модели отражают условия и затраты на формирование самого финансового механизма

и результативность процесса в зависимости от условий, факторов и поставленных целей. Корреляция затрат и результатов влияния достигает 0,687–0,782 и демонстрирует маргинальный запас прочности компании.

Список литературы

1. Андреева Л.Ю., Грушина С.А. Финансовое моделирование механизма управления устойчивым развитием корпоративных структур // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2019. – № 1 (104). – С. 28–32.
2. Боввен Т. Управление стоимостью капитала компании // Хроноэкономика. – 2019. – № 2 (15). – С. 49–52.
3. Гали А.И. Ценностно-ориентированное управление: эволюция концепции // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2020. – № 1 (151). – С. 70–73.
4. Демурчев А.А., Игонин В.В. Методы управления финансовой устойчивостью // В центре экономики. – 2020. – № 2. – С. 29–35.
5. Евсеева С.А., Слабкова А.И. Содержательный анализ методов оценки вклада инновационного проекта в стоимость компании // Инновационное развитие экономики. – 2019. – № 3 (51). – С. 16–27.
6. Жуков П.Е. Влияние финансовых рисков и денежных потоков на стоимость компании. Метод стохастических факторов риска для анализа стоимости компании: монография. – М.: Русайнс, 2020. – 184 с.
7. Иванов А.В. Дивидендная политика компании и ее влияние на рыночную стоимость компании // Символ науки. – 2020. – № 6. – С. 58–60.
8. Ивашковская И.В., Скворцова И.В. Органический рост или покупка бизнесов? Сравнительный анализ компаний с развивающихся и развитых рынков // Стратегические финансовые решения компаний на развивающихся рынках капитала: монография / под общ. ред. И.В. Ивашковской. – М.: КноРус, 2019. – Гл. 7. – С. 183–200.
9. Казанцева С.А. Модель управления стоимостью предприятия в зависимости от этапов его жизненного цикла // Роль финансов и учёта в развитии финансовой системы: материалы международной очно-заочной научно-практической конференции. – Ижевск, 2018. – С. 125–132.
10. Стародумова Ю.А. Влияние факторов корпоративного управления на стоимость акций компании // Наука, образование и культура. – 2020. – № 4 (48). – С. 25–27.

References

1. Andreeva L.Yu., Grushina S.A. Finansovoe modelirovanie mekhanizma upravleniya ustojchivym razvitiem korporativnyh struktur // Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. – 2019. – № 1 (104). – S. 28–32.
2. Bovven T. Upravlenie stoimost'yu kapitala kompanii // Hronoekonomika. – 2019. – № 2 (15). – S. 49–52.
3. Gali A.I. Cennostno-orientirovannoe upravlenie: evolyuciya koncepcii // Ekonomika i upravlenie: nauchno-prakticheskij zhurnal. – 2020. – № 1 (151). – S. 70–73.
4. Demurchev A.A., Igonin V.V. Metody upravleniya finansovoj ustojchivost'yu // V centre ekonomiki. – 2020. – № 2. – S. 29–35.
5. Evseeva S.A., Slabkova A.I. Soderzhatel'nyj analiz metodov ocenki vklada innovacionnogo proekta v stoimost' kompanii // Innovacionnoe razvitie ekonomiki. – 2019. – № 3 (51). – S. 16–27.
6. Zhukov P.E. Vliyanie finansovyh riskov i denezhnyh potokov na stoimost' kompanii. Metod stohasticheskikh faktorov riska dlya analiza stoimosti kompanii: monografiya. – M.: Rusajns, 2020. – 184 s.
7. Ivanov A.V. Dividendnaya politika kompanii i ee vliyanie na rynochnuyu stoimost' kompanii // Simvol nauki. – 2020. – № 6. – S. 58–60.
8. Ivashkovskaya I.V., Skvorcova I.V. Organicheskij rost ili pokupka biznesov? Sravnitel'nyj analiz kompanij s razvivayushchihsya i razvityh rynkov // Strategicheskie finansovye resheniya kompanij na razvivayushchihsya rynkah kapitala: monografiya / pod obshch. red. I.V. Ivashkovskoj. – M.: KnoRus, 2019. – Gl. 7. – S. 183–200.
9. Kazanceva S.A. Model' upravleniya stoimost'yu predpriyatiya v zavisimosti ot etapov ego zhiznennogo cikla // Rol' finansov i uchyota v razvitii finansovoj sistemy: materialy mezhdunarodnoj ochno-zaochnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – Izhevsk, 2018. – S. 125–132.
10. Starodumova Yu.A. Vliyanie faktorov korporativnogo upravleniya na stoimost' akcij kompanii // Nauka, obrazovanie i kul'tura. – 2020. – № 4 (48). – S. 25–27.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРУПНОГО ГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ВОЛОГДЫ)¹

Соколова Ольга Алексеевна,

программист,

e-mail: sokolov.olia@yandex.ru,

Вологодский научный центр Российской академии наук, г. Вологда

Для принятия важных стратегических и управленческих решений важна полная и достоверная информация о тенденциях развития муниципалитета. Целью данной статьи является определение проблем и перспектив социально-экономического развития крупного города на основе анализа основных показателей. В качестве объекта анализа в исследовании выбрано муниципальное образование – город Вологда. Информационной базой послужили труды российских ученых и данные Росстата. В работе рассмотрены основные показатели, характеризующие рынок труда, демографическое развитие, объем промышленного производства, уровень инвестиций и заработной платы. Выявлены проблемы, сдерживающие развитие муниципалитета, заключающиеся в неудовлетворительной демографической ситуации, износе инженерной и коммунальной инфраструктуры, недостаточном уровне благоустройства города. Определены возможности по устранению вероятных рисков при реализации стратегических приоритетов развития города. Материалы исследования могут быть использованы региональными и муниципальными органами власти, а также представлять практический интерес для исследователей, занимающихся данной проблематикой.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, город Вологда, муниципальное образование, экономика, крупный город, стратегия, показатели развития

PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF A LARGE CITY (ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF VOLOGDA)

Sokolova O. A.,

programmer,

e-mail: sokolov.olia@yandex.ru,

Vologda scientific center of the Russian Academy of Sciences, Vologda

To make important strategic and managerial decisions, it is important to have complete and reliable information about the development trends of the municipality. The purpose of this article is to determine the problems and prospects of socio-economic development of a large city based on the analysis of the main indicators. As the object of analysis in the study, the municipal formation – the city of Vologda was chosen. The information base was the works of Russian scientists and Rosstat data. The paper considers the main indicators that characterize the labor market, demographic development, the volume of industrial production, the level of investment and wages. The problems hindering the development of the municipality are identified, which consist in the unsatisfactory demographic situation, the deterioration of engineering and municipal infrastructure, and the insufficient level of improvement of the city. The possibilities for eliminating possible risks in the implementation of the strategic

¹ Статья подготовлена в соответствии с государственным заданием для ФГБУН ВолНЦ РАН по теме НИР № 0168-2019-0005 «Исследование факторов и методов устойчивого развития территориальных систем в изменяющихся мировых геополитических и геоэкономических условиях».

priorities of the city development are identified. The research materials can be used by regional and municipal authorities, as well as be of practical interest to researchers dealing with this issue.

Keywords: socio-economic development, city of Vologda, municipal, education, economy, largest city, the strategy, development indicators

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-30-37

Введение

Крупные города играют важнейшую роль в социально-экономическом развитии страны. В них сосредоточена значительная часть промышленных предприятий, научных и проектных организаций, высших и средних учебных заведений, медицинских учреждений, объектов инженерной инфраструктуры. Современное развитие города обусловлено влиянием множества самых разнообразных факторов: экономических, экологических, демографических, социальных, политических, исторических, технических и т.д. Их противоречивое воздействие в значительной степени определяет существующие проблемы социально-экономического развития [8].

Одной из главных задач органов власти является обеспечение устойчивых темпов развития муниципалитета. Это создаст благоприятные условия для привлечения финансовых и трудовых ресурсов на территорию муниципального образования [9]. Значимость крупных городов в развитии регионов требует более пристального внимания к протекающим в них социально-экономическим процессам. Таким образом, целью данного исследования является определение проблем и перспектив социально-экономического развития города на основе анализа основных показателей. Для ее достижения требуется решить следующие задачи:

- на основе данных муниципальной статистики провести анализ показателей, характеризующих социально-экономическое положение города;
- выявить тенденции и ключевые проблемы в развитии территории;
- определить перспективы развития г. Вологды с учетом проведенного анализа, которые могли бы способствовать нивелированию негативных тенденций.

Оценка состояния экономики города базируется на использовании индикаторов, отражающих сложившуюся социально-экономическую ситуацию с учетом наличия данных официальной статистики. В то же время следует отметить, что, несмотря на то, что в последнее время Росстатом проведена работа по расширению перечня показателей, статистическая информация в разрезе муниципалитетов отличается неполнотой, что ограничивает возможности исследования [4].

Учеными указывается, что при проведении анализа для нейтрализации воздействия стоимостного, объемного, качественного и структурного факторов следует осуществлять пересчет стоимостных показателей из фактических в сопоставимые [5]. В связи с этим для повышения точности исследования сравнение индикаторов социально-экономического развития проведено в ценах 2019 года.

Выбор периода исследования с 2005 по 2019 год обусловлен тем, что с 2006 года в стране началась активная реализация крупнейших национальных проектов («Здоровье», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Образование» и «Развитие агропромышленного комплекса (АПК)»), направленных на повышение качества жизни ее граждан.

Анализ социально-экономического состояния

Анализ экономического состояния г. Вологды включает показатели, характеризующие состояние экономической (объем промышленного производства, инвестиций, оборот розничной торговли) и социальной (уровень безработицы, численность населения, миграционный прирост и размер среднемесячной заработной платы) сфер.

Важнейшей частью хозяйственного комплекса города является промышленный сектор. Его основная роль состоит в обеспечении жизнедеятельности всех отраслей экономики. По состоянию на 2019 год, основу промышленного комплекса г. Вологды составляли 1509 промышленных предприя-

тий, из которых большая часть (87 %) представлена организациями обрабатывающих производств². За 2019 год объем отгруженной продукции в промышленности города достиг 74,9 млрд руб., что выше уровня 2005 года на 21,2 п.п. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика объема отгруженной продукции в г. Вологде за 2005–2019 гг., млрд руб. (в сопоставимых ценах) (составлено автором по данным Вологдастата)

Следует отметить, что спад производства, отмеченный в 2009 и 2015 годах, выразившийся в сокращении объема промышленного производства, вызван волнами мирового экономического кризиса.

Динамика промышленного производства в значительной мере зависит от уровня инвестиций, которые являются долгосрочными вложениями в экономические объекты и проекты, предназначенные для обеспечения производства экономических ресурсов в будущем. Инвестиции в основной капитал позволяют создавать новые компании, а уже существующим предприятиям получать возможность расширять и модернизировать свои производства и осуществлять их разнообразие благодаря освоению новых сфер бизнеса [7]. Динамика объема инвестиционных вложений в основной капитал за период 2005–2019 годов представлена на рисунке 2.

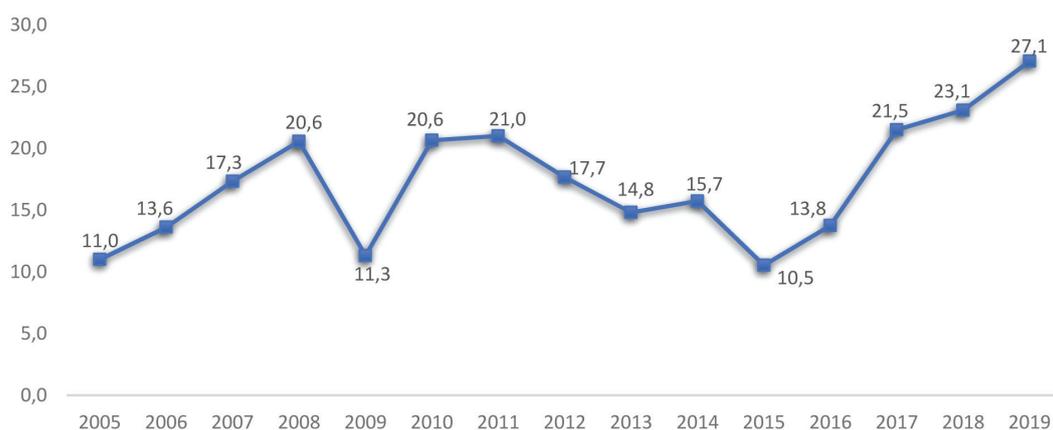


Рисунок 2 – Динамика инвестиций в основной капитал г. Вологды за 2005–2019 гг., млрд руб. (в сопоставимых ценах) (составлено автором по данным Вологдастата)

На указанном временном интервале можно отметить положительную динамику показателя, особенно за последние 4 года. Так, с 2005 по 2019 год он вырос на 14,7 п.п., что свидетельствует об инве-

² Сводный доклад Вологодской области о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов по итогам 2019 года [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vologda-oblast.ru/upload/iblock/3d9.pdf> (дата обращения: 14.01.2021).

стиционной привлекательности города. На территории муниципалитета активно реализуются инвестиционные проекты таких крупнейших предприятий, как «Нестле», оптико-механического и подшипникового заводов, учебно-опытного молочного завода имени Верещагина, «Вологодское мороженое».

Потребительский рынок товаров и услуг города характеризует такой показатель, как оборот розничной торговли. Он представляет собой выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве. Данный показатель рассмотрен в сопоставимых ценах 2019 года на душу населения (рисунок 3). На протяжении всего исследуемого периода зафиксирован его устойчивый рост. Заметим, что значения данного индикатора в г. Вологде выше, чем в г. Череповце и регионе в целом. В то же время за период с 2012 по 2019 год отмечено замедление темпов роста оборота общественного питания.

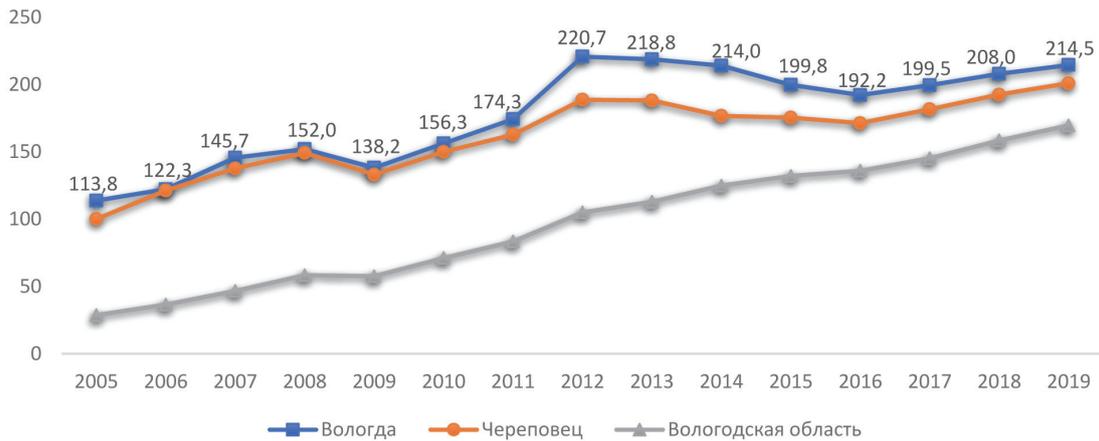


Рисунок 3 – Динамика оборота розничной торговли на душу населения, тыс. руб. (в сопоставимых ценах) (составлено автором по данным Вологдастата)

Одним из индикаторов, по которому можно судить об успешном развитии муниципалитета, является динамика численности его жителей (рисунок 4), особенно трудоспособного возраста, т.к. именно они создают экономическую платформу для развития территории.



Рисунок 4 – Темпы роста численности постоянного населения, в % (составлено автором по данным Вологдастата)

Анализируя демографическую ситуацию в г. Вологде, можно заметить, что темпы роста численности его жителей увеличивались до 2017 года, после которого следует затяжной спад на 0,7 % (2354 человека). Следует отметить, что схожая ситуация наблюдается и в Череповце, где население за последние 3 года уменьшилось на 3136 человек. По данным статистики, на протяжении всего исследуемого

периода в Вологодской области в целом зафиксировано снижение численности постоянного населения. В 2019 году показатель достиг минимального значения – 1,167 млн человек³.

Рассмотрим причины сокращения числа жителей г. Вологды. Численность населения любой территории формируется за счет процессов естественного и миграционного движения. Проанализируем показатели рождаемости и смертности в г. Вологде.

На рисунке 5 можно заметить, что, начиная с 2011 года, наблюдается естественный прирост населения, из чего следует, что число родившихся превосходит число умерших людей. Самые высокие значения показателя отмечены в 2015 и 2016 годах, что объясняется введением мер социальной поддержки для многодетных семей. Затем данный показатель начинает стремительно убывать и к 2019 году показатели рождаемости и смертности уравниваются друг друга. Эксперты объясняют такую динамику сокращением числа женщин репродуктивного возраста [2].

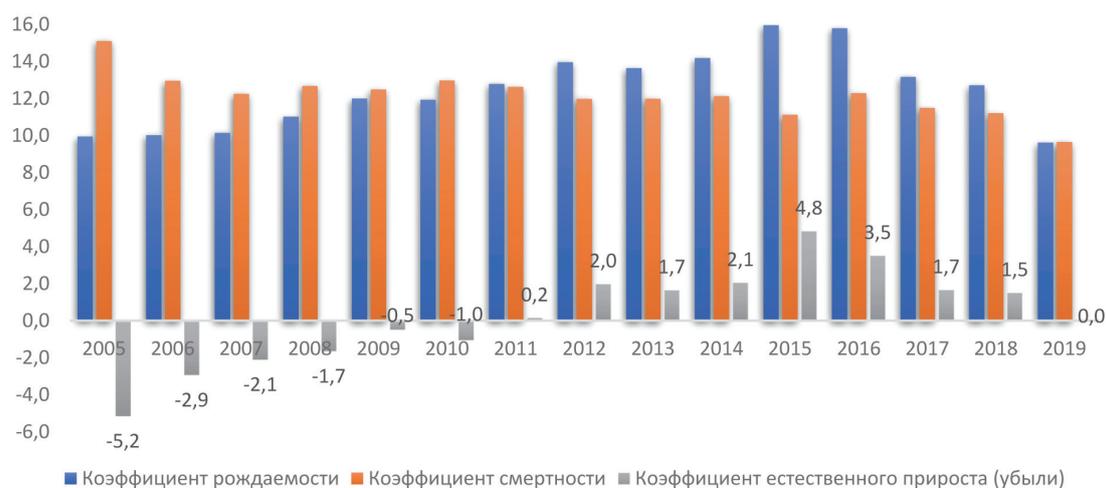


Рисунок 5 – Динамика коэффициентов рождаемости и смертности в г. Вологде (составлено автором по данным Вологдастата)

Миграционная подвижность населения – еще один фактор, влияющий на динамику демографических процессов в городе. Причины, заставляющие людей перемещаться из одного места в другое, могут быть самыми разными. Чаще всего это желание повысить уровень жизни, сделать ее более комфортной, увеличить уровень своих доходов. Рассмотрим динамику миграционных процессов г. Вологды. Согласно данным Росстата, с 2014 года наблюдается резкий отток населения из областной столицы. В 2019 году отмечена самая большая миграционная убыль (–1195). Такая ситуация сложилась в связи с тем, что Вологда не может предоставить широкий спектр тех возможностей по трудоустройству, образованию, уровню доходов, которые могут обеспечить такие крупнейшие центры, как Санкт-Петербург, Москва и их агломерации.

Уровень безработицы – один из ключевых индикаторов, который непосредственно отражает текущее состояние экономики города. Его чрезмерное увеличение может привести к снижению доходов населения и организаций, вызвав спад экономики. Согласно данным Росстата, в 2009 и 2015 годах в Вологде отмечен значительный прирост безработицы, который пришелся на годы мировой экономической нестабильности. В этот период органами власти были предприняты усилия для стабилизации ситуации: организация общественных работ для безработных граждан, выдача кредитов для открытия предпринимательского дела, открытие курсов по переквалификации работников и т.д. В результате принятых мер численность безработного населения удалось сократить.

Сосредоточимся на показателе, характеризующем уровень жизни населения. Его оценка важна при выборе направлений и приоритетов социальной политики города. Следует отметить, что уровень жизни населения зависит от множества причин, начиная от географических факторов и заканчивая со-

³ Данные Вологдастата.

циально-экономической и экологической ситуацией. На него в той или иной степени может влиять и демографическая ситуация, и жилищно-бытовые и производственные условия, объем и качество потребительских товаров [3]. Одним из показателей, отражающих уровень дохода населения, является размер среднемесячной начисленной заработной платы, динамика которой представлена на рисунке 6.

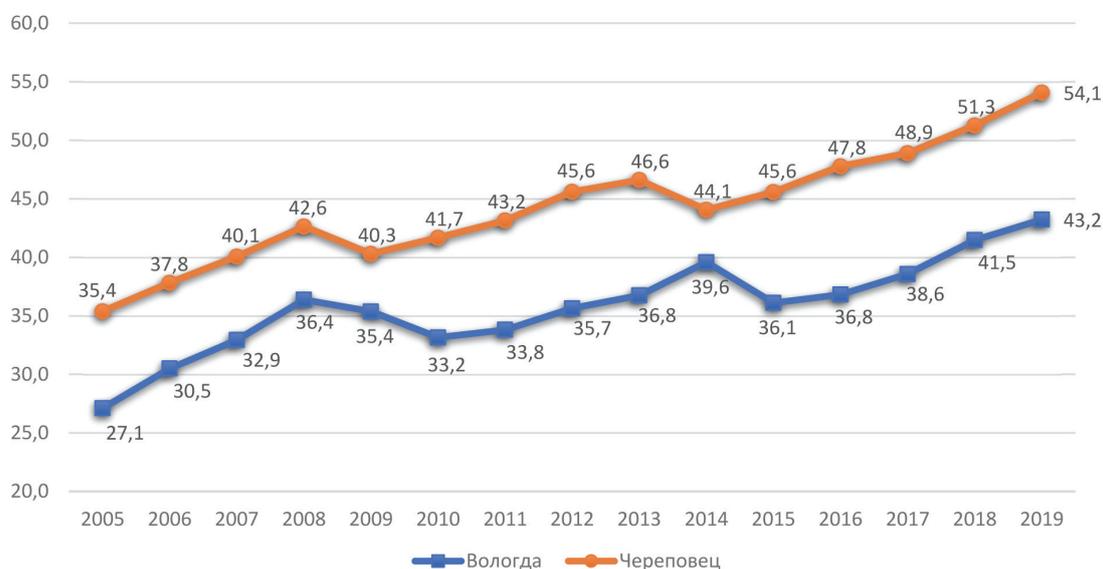


Рисунок 6 – Среднемесячная заработная плата, тыс. руб. (в сопоставимых ценах)
(составлено автором по данным Вологдастата)

Анализируя информацию, представленную на рисунке, можно заметить рост оплаты труда работников на протяжении всего рассматриваемого периода. В г. Вологде и области динамика показателя схожа. Его рост, по сравнению с 2005 годом, составляет 37 и 42 процентных пункта соответственно. Иная ситуация наблюдается в г. Череповце, где уровень среднемесячной заработной платы на порядок выше. Эта разница объясняется расположением на территории г. Череповца крупнейших металлургических и химических предприятий – ПАО «Северсталь» и «Фосагро». По данным аналитиков, в 2019 году этот город занял 13-е место в рейтинге 20 российских городов с самой высокой заработной платой⁴.

Вместе с тем, проблем в городе гораздо больше. Обобщение работ ученых [1; 3; 6; 9] позволило выявить следующие социально-экономические трудности, которые не были затронуты в анализе: неудовлетворительное состояние транспортной и логистической систем; недостаточное использование потенциала жилищного строительства; износ инженерной и коммунальной инфраструктуры; дефицит высокооплачиваемых рабочих мест; дифференциация горожан по уровню доходов; снижение числа вологжан в трудоспособном возрасте; невысокий уровень предпринимательской инициативы; недостаточная доступность и качество медицинской помощи; низкое качество питьевой воды.

Определение перспектив развития крупного города

Основным стратегическим документом муниципалитета является Стратегия социально-экономического развития муниципального образования «Город Вологда» на период до 2030 года⁵. Согласно этому документу, развитие города планируется осуществлять в рамках трех приоритетных направлений:

⁴ Рейтинг российских городов по уровню зарплат – 2019 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ria.ru/20191007/1559447334.html> (дата обращения: 17.01.2021).

⁵ Стратегия социально-экономического развития города Вологды на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vologda-portal.ru/upload/iblock/797/PROEKT-Strategiya-2030-Obshchestvennye-obsuzhdeniya.pdf> (дата обращения: 17.01.2021).

– «Вологда – город для гармоничной жизни», предполагающий развитие городского пространства для жизни, обеспечивающего прирост численности населения за счет проведения активной демографической политики, улучшение здоровья вологжан, обеспечение безопасности и т.д.

– «Вологда – город для энергичных людей», предусматривающий создание условий, при которых человек востребован и успешно развивается, реализуя свой личностный и трудовой потенциал.

– «Вологда – столица Вологодской области», направленный на создание условий для развития инфраструктуры, продуманного дизайна городской среды, хорошей экологии, эффективной работы местных органов власти.

Реализация выделенных приоритетов осуществляется в рамках выполнения 18 стратегических инициатив. По каждому направлению на основе проведенного анализа социально-экономического развития и стратегических документов города определим риски и возможности для реализации стратегических приоритетов (таблица 1).

Таблица 1 – Риски и возможности стратегических приоритетов развития города Вологды

Риски реализации стратегических приоритетов	Возможности для реализации стратегических приоритетов
<ul style="list-style-type: none"> – Снижение численности постоянного населения; – сокращение рождаемости; – миграционная убыль населения; – невысокое качество медицинского обслуживания; – износ инженерной и коммунальной инфраструктуры; – неудовлетворительное качество питьевой воды; – низкое качество дорожного покрытия; – недостаточный уровень благоустройства города; – слабый уровень развития инфраструктуры города 	<ul style="list-style-type: none"> – Развитие социальной и инженерной инфраструктуры; – создание новых рабочих мест; – разработка дополнительных мер для стимулирования рождаемости; – улучшение экологической обстановки; – создание благоприятной среды для инвестирования в экономику города; – повышение качества медицинского обслуживания; – привлечение инвесторов, заинтересованных в развитии города; – развитие малого и среднего бизнеса; – наращивание и максимальное использование интеллектуального потенциала населения города; – реконструкция коммунальной инфраструктуры; – ремонт дорожного покрытия в городе; – реализация проектов по улучшению городской среды

Источник: составлено автором.

Выявленные возможности позволяют учесть негативные влияния рисков при реализации стратегических приоритетов.

Заключение

Таким образом, в ходе проведенного анализа определено, что основные проблемы города Вологды связаны с неудовлетворительным качеством инженерной и коммунальной инфраструктуры, невысоким качеством дорожного покрытия и системы здравоохранения. Все это негативно сказывается на развитии города и требует от органов власти быстрого реагирования.

К числу острейших проблем города относится неудовлетворительная демографическая ситуация в результате снижения естественного и миграционного прироста. При сохранении текущих тенденций миграции и воспроизводства населения появляется угроза еще более стремительного сокращения численности населения муниципального образования, что требует от органов власти реализации политики, направленной на обеспечение равных условий для реализации человеческого потенциала и создание необходимых условий для жизни в муниципалитете, а также принятия мер, направленных на увеличение рождаемости.

Следует отметить и положительную динамику некоторых показателей. В соответствии с трендами в Вологде демонстрируют уверенный рост индикаторы, характеризующие инвестиции в основной капитал, оборот розничной торговли, среднемесячную заработную плату. Все эти показатели информируют об улучшении качества жизни вологжан.

В ходе исследования были выделены возможности для реализации стратегических приоритетов, среди которых разработка дополнительных мер для стимулирования рождаемости, создание благоприятной среды для инвестирования в экономику города, реализация проектов по улучшению городской

среды, повышение качества медицинского обслуживания, создание новых рабочих мест и др. При этом при реализации стратегических приоритетов развития необходимо учитывать влияние негативных тенденций, которые были выявлены в данном анализе. Полученные результаты исследования могут быть использованы при совершенствовании социально-экономической политики, разработке мероприятий, направленных на обеспечение развития муниципалитета.

Список литературы

1. Бухвальд Е.М., Ворошилов Н.В. Актуальные вопросы развития муниципальных образований и реформирования института местного самоуправления // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2018. – Т. 11, № 1. – С. 132–147. – DOI: 10.15838/esc/2018.1.55.9.
2. Доброхлеб В.Г., Сигарева Е.П. Демографический потенциал Вологодской области // Проблемы развития территории. – 2019. – № 4 (102). – С. 118–131. – DOI: 10.15838/ptd.2019.4.102.7.
3. Кожевников С.А. Условия проживания населения г. Вологды в оценках жителей областного центра // Вопросы территориального развития. – 2018. – № 2 (42). – DOI: 10.15838/tdi.2018.2.42.3.
4. Крупин А.И., Попова Т.К. Основы сравнительного анализа муниципальных образований // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2011. – № 2 (17). – С. 180–187.
5. Морощкина М.В. Территориальная дифференциация доходов с поправкой на инфляцию // Актуальные проблемы экономики и права. – 2017. – № 2. – С. 48–66.
6. Секушина И.А., Кожевников С.А. Проблемы повышения комфортности проживания населения крупного города (на материалах г. Вологды и г. Череповца) // Проблемы развития территории. – 2018. – № 6 (98). – С. 42–63. – DOI: 10.15838/ptd.2018.6.98.3.
7. Сидунова Г.И., Земскова Н.П. Управление инвестициями на уровне муниципального образования // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2008. – № 3 (27). – С. 92–96.
8. Социально-экономические проблемы локальных территорий: монография / Т.В. Ускова, Н.В. Ворошилов, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 196 с.
9. Ускова Т.В. История и перспективы исследований проблем муниципального управления в ВолНЦ РАН // Проблемы развития территории. – 2020. – № 5 (109). – С. 7–20. – DOI: 10.15838/ptd.2020.5.109.1.

References

1. Buhval'd E.M., Voroshilov N.V. Aktual'nye voprosy razvitiya municipal'nyh obrazovaniy i reformirovaniya instituta mestnogo samoupravleniya // Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. – 2018. – Т. 11, № 1. – S. 132–147. – DOI: 10.15838/esc/2018.1.55.9.
2. Dobrokhleb V.G., Sigareva E.P. Demograficheskij potencial Vologodskoj oblasti // Problemy razvitiya territorii. – 2019. – № 4 (102). – S. 118–131. – DOI: 10.15838/ptd.2019.4.102.7.
3. Kozhevnikov S.A. Usloviya prozhivaniya naseleniya g. Vologdy v ocenках zhitelej oblastnogo centra // Voprosy territorial'nogo razvitiya. – 2018. – № 2 (42). – DOI: 10.15838/tdi.2018.2.42.3.
4. Krupin A.I., Popova T.K. Osnovy sravnitel'nogo analiza municipal'nyh obrazovaniy // Mnogourovnevoe obshchestvennoe vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki. – 2011. – № 2 (17). – S. 180–187.
5. Moroshkina M.V. Territorial'naya differenciaciya dohodov s popravkoj na inflyaciyu // Aktual'nye problemy ekonomiki i prava. – 2017. – № 2. – С. 48–66.
6. Sekushina I.A., Kozhevnikov S.A. Problemy povysheniya komfortnosti prozhivaniya naseleniya krupnogo goroda (na materialah g. Vologdy i g. Cherepovca) // Problemy razvitiya territorii. – 2018. – № 6 (98). – S. 42–63. – DOI: 10.15838/ptd.2018.6.98.3.
7. Sidunova G.I., Zemskova N.P. Upravlenie investiciyami na urovne municipal'nogo obrazovaniya // Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. – 2008. – № 3 (27). – S. 92–96.
8. Social'no-ekonomicheskie problemy lokal'nyh territorij: monografiya / T.V. Uskova, N.V. Voroshilov, E.A. Gutnikova, S.A. Kozhevnikov. – Vologda: ISERT RAN, 2013. – 196 s.
9. Uskova T.V. Istoriya i perspektivy issledovanij problem municipal'nogo upravleniya v VolNC RAN // Problemy razvitiya territorii. – 2020. – № 5 (109). – S. 7–20. – DOI: 10.15838/ptd.2020.5.109.1.

СОСТОЯНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Гравшина Ирина Николаевна,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов,
e-mail: nemograf@mail.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани,

Денисова Наталья Ивановна,

канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и финансов,
e-mail: dezar@mail.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани

В условиях пандемии малый бизнес пострадал больше других и понес основные потери, которые проявились в сокращении численности персонала, снижении оборотов продаж, выручки, снижении платежеспособности субъектов. Все это привело к сокращению числа субъектов малого бизнеса. Роль малого предпринимательства в российской экономике и проблемы его развития в условиях пандемии определили рассматриваемую тему. В статье представлена динамика основных показателей развития малого предпринимательства Рязанской области за ряд предыдущих лет. В авторской классификации представлена система внешних факторов, определивших развитие бизнеса в последние несколько лет. В статье представлены данные из разных источников, что позволило авторам объективно оценить тенденции развития малого бизнеса в регионе. Дана структурная оценка малого бизнеса региона в контексте перечня пострадавших от пандемии отраслей. Дана оценка некоторых показателей за первую половину 2020 года. В статье представлено изменение отраслевой структуры малого бизнеса и значение этого изменения для экономики. Определен ряд ключевых проблем малого бизнеса. Обозначена роль государства в поддержке предпринимательства в период пандемии, определены формы и виды этой поддержки. Подробно рассмотрена имущественная поддержка бизнеса. Ключевой особенностью статьи является группировка малого бизнеса по форматам осуществления деятельности, акцент на адаптацию к новым условиям хозяйствования. В статье подчеркивается значение цифровизации экономики, усиливающееся в новых условиях.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, индивидуальный предприниматель, пандемия, государственная поддержка

STATE OF SMALL BUSINESS IN THE RYAZAN REGION IN THE PANDEMIC

Gravshina I.N.,

candidate of economic sciences, associate professor, associate professor of the department
of economy and finance,
e-mail: nemograf@mail.ru,
Moscow Witte University, a branch in the city of Ryazan

Denisova N.I.,

candidate of economic sciences, head the department of economy and finance,
e-mail: dezar@mail.ru,
Moscow Witte University, a branch in the city of Ryazan

In the pandemic, small businesses suffered more than others and suffered the main losses, which were manifested in a reduction in the number of personnel, a decrease in sales turnover, revenue, a decrease in the solvency of

entities. All this led to a reduction in the number of small businesses. The role of small business in the Russian economy and the problems of its development in the context of the pandemic determined the topic under consideration. The article presents the dynamics of the main indicators of the development of small business of the Ryazan region for a number of previous years. The author's classification presents a system of external factors that have determined the development of the business in the past few years. The article presents data from various sources, which allowed the authors to objectively assess the development trends of small businesses in the region. A structural assessment of the region's small businesses in the context of the list of pandemic-affected industries was given. An estimate of some indicators for the first half of 2020 is given. The article presents a change in the industry structure of small businesses and the importance of this change for the economy. A number of key small business issues have been identified. The role of the state in supporting entrepreneurship during the pandemic is outlined, the forms and types of this support are determined. Property support of the business is discussed in detail. The key feature of the article is the grouping of small businesses by the format of activities, the emphasis on adaptation to new business conditions. The article emphasizes the importance of digitalization of the economy, increasing in the new conditions.

Keywords: business, small business, individual entrepreneur, pandemic, state support

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-38-44

Введение

Значимая роль малого предпринимательства признана на всех уровнях власти, в том числе и международным сообществом. Его развитию способствуют меры проводимой государственной политики. Однако возникают обстоятельства, которые приводят к формированию негативных факторов для развития бизнеса.

В условиях пандемии произошло временное ограничение свободного перемещения граждан, которое способствовало сокращению спроса. С другой стороны, на сжатие спроса повлияло падение доходов населения. Для малых предприятий этот фактор является значимым, поскольку у них отсутствует финансовая подушка безопасности. И в силу ограниченных финансовых возможностей и небольших масштабов падение спроса, повлекшее за собой снижение выручки, ухудшило финансовое положение многих субъектов малого предпринимательства. Новые экономические условия оказали воздействия разной силы на различные сферы малого бизнеса, поскольку отраслевые особенности в этом случае имели определяющее значение [1].

Постановка задачи исследования

Продолжается вторая волна новой коронавирусной инфекции, которая усугубляет кризисные проявления в экономике, приводит к формированию новых тенденций в ведении бизнеса. Малое предпринимательство, как наиболее подверженное влиянию кризисных явлений, должно научиться прогнозировать возможные риски и принимать решения на опережение потенциальных негативных последствий. Поэтому так важно оценить степень влияния пандемийной экономики на сферу малого предпринимательства в регионе. Для этого необходимо изучить тенденции развития малого бизнеса в предыдущие периоды, сравнить с новыми тенденциями прошедшего года, обобщить накопленный опыт и выявить характерные для предпринимательства проблемы, вызванные новыми экономическими условиями.

Основные показатели развития малого предпринимательства

Малое предпринимательство в Рязанской области функционирует в условиях государственной поддержки, при этом динамика основных показателей числа малых предприятий неутешительная (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика основных показателей малого бизнеса в Рязанской области

Наименование показателя	Период исследования			Отклонение
	2017 год	2018 год	2019 год	
Число предприятий	18 758	17 588	16 847	-1911
Средняя численность, чел.	85 770	92 062	83 943	-1827
Оборот, млн руб.	266 096,3	307 392,4	317 958,5	51 862,2
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	4285,7	3113,1	5928,8	1643,1

Источник: Пресс-релизы Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области (https://www.ryazan.gks.ru/smi_news).

По данным Росстата, число малых предприятий в Рязанской области за три последних года сократилось с 18 758 до 16 847 субъектов [2]. При этом оборот увеличился на 51 862,2 млн рублей и составил в 2019 году 317 958,5 млн рублей.

По предварительным оценкам, за период с января по июнь 2020 года оборот малых предприятий региона составил 75 358,6 млн руб.¹ При этом большую его часть формирует оптовая и розничная торговля.

По данным Федеральной налоговой службы, численность субъектов малого предпринимательства, находящихся в Едином реестре субъектов МСП, за три последних анализируемых периода сократилась в целом на 279 субъектов, из них 19 индивидуальных предпринимателей и 260 юридических лиц (рисунок 1).

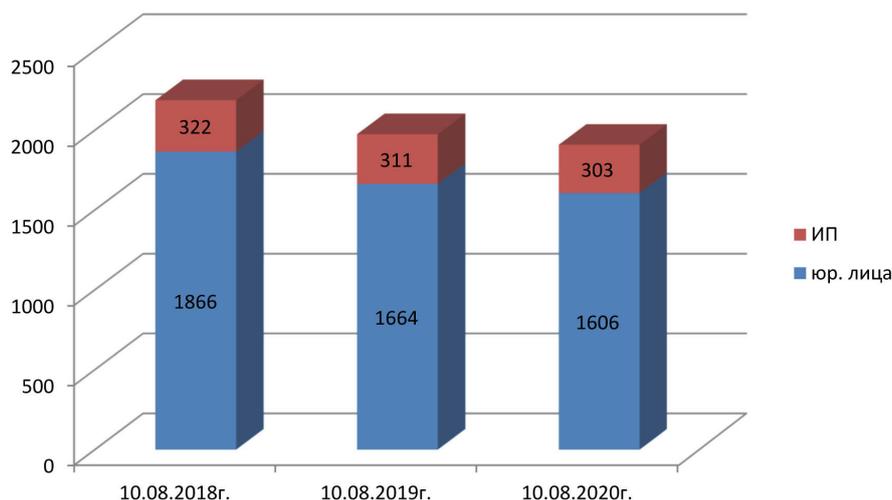


Рисунок 1 – Изменение количества субъектов малого предпринимательства в Рязанской области по реестру МСП, ед. (Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (<https://www.ofd.nalog.ru/statistics.html>))

При этом численность работников в организациях малого бизнеса, состоящих в реестре субъектов МСП, по данным ФНС, за три отчетных периода сократилась на 5355 человек в связи с ликвидацией хозяйствующих субъектов, а численность граждан, занятых у индивидуальных предпринимателей, несмотря на сокращение числа последних, увеличилась на 132 человека (рисунок 2).

Отрицательная тенденция в отношении малого предпринимательства обусловлена внешними факторами, в числе которых рыночный и институциональный фактор [6]. Первый фактор связан с падением реальных доходов населения и с вызванным этим фактом снижением покупательского спроса. Институциональный фактор проявляется в усилении налогового контроля, который направлен на повышение собираемости налогов и выражается в последние годы в активной борьбе с дроблением крупного бизнеса, в увеличении ставок отдельных видов налогов, внедрении онлайн-кассы и ужесточении финансового контроля [4].

¹ Пресс-релизы Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ryazan.gks.ru/smi_news (дата обращения: 20.02.2021).

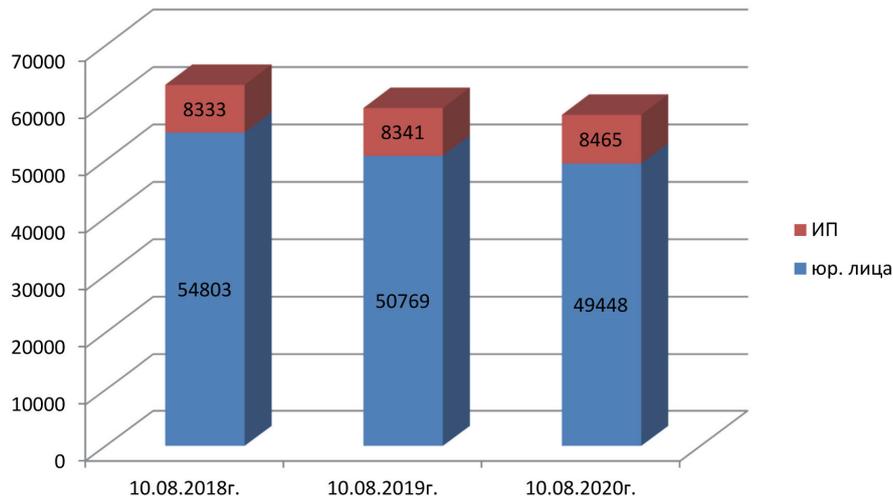


Рисунок 2 – Изменение численности работников в субъектах малого предпринимательства в Рязанской области по реестру МСП, чел. (Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (<https://www.ofd.nalog.ru/statistics.html>))

Поэтому снижение числа субъектов малого бизнеса в 2020 году нельзя однозначно связывать со сложными условиями ведения бизнеса, вызванными возникшей эпидемией, поскольку и в предыдущие годы уже прослеживалась отрицательная динамика числа малых предприятий.

Изменение отраслевой структуры оборота малого предпринимательства за последние несколько лет не происходило. По-прежнему преобладающей отраслью остается торговля. Давая структурную оценку малого предпринимательства в Рязанской области в 2019 году, следует отметить преобладание и усиление роли торговли (51,0 %), на втором месте – обрабатывающие производства (17 %), 8,01 % приходится на строительство, 10,0 % – на сельское хозяйство региона (рисунок 3).

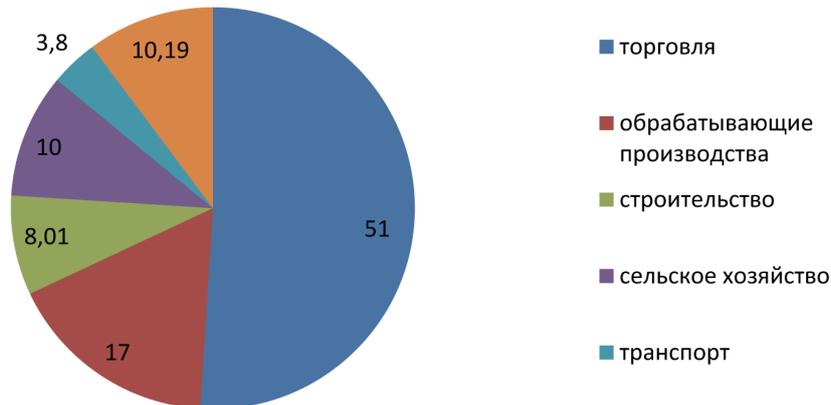


Рисунок 3 – Структура малого предпринимательства Рязанской области по отраслям деятельности в 2019 году, %

В 2020 году структура малого бизнеса продолжает меняться в сторону усиления доли торговли. Из всех перечисленных отраслей сфера торговли, транспорт отчасти отнесены к отраслям, в наибольшей степени пострадавших от распространения новой коронавирусной инфекции. Многие отрасли пострадавшими признаны не были. Однако именно на пострадавшие отрасли в совокупности приходится 11,79 % оборота малого бизнеса². Следовательно, снижение оборотов малого бизнеса возможно в части указанной доли.

² Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции: Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 г. № 434.

Меры государственной поддержки, направленные на решение проблем малого бизнеса

Малый бизнес региона и до пандемии сталкивался с трудностями, ограничивающими его деятельность [3]. Следует отметить несколько ключевых проблем, характерных для малого бизнеса региона, не связанных с пандемией:

- повышенные риски, обусловленные отсутствием гарантированного рынка сбыта;
- административные барьеры и бюрократические сложности при получении грантовой государственной поддержки;
- низкая конкурентоспособность, обусловленная недостатком финансовых ресурсов и небольшими масштабами деятельности.

Основные тенденции в развитии малого бизнеса в период пандемии в полном объеме можно будет оценить по итогам прошедшего года. Сегодня проявление кризиса максимально выражено в резком сжатии спроса, в бесконтрольном увольнении работников, а соответственно, в наращивании безработицы, резком ухудшении финансового состояния субъектов [7].

Отраслевая специфика в условиях пандемии проявилась особенно ярко, поскольку определила потенциальную возможность адаптации бизнеса к кризисным условиям [5].

Субъекты малого предпринимательства, адаптируясь к новым условиям хозяйствования, стали развивать интернет-услуги в тех сферах, для которых это применимо. В соответствии с этим малый бизнес разделился на две группы: бизнес онлайн-формата и офлайн-формата. Первая группа субъектов характерна для сферы торговли, общественного питания, грузовых перевозок [8]. Нашли адаптированные формы работы и образовательные и медицинские учреждения. Вторая группа оказалась более уязвима перед негативными эффектами от пандемии, поскольку условия хозяйствования не предполагают удаленных форм осуществления деятельности. В связи с этим второй группе субъектов требуются особые меры государственной поддержки.

Снижению возникших негативных эффектов способствовали меры государственной поддержки. Оказание поддержки предпринимательства в регионе в условиях пандемии, в соответствии с законодательными актами, осуществлялось в двух формах: имущественная и налоговая поддержка, поддержка прочего характера.

Первый вид поддержки предусматривает следующие виды³:

- предоставление отсрочек по уплате платежей по договорам рекламы, за право размещения торгового объекта, по арендным платежам с разными сроками уплаты;
- применение понижающего коэффициента назначения нестационарного торгового объекта – 0,5 при расчете величины годовой платы по договору на размещение сезонного кафе;
- предоставление льготы на 60 % в виде уменьшения налога на имущество физических лиц индивидуальным предпринимателям, включенным в Единый реестр МСП.

Прочая поддержка включала в себя консультирование субъектов малого предпринимательства по вопросам, связанным с принимаемыми мерами поддержки, информирование субъектов о принимаемых мерах на сайте администрации города.

Таким образом, государственные меры поддержки имеют точечную направленность, и дать оценку их эффективности можно будет по итогам 2020 года.

Заключение

Малое предпринимательство в экономике России пока еще занимает не самое внушительное место по его доле в ВВП, но при этом выполняет важнейшие функции, расширяя доступ потребителей к товарам и услугам, обеспечивая занятость и региональное развитие.

Подводя итоги, можно отметить отрицательную динамику развития малого предпринимательства в Рязанской области, которая проявилась в снижении числа хозяйствующих субъектов, численности работников, изменении отраслевой структуры малого бизнеса.

³ Об утверждении плана мероприятий по оказанию мер поддержки субъектам предпринимательской деятельности в городе Рязани в 2020 году: постановление администрации г. Рязани от 12.05.2020 г. № 1620.

Внешние факторы, оказывавшие отрицательное воздействие на развитие малого предпринимательства до периода пандемии, сегодня усилились под влиянием новых угроз. Основными из них стали снижение покупательского спроса, ухудшение условий деятельности, нарушение хозяйственных связей. Для поддержания предпринимательства был принят ряд государственных мер имущественного, налогового и иного характера, направленных на снижение негативных эффектов от пандемии.

Исследование показало, что происходящие в экономике изменения повлекли за собой структурные сдвиги в малом предпринимательстве в сторону наращивания онлайн-торговли, цифровизации бизнеса. Период карантина показал, насколько своевременна и неотвратима цифровизация экономики. И это относится не только к торговле, как это могло показаться на первый взгляд, но и к другим сферам. Субъекты малого предпринимательства, которые смогут внедрить интернет-формат, получают преимущества по сравнению с прочими субъектами хозяйствования, которые позволят им поддерживать платежеспособность и обеспечивать стабильность финансового состояния.

Список литературы

1. Воробьева Е.Р., Крупская А.Е. Влияние пандемии COVID-19 на предпринимательскую деятельность субъектов малого предпринимательства в России [Электронный ресурс] // Молодая наука Сибири: электронный научный журнал. – 2020. – № 4. – URL: <http://www.mnv.irkups.ru/toma/410-20> (дата обращения: 25.01.2021).
2. Гравшина И.Н., Денисова Н.И. Потенциал развития предпринимательства в Рязанской области // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2018. – № 1. – С. 81–88.
3. Земцов С.П., Бабурин В.Л. Предпринимательские экосистемы в регионах России // Региональные исследования. – 2019. – № 2. – С. 4–14.
4. Земцов С.П., Царева С.Ю. Тенденции развития сектора малых и средних предприятий в условиях пандемии и кризиса // Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. – 2020. – № 10. – С. 155–166.
5. Коновалова М.Е., Кузьмина О.Ю., Медведева Т.Ю. Развитие предпринимательства в экономике современной России // Экономические науки. – 2019. – № 5. – С. 13–17.
6. Маковецкий М.Ю. Малое и среднее предпринимательство как ключевой элемент экономического развития РФ // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2020. – № 4. – С. 66–74.
7. Образцова О.И., Ченуренко А.Ю. Политика в отношении МСП в РФ: обновление после пандемии? // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2020. – № 3. – С. 71–95.
8. Петровская А.В., Ермакова Ю.С. Малый бизнес в условиях пандемии: проблемы и пути решения // Экономика: теория и практика. – 2020. – № 2. – С. 133–138.

References

1. Vorob'eva E.R., Krupskaya A.E. Vliyanie pandemii COVID-19 na predprinimatel'skuyu deyatel'nost' sub'ektov malogo predprinimatel'stva v Rossii [Elektronnyj resurs] // Molodaya nauka Sibiri: elektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2020. – № 4. – URL: <http://www.mnv.irkups.ru/toma/410-20> (data obrashcheniya: 25.01.2021).
2. Gravshina I.N., Denisova N.I. Potencial razvitiya predprinimatel'stva v Ryazanskoj oblasti // Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie. – 2018. – № 1. – S. 81–88.
3. Zemcov S.P., Baburin V.L. Predprinimatel'skie ekosistemy v regionah Rossii // Regional'nye issledovaniya. – 2019. – № 2. – S. 4–14.
4. Zemcov S.P., Careva S.Yu. Tendencii razvitiya sektora malyh i srednih predpriyatij v usloviyah pandemii i krizisa // Monitoring ekonomicheskoy situacii v Rossii: tendencii i vyzovy social'no-ekonomicheskogo razvitiya. – 2020. – № 10. – S. 155–166.
5. Konovalova M.E., Kuz'mina O.Yu., Medvedeva T.Yu. Razvitie predprinimatel'stva v ekonomike sovremennoj Rossii // Ekonomicheskie nauki. – 2019. – № 5. – S. 13–17.
6. Makoveckij M.Yu. Maloe i srednee predprinimatel'stvo kak klyuchevoj element ekonomicheskogo razvitiya RF // Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie. – 2020. – № 4. – S. 66–74.

7. *Obrazcova O.I., Chepurenko A.Yu.* Politika v otnoshenii MSP v RF: obnovlenie posle pandemii? // *Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya.* – 2020. – № 3. – S. 71–95.

8. *Petrovskaya A.V., Ermakova Yu.S.* Malyj biznes v usloviyah pandemii: problemy i puti resheniya // *Ekonomika: teoriya i praktika.* – 2020. – № 2. – S. 133–138.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДИКИ

Вербицкая Карина Александровна,
студент факультета экономики и финансов,
e-mail: 70136775@online.muiiv.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва

В статье исследуются проблемы и вопросы оценки факторов, которые влияют на финансовые результаты деятельности компании телекоммуникационной отрасли. На примере одной из крупнейших компаний проведена оценка факторов, рассмотрены применяемые методики оценки. Проведен анализ среды косвенного и прямого воздействия с помощью исследования потребителей, поставщиков, конкурентов. По итогам анализа сделан вывод, что все основные показатели и их динамика напрямую зависят от клиентов компании, а также подвергаются изменениям от внешних факторов. В статье также определены конкурентные преимущества и стратегические возможности рынка телекоммуникационных услуг. Представлен сравнительный анализ достоинств и недостатков методик анализа финансовых результатов. Основная цель исследования заключается в определении степени влияния финансовых результатов на деятельность компаний телекоммуникационной отрасли. В ходе проведенного исследования делаются обобщающие выводы и заключение по особенностям оценки финансовых результатов.

Ключевые слова: финансовые результаты, внешняя среда, экономические показатели, финансовое состояние, методика анализа

PROBLEMS OF EVALUATION OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF COMPANIES IN THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE TECHNIQUE

Verbitskaya K.A.,
student of the faculty of economics and finance,
e-mail: 70136775@online.muiiv.ru,
Moscow Witte University, Moscow

The article examines the problems and issues of assessing the factors that affect the financial results of a telecommunications company. On the example of one of the largest companies, the assessment of factors was carried out, the applied assessment methods were considered. The analysis of the environment of indirect and direct impact is carried out using the research of consumers, suppliers, competitors. Based on the results of the analysis, it was concluded that all the main indicators and their dynamics directly depend on the company's customers, and are also subject to changes from external factors. The article also identifies the competitive advantages and strategic opportunities of the telecommunications market. A comparative analysis of the advantages and disadvantages of methods for analyzing financial results is presented. The main goal of the study is to determine the degree of influence of financial results on the activities of companies in the telecommunications industry. In the course of the study, generalizing conclusions and conclusions are drawn about the features of the assessment of financial results.

Keywords: financial results, external environment, economic indicators, financial condition, analysis technique

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-45-51

Введение

Основополагающей целью коммерческой организации выступает получение прибыли от хозяйственной деятельности, поскольку она является показателем, отражающим эффективность производственных процессов, уровень издержек. К тому же эффективность операционной, инвестиционной и финансовой деятельности также отражается в финансовых результатах [4].

Необходимым элементом в оценке эффективности принятой стратегии развития является анализ финансовых результатов, с помощью которого можно понять, насколько прибыльным является оказание компанией телекоммуникационных услуг.

Развитие российского рынка телекоммуникационных услуг связано с большим количеством компаний, функционирующих на нём, которые можно разделить на 4 типа: межрегиональные операторы, региональные операторы, виртуальные и общероссийские операторы.

Рассматривая специфические черты телекоммуникационной отрасли, можно выделить следующие:

1. Рынку характерна олигополистическая конкуренция, так как нишу общероссийских операторов занимают всего 3 крупные компании (ПАО «Вымпелком», ПАО «МТС», ПАО «МегаФон»). Поэтому можно говорить о том, что отрасль высококонцентрирована.

2. Компании, функционирующие в телекоммуникационной отрасли, имеют огромный внутренний экономический потенциал, поскольку с течением времени появляются всё более новые, усовершенствованные технические устройства, способные поддерживать передачу цифровых сигналов, а также происходит распространение контента.

3. Развитие телекоммуникационной отрасли сопряжено с ресурсным потенциалом страны: высокая величина численности населения, огромная географическая протяженность страны. При этом следует отметить, что деятельность таких компаний во многом зависит от оборудования, произведённого за рубежом [3].

1. Оценка факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности компании телекоммуникационной отрасли

Проведем анализ макросреды, или среды косвенного воздействия, выполненный по методике PEST (political, economic, social, technological), включающий 4 группы факторов на примере ПАО «Вымпелком».

Анализ среды непосредственного окружения проводится с помощью исследования потребителей, поставщиков и конкурентов [7].

Потребители. На деятельность ПАО «Вымпелком» оказывают влияние предпочтения потребителей, требования к качеству и бесперебойности оказания телекоммуникационных услуг. В то же время потребителями ПАО «Вымпелком» выступают как физические, так и юридические лица, что, безусловно, требует различных подходов к их изучению и стимулированию.

Поставщики. Поставщики также имеют большое значение в деятельности ПАО «Вымпелком». У ПАО «Вымпелком» заключены договоры с рядом производителей телекоммуникационного оборудования, что позволяет получать скидки на оборудование за большие объемы закупок.

Конкуренты. Конкуренты имеют большое значение в деятельности ПАО «Вымпелком». Среди них можно отметить «Мегафон», «Теле2», «МТС».

Результаты анализа факторов прямого воздействия внешней среды на ПАО «Вымпелком» представим в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Факторы ближнего окружения и их влияние на ПАО «Вымпелком»

Группа факторов	Фактор	Его проявление и влияние
Покупатели	Возраст	Среди физических лиц люди в возрасте от 10 до 90 лет
	Пол	Пол покупателей не оказывает существенного влияния
	Уровень образования	Уровень образования не оказывает влияния на деятельность ПАО «Вымпелком»

	Статус, социальное положение	Основную часть покупателей составляют физические лица (мобильная связь, интернет) и юридические лица (мобильная связь)
	Спрос	Замедление роста темпов доходов населения ведет к снижению объема приобретаемых услуг, в т.ч. за счет сопутствующих и дополнительных
	Платежеспособность	Снижение платежеспособного спроса ведет к снижению выручки
Поставщики	Ценовая политика	Работа напрямую с производителями телекоммуникационного оборудования, минуя посредников, позволяет снижать затраты
	Уровень качества	Контроль качества приобретаемого оборудования
	Степень удаления	ПАО «Вымпелком» ориентировано на работу с местными поставщиками кабелей, волокна для оказания услуг в области телекоммуникаций, что позволяет экономить на транспортных расходах
	Своевременность исполнения поставок	Несвоевременность поставки ведет к остановке пуска в эксплуатацию новых телекоммуникационных вышек
Конкуренты	Мегафон	
	Преимущества	Более широкая территория покрытия, качество услуг
	Ценовая политика	Среднерыночные цены
	Рынок сбыта	Территория России
	Теле2	
	Преимущества	Более узкий ассортимент услуг
	Ценовая политика	Менее гибкая ценовая политика
	Рынок сбыта	Территория России

Источник: составлено автором.

Внешняя среда имеет большое значение в деятельности ПАО «Вымпелком», самое большое влияние оказывают экономические факторы, потребители и конкуренты [8].

При условии сотрудничества ПАО «Вымпелком» и Vodafone, ПАО «Вымпелком» получает преимущественные конкурентные позиции. Данное сотрудничество будет основываться на том, что ПАО «Вымпелком» будет перенимать лучшие практики мировых компаний в сфере оказания услуг связи и телекоммуникаций. Это даст следующие преимущества:

- повышение качества абонентской базы, привлечение новых клиентов в компанию;
- развитие деятельности в сфере оказания индивидуальных услуг, т.е. персонального подхода к каждому клиенту компании;
- уменьшение объема расходов на маркетинговую деятельность по привлечению клиентов.

Таким образом, по итогам предварительного проведенного краткого анализа финансовых показателей основной деятельности ПАО «Вымпелком», констатируем факт, что все основные показатели и их динамика напрямую зависят от клиентов компании, а также подвергаются изменениям от внешних факторов – конкурентности [3].

Таблица 2 – Swot-анализ ПАО «Вымпелком»

	<p>Возможности:</p> <p>Поддержание положительного имиджа</p> <p>Внедрение новых услуг мобильного интернета</p> <p>Увеличение зоны покрытия</p> <p>Улучшение работы отдела телемаркетинга</p> <p>Улучшение качества работы сотрудников в салонах связи</p> <p>Снижение цен на взаимодополняющие товары и услуги</p>	<p>Угрозы:</p> <p>Большая конкуренция</p> <p>Возможность перевода номеров другому оператору</p> <p>Потеря лидирующей позиции среди операторов мобильной связи</p> <p>Работа конкурентов над новыми сервисами</p> <p>Недостаточное покрытие в некоторых регионах</p>
<p>Сильные стороны:</p> <p>1. Высокий спрос</p> <p>2. Качество предоставляемых услуг и продуктов</p> <p>3. Систематическое внедрение новейших услуг и технологий</p> <p>4. Бренд, т.е. компания является узнаваемой и престижной</p>	<p>1. Новые мотивации для отдела привлечения</p> <p>2. Доработка существующих услуг</p> <p>3. Разработка новых услуг и объединение с соцсетями</p> <p>4. Использование в рекламе узнаваемых людей, которым доверяют</p> <p>5. Строительство новых вышек</p>	<p>1. Разработки новых тарифов для абонентов других операторов</p> <p>2. Расширение зоны покрытия у конкурентов</p> <p>3. Действие ФЗ о сохранении телефонного номера при переходе в другую сеть</p> <p>4. Большие затраты на рекламу</p>

5. Большая зона покрытия 6. Качество работы менеджеров привлечения и обслуживания	6. Дополнительные программы обучения и повышения квалификации специалистов	5. Затраты на строительство новых вышек 6. Увеличение штата сотрудников
Слабые стороны: 1. Повышение себестоимости оказываемых услуг 2. Недостаточное число зарубежных дилеров 3. Однородность рекламы для всех сегментов потребителей 4. Большие издержки на обслуживание сети 5. Уход потребителя к конкурентам 6. Возможность перевода номера к другому оператору 7. Ограниченные вложения в разработки новых сервисов	1. Применить дифференцированный маркетинг, т.е. осваивать сразу несколько сегментов рынка 2. Постоянно следить за своим положением на рынке 3. Увеличить дилерскую сеть за рубежом, а также постепенно выходить на мировой рынок 4. Уменьшить себестоимость продукта (привлечение новых клиентов отделом телемаркетинга) 5. Борьба с конкурентами за счет разработки услуг для разных сегментов 6. Предложить лучшие среди других операторов контентные приложения и передовые услуги 7. Увеличить количество экспертных салонов связи и качество	1. Рост стоимости энергоносителей приведет к увеличению себестоимости услуг и издержек 2. Усиление конкуренции со стороны существующих фирм приведет к срочному совершенствованию сбытовой политики и увеличению дилерской сети за рубежом 3. Услуга сохранения номера требует от оператора дополнительных затрат, что приведет к увеличению издержек 4. Расширение зоны покрытия у конкурентов

Источник: составлено автором.

Для определения конкурентных преимуществ и стратегических возможностей рынка используем SWOT-анализ (таблица 2).

Сильные стороны и возможности:

1. Возможность у ПАО «Вымпелком» нарастить портфель клиентов за счет привлечения клиентов других провайдеров, благодаря известной торговой марке, хорошей репутации.
2. Развитие информационной отрасли позволяет использовать новейшую технологию беспроводного доступа.
3. Устойчивое финансовое положение ПАО «Вымпелком» и использование беспроводной технологии дают возможность расширять сегмент клиентов по географическому принципу.
4. Широкий ассортимент услуг ПАО «Вымпелком».
5. Увеличение значимости сети Интернет в совокупности с заключением долгосрочных договоров с известными компаниями ведет к увеличению прибыли.

Слабые стороны и угрозы:

1. Цены на оборудование в долларах и ускорение темпов инфляции ведут к ещё большему увеличению цен, а, соответственно, потере конкурентоспособности.
2. Рост конкуренции при неустойчивости предоставления услуг сети Интернет приведет к снижению количества клиентов.
3. Из-за снижения уровня жизни населения и высокой себестоимости предоставления услуг прибыль компании может сокращаться.

Таким образом, благодаря известности марки, прибыльности ПАО «Вымпелком» необходимо нивелировать угрозы в виде повышения качества предоставления услуг (бесперебойности предоставления интернета), размещения современного оборудования в отдаленных районах для расширения зоны покрытия.

2. Проблемы оценки финансовых результатов деятельности компании телекоммуникационной отрасли и направления развития методик

Финансовый результат – главный критерий в оценке эффективности финансово-экономической деятельности, с помощью их анализа можно определить прибыльность бизнеса [5].

Для оценки финансовых результатов деятельности компании телекоммуникационной отрасли использована комплексная методика, включающая несколько методов:

1. Расчёт базовых статистических параметров для оценки тренда динамики финансовых результатов.
2. Методика маржинального анализа финансовых результатов.
3. Расчёт показателей рентабельности как критериев, позволяющих оценить эффективность процесса распределения и формирования финансовых результатов.

4. Традиционный факторный анализ, позволяющий оценить влияние внутренних факторов на формирование финансовых результатов.

5. Метод STEP-анализа, дающий возможность оценить силу влияния внешних факторов на формирование финансовых результатов [1].

В таблице 3 представлен сравнительный анализ достоинств и недостатков используемых в исследовании методик анализа финансовых результатов.

Таблица 3 – Сравнительный анализ достоинств и недостатков методик анализа финансовых результатов

Методика	Достоинства	Недостатки
Статистический метод оценки тренда динамики финансовых результатов	Применение горизонтального анализа отчёта о финансовых результатах, анализ всех видов прибыли по структуре отчёта о финансовых результатах, применение метода сравнения показателя с предыдущими периодами	Не может являться основным методом анализа финансовых результатов, используется только в качестве дополнения
Маржинальный анализ финансовых результатов	Возможность выбора наиболее оптимального решения, касающегося производственных мощностей, ассортимента реализуемых услуг, вариантов оборудования	Невозможность определения исходных данных в условиях нестабильной внешней среды, кризиса экономического развития страны, связанных с затратами
Оценка показателей рентабельности	Способна достоверно исследовать финансовую отчётность компании как источник информации для исследования эффективности деятельности	Не в полной мере можно рассмотреть влияние отдельных факторов на показатели рентабельности
Традиционный факторный анализ	Способен учитывать инфляционный фактор изменения финансовых результатов	Невозможно провести комплексный детализированный анализ всех факторов, влияющих на формирование финансовых результатов
Метод STEP-анализа	Наглядность, простота применения и освоения позволяет определить возможности и угрозы в формировании финансовых результатов	Для эффективной работы методики его необходимо использовать на постоянной основе при анализе финансовых результатов

Из рассмотрения таблицы 3 следует, что основополагающей проблемой оценки формирования финансовых результатов в телекоммуникационной отрасли является недостаточный анализ на основе используемых показателей рентабельности, так как с их помощью невозможно исследовать влияние отдельных факторов на изменение показателей рентабельности, а, соответственно, и финансовых результатов [8].

В качестве одного из направлений развития методики анализа финансовых результатов компаний телекоммуникационной отрасли необходимо дополнить её факторным анализом рентабельности продаж, который предполагает оценку влияния изменения выручки от продаж, себестоимости от продаж, коммерческих и управленческих расходов на рентабельность продаж.

Расчёт данных показателей будет происходить по следующему алгоритму [2]:

1. Влияние изменения выручки от продаж на рентабельность:

$$\Delta R_{\text{в}} = \frac{V_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{V_1} - \frac{V_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{V_0}$$

2. Влияние изменения себестоимости продаж на рентабельность:

$$\Delta R_{\text{с}} = \frac{V_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{V_1} - \frac{V_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{V_1}$$

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность:

$$\Delta R_{\text{кр}} = \frac{V_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{V_1} - \frac{V_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{V_1}$$

4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность:

$$\Delta R_{\text{уп}} = \frac{V_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{V_1} - \frac{V_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{V_1}$$

где V_1, V_0 – выручка от продаж за отчётный и базисный периоды соответственно;

C_t, C_0 – себестоимость продаж за отчётный и базисный периоды соответственно;
 KP_t, KP_0 – коммерческие расходы за отчётный и базисный периоды соответственно;
 $УР_t, УР_0$ – управленческие расходы за отчётный и базисный периоды соответственно.

Совокупное влияние факторов – это сумма изменений рентабельности по выручке, себестоимости, коммерческим расходам и управленческим расходам [6].

Резюмируя вышеизложенный материал, приходим к выводу, что в современных условиях существует множество алгоритмов оценки финансовых результатов в экономической деятельности коммерческой организации. Представленные методические инструментари, использованные в исследовании формирования финансовых результатов телекоммуникационной компании, похожи по своей цели и решаемым задачам анализа, однако использование конкретного алгоритма в научно-исследовательской практике недостаточно для формирования достоверных выводов. С целью детализированного и качественного исследования необходимо использовать смешанную концепцию методики.

Заключение

Анализ факторов, оказывающих влияние на деятельность телекоммуникационных компаний, показал, что все факторы можно разделить на предпочтения потребителей, требования к качеству и бесперебойности оказания телекоммуникационных услуг. В то же время потребителями компании выступают как физические, так и юридические лица, что требует различных подходов к их изучению и стимулированию.

Поставщики также имеют большое значение в деятельности компаний телекоммуникационной отрасли. К примеру, у ПАО «Вымпелком» заключены договоры с рядом производителей телекоммуникационного оборудования, что позволяет получать скидки на оборудование за большие объемы закупок.

Основная проблема анализа финансовых результатов телекоммуникационных компаний заключается в том, что стандартный анализ не охватывает полную финансовую деятельность компании.

Процесс формирования финансовых результатов в телекоммуникационной компании сталкивается с существованием многообразия факторов, которые можно представить в виде выручки, себестоимости, управленческих расходов, прочих доходов и расходов, индекса потребительских цен, а также структуры ассортимента реализованных услуг. В результате осуществления финансово-экономической деятельности немаловажную роль в формировании финансовых результатов играют структура ассортимента реализованных услуг, себестоимость (условно-переменные затраты), цены от реализации телекоммуникационных услуг, взаимная санкционная политика между США и РФ, сокращение платёжеспособности населения, ставки рефинансирования ЦБ РФ, а также стабильность валютных курсов.

В современных условиях существует множество алгоритмов оценки финансовых результатов в экономической деятельности коммерческой организации. Представленные методические инструментари, использованные в исследовании формирования финансовых результатов телекоммуникационной компании, похожи по своей цели и решаемым задачам анализа, однако использование конкретного алгоритма в научно-исследовательской практике недостаточно для формирования достоверных выводов. С целью детализированного и качественного исследования необходимо использовать смешанную концепцию методики.

Список литературы

1. *Биткина И.К.* Особенности оценки финансовых результатов деятельности коммерческой организации на различных стадиях её развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2018. – Т. 11, № 1. – С. 21–31.
2. *Жилкина А.Н.* Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 332 с.
3. *Караева А.Р., Ершова К.К.* Методика анализа доходов и расходов коммерческой организации // Актуальные вопросы развития современного общества: материалы 8-й Международной научно-практической конференции. – Курск: Университетская книга, 2018. – С. 98–101.

4. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий. – М.: ТК Велби: Проспект, 2017. – 352 с.
5. Методические основы анализа и оценки предпринимательских рисков, их учета и раскрытия информации в составе бухгалтерской отчетности: монография / И.А. Зуева, В.В. Гребеник, В.И. Корнейчук, А.С. Жидков. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2018. – 214 с.
6. Некрылова Н.В., Понукалин А.В., Кузнецова Т.Е., Петрова Л.А. Анализ финансового состояния коммерческой организации. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 100 с.
7. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Косорукова И.В. Экономика и финансы организации / под ред. Т.С. Новашиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2020. – 336 с.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.

References

1. Bitkina I.K. Osobennosti ocenki finansovykh rezul'tatov deyatel'nosti kommercheskoj organizacii na razlichnykh stadiyah eyo razvitiya // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. – 2018. – Т. 11, № 1. – С. 21–31.
2. Zhilkina A.N. Upravlenie finansami. Finansovyy analiz predpriyatiya. – М.: INFRA-M, 2017. – 332 с.
3. Karaeva A.R., Ershova K.K. Metodika analiza dohodov i raskhodov kommercheskoj organizacii // Aktual'nye voprosy razvitiya sovremennogo obshchestva: materialy 8-j Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – Kursk: Universitetskaya kniga, 2018. – С. 98–101.
4. Kovalev V.V., Kovalev Vit. V. Finansy predpriyatij. – М.: ТК Velbi: Prospekt, 2017. – 352 с.
5. Metodicheskie osnovy analiza i ocenki predprinimatel'skih riskov, ih ucheta i raskrytiya informacii v sostave buhgalterskoj otchetnosti: monografiya / I.A. Zueva, V.V. Grebenik, V.I. Kornejchuk, A.S. Zhidkov. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2018. – 214 с.
6. Nekrylova N.V., Ponukalin A.V., Kuznecova T.E., Petrova L.A. Analiz finansovogo sostoyaniya kommercheskoj organizacii. – Penza: Izd-vo PGU, 2017. – 100 с.
7. Novashina T.S., Karpunin V.I., Kosorukova I.V. Ekonomika i finansy organizacii / pod red. T.S. Novashinoj. – 3-e izd., pererab. i dop. – М.: Universitet «Sinergiya», 2020. – 336 с.
8. Sheremet A.D. Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskih organizacij. – М.: INFRA-M, 2017. – 208 с.

УДК 334.71+334.75

РОЛЬ РОССИИ В РАЗВИТИИ МИРОВОГО РЫНКА СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА

Дзюба Анатолий Петрович,

канд. экон. наук, ст. науч. сотрудник кафедры финансовых технологий,

e-mail: dziubaap@susu.ru,

Южно-Уральский государственный университет (НИУ), г. Челябинск

Статья посвящена исследованию роли России в мировом рынке производства и экспорта сжиженного природного газа. Автором проводится исследование роли России на рынке экспорта сетевого природного газа с выявлением особенностей и изменений за период с 1985 по 2019 год. Проводится анализ роли России на рынке экспорта сжиженного природного газа с анализом динамики изменения доли и объема экспорта, а также факторов, оказывающих влияние на изменение роли России на мировом рынке СПГ. Проводится исследование динамики роста экспорта и импорта сжиженного природного газа различными странами мира за период 2000–2019 годов, на основе которых автором сделаны выводы о действующем процессе формирования мирового рынка СПГ, который имеет значительные перспективы дальнейшего развития и структурной трансформации, а также потенциал для участия новых игроков, прежде всего России.

Ключевые слова: сжиженный природный газ, сетевой природный газ, экспорт СПГ, мировое потребление СПГ, Сахалин-2, Ямал-СПГ, мировая энергетика, топливно-энергетический комплекс

ROLE OF RUSSIA IN DEVELOPMENT OF THE GLOBAL LIQUEFIED NATURAL GAS MARKET

Dzyuba A.P.,

candidate of economic sciences, senior researcher of the department of financial technologies,

e-mail: dziubaap@susu.ru,

South Ural State University (NRU), Chelyabinsk

The article is devoted to the study of the role of Russia in the world market for the production and export of liquefied natural gas. The author conducts a study of the role of Russia in the export market for pipeline natural gas, identifying features and changes for the period from 1985 to 2019. The analysis of the role of Russia in the liquefied natural gas export market is carried out, with an analysis of the dynamics of changes in the share and volume of exports, as well as factors influencing the change in the role of Russia in the global LNG market. A study of the dynamics of growth of exports and imports of liquefied natural gas by various countries of the world for the period 2000–2019 is carried out, on the basis of which the authors draw conclusions about the current process of the formation of the world LNG market, which has significant prospects for further development and structural transformation, as well as the potential for the participation of new players, primarily Russia.

Keywords: liquefied natural gas, network natural gas, LNG export, world LNG consumption, Sakhalin-2, Yamal-LNG, world energy, fuel and energy complex

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-52-63

Введение

Процесс развития мирового экономического пространства непрерывно сопровождается потреблением топливно-энергетических ресурсов. Обработка продукции на промышленных предприятиях, работа автомобильного и железнодорожного транспорта, освещение и отопление инфраструктуры и городских агломераций требует потребления различных видов энергетических ресурсов.

Чем больше растет и развивается мировая экономика, тем больше требуется топливно-энергетических ресурсов на ее обеспечение. Поэтому топливно-энергетический комплекс выступает как движущим, так и сдерживающим фактором для экономического развития стран мира и отдельных территориальных образований. При наличии энергетического потенциала в рамках отдельной территории появляется возможность присоединения новых потребителей для их обеспечения энергетическими ресурсами, и, наоборот, в случае дефицита топливно-энергетических ресурсов либо высоких цен на отпускаемые энергоресурсы происходит ограничение возможностей для роста производственных мощностей предприятий, строительства новых промышленных проектов, развития инфраструктурных проектов¹. Одним из основных топливно-энергетических ресурсов, потребляемых во всем мире, является природный газ. Природный газ представляет собой полезное ископаемое в виде газообразного вещества, добываемое из осадочной оболочки земной коры [3, с. 21–27; 5, с. 22–26; 7, с. 71–74]. Природный газ имеет сравнительно высокую экологичность сгорания, возможность его транспортировки на большие расстояния трубопроводным транспортом, а также сравнительно дешевое преобразование в другие виды энергетических ресурсов, таких как электрическая и тепловая энергия. На рисунке 1 представлена диаграмма, отражающая долю потребления природного газа в общей структуре мирового потребления топливно-энергетических ресурсов за период 1965–2019 годов. Как следует из диаграммы, динамика мирового объема потребления топливно-энергетических ресурсов характеризуется постоянным ростом, который связан с экономическим ростом в мировой экономике. За исследуемый период мировой прирост потребления топливно-энергетических ресурсов составляет 375 %, с ежегодным темпом прироста в размере 2,49 %.

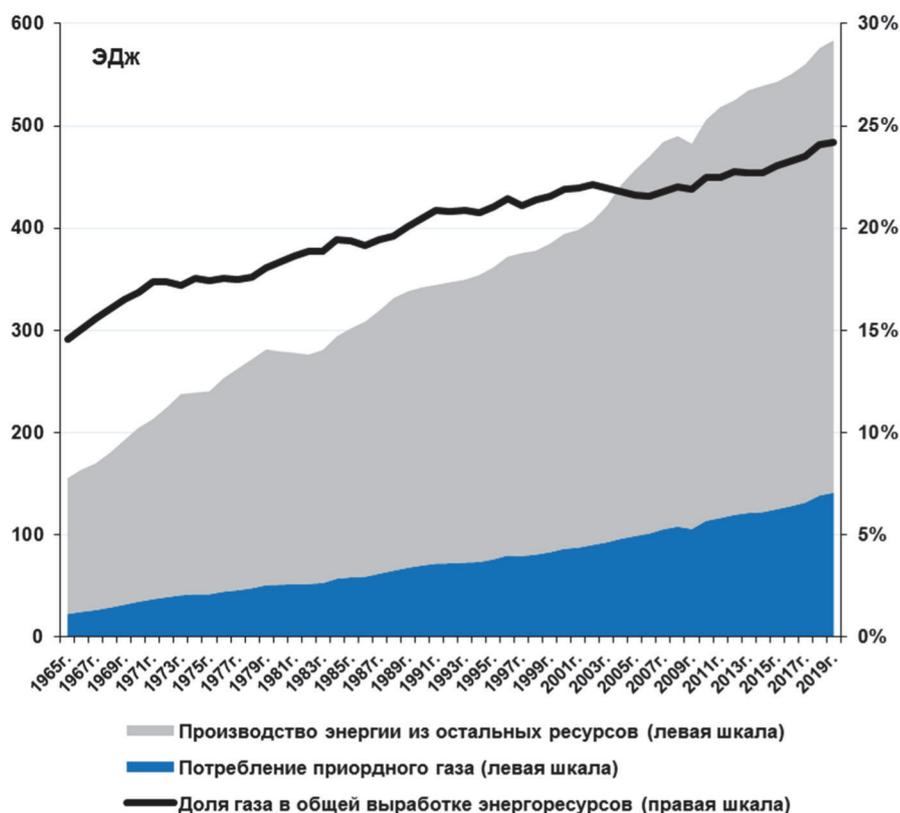


Рисунок 1 – Доля природного газа в общей структуре мирового потребления топливно-энергетических ресурсов за период 1965–2019 гг. (составлено автором)

¹ Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года: утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 июня 2020 г. № 1523-р.

Тенденции потребления природного газа в глобальном экономическом пространстве

Динамика роста спроса на потребление природного газа за исследуемый период составляет 623 %, с ежегодным темпом прироста 3,4 %, что существенно опережает темпы роста общемирового спроса на потребление энергетических ресурсов. Если в 1965 году доля природного газа в общем потреблении топливно-энергетических ресурсов составляла 14,6 %, то в 2019 году данный показатель составляет 24,2 %. Таким образом, природный газ, имея существенные преимущества перед альтернативными топливно-энергетическими ресурсами, постепенно завоевывает профильные рынки, вытесняя менее экологичную и дорогую энергию, вырабатываемую при помощи дорогостоящих нефтепродуктов и неэкологичного угля.

Несмотря на высокую популярность природного газа и использование во многих странах мира, его производство сконцентрировано в рамках сравнительно небольшого количества стран, объемы производства которых существенно отличаются друг от друга. На рисунке 2 представлен перечень ведущих стран-экспортеров газа в мире с объемами годового экспорта газа за 2019 год и стран-импортеров газа из России за 2019 год.

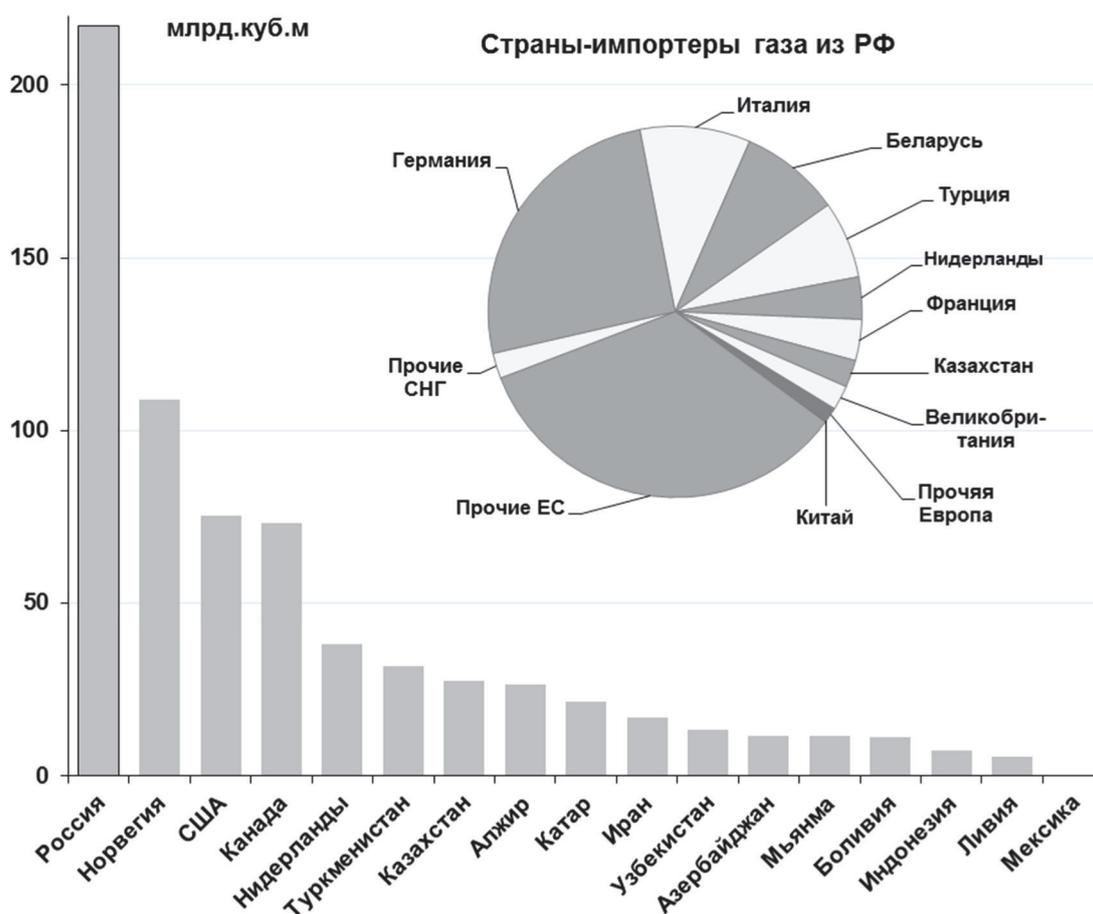


Рисунок 2 – Ведущие страны-экспортеры газа в мире и страны-импортеры газа из России за 2019 г. (составлено автором)

Как следует из диаграммы рисунка 2, Россия является крупнейшим мировым экспортером природного газа. Объем экспорта газа Россией в 2 раза больше, чем Норвегией, в 3 раза больше, чем США и Канадой, в 6 раз больше, чем Нидерландами, в 10 раз больше, чем Катаром. Экспорт российского газа производится более чем в 30 стран мира, основные из которых также представлены на диаграмме рисунка 2. Таким образом, Россия является крупнейшим игроком на рынке мирового экспорта природного газа.

На диаграмме рисунка 3 представлены объемы производства природного газа в мире и России за период 1985–2019 годов. Как следует из диаграммы, темпы роста производства природного газа в России отстают от темпов производства природного газа в остальном мире. При темпе прироста производства природного газа в мире за исследуемые 35 лет в размере 242 %, темп прироста производства природного газа в России составил 146 %, что говорит о постепенном перераспределении структуры мирового рынка производства природного газа в пользу других поставщиков. За исследуемые 35 лет Россия потеряла 9 % доли мирового рынка, с 26 % в 1985 году до 17 % в 2019 году.

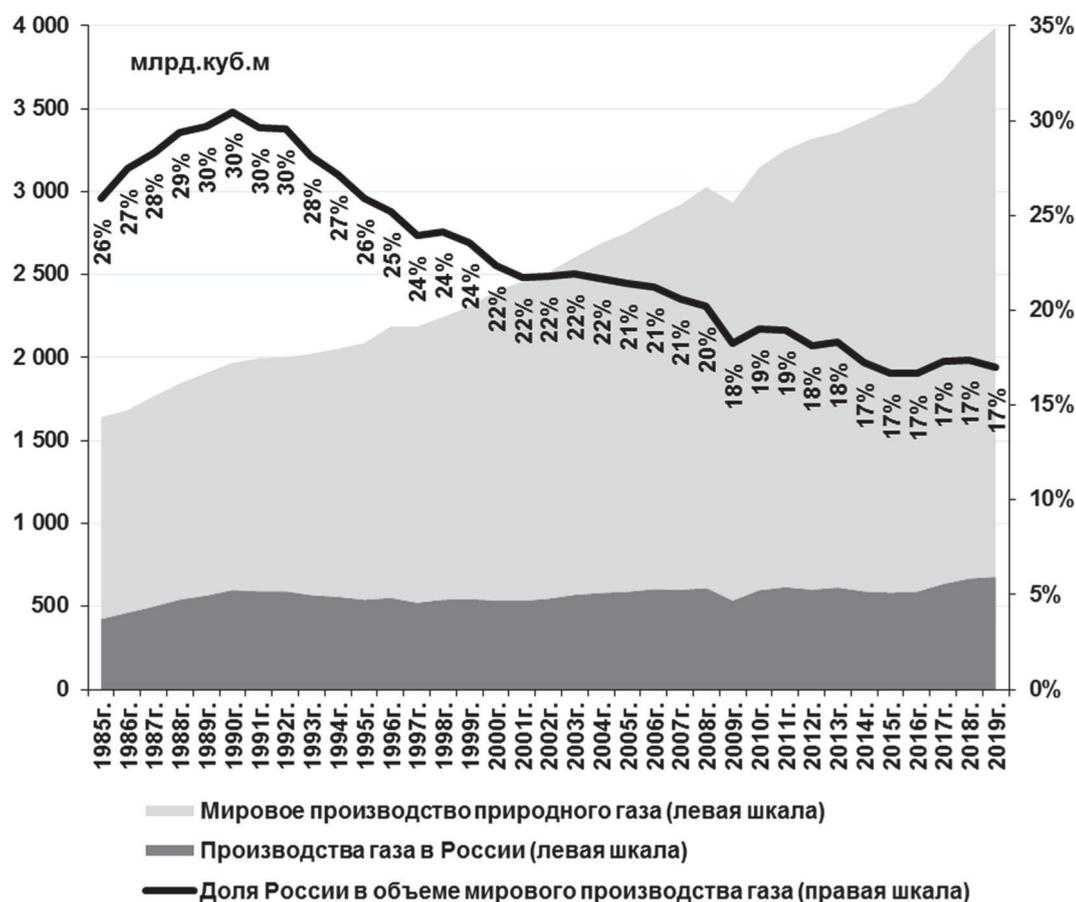


Рисунок 3 – Производство природного газа в мире и России за период 1985–2019 гг. (составлено автором)

Роль СПГ в развитии мирового газоснабжения

Очевидный рост спроса на потребление природного газа в странах мира ограничивается рядом следующих факторов:

- наличие запасов природного газа не во всех мировых континентах и территориях, в которых существует спрос на топливно-энергетические ресурсы [15, с. 217–223];
- ограничения разведанных запасов природного газа в действующих месторождениях;
- ограниченные возможности газовой инфраструктуры по отпуску природного газа потребителям;
- отсутствие заводов по производству природного газа рядом с месторождениями газа;
- отсутствие возможности хранения природного газа в требуемых объемах для обеспечения сезонной неравномерности спроса.

Действующие ограничения по поставкам природного газа в отдельные территории определили необходимость поиска решений, направленных на газоснабжение таких регионов. Ключевым решением для газоснабжения отдельных территориальных образований мира является применение технологии

сжиженного природного газа (СПГ) [13, с. 114–117]. СПГ представляет собой природный газ, искусственным способом приведенный в сжиженное состояние. Сжижение природного газа производится при температуре $-160\text{ }^{\circ}\text{C}$ для удобства его хранения и транспортировки, что позволяет экспортировать СПГ на большие расстояния [14, с. 60]. Учитывая сложность процессов сжижения газа, технологию СПГ в основном применяют при импорте газа. Для нужд внутреннего потребления газа в странах, добывающих газ, технология СПГ для газоснабжения крупных внутренних потребителей практически не используется. При сжижении природный газ сжимается приблизительно в 600 раз [12, с. 35]. Чистый СПГ не горит, сам по себе не воспламеняется и не взрывается, что позволяет его транспортировать в значительных объемах. На открытом пространстве при нормальной температуре СПГ возвращается в газообразное состояние и быстро смешивается с воздухом. Транспортируется СПГ на специализированных морских судах – газовозах, оборудованных криоцистернами, а также на спецавтомобилях. Регазифицированный СПГ транспортируется конечным потребителям по трубопроводам.

На рисунке 4 представлена диаграмма объема роста мирового экспорта СПГ за период 2000–2019 годов. Учитывая, что основная доля производимого СПГ реализуется на экспорт, представленный объем экспортируемого СПГ отражает общемировой объем производства СПГ. За исследуемые 20 лет величина мирового объема производства СПГ увеличилась в 3,5 раза, с 140 млрд куб. м до 485 млрд куб. м. Среднегодовой темп прироста выработки СПГ составил 7 % ежегодно, что значительно опережает рост спроса на потребление сетевого природного газа, среднегодовой темп прироста которого в мире за аналогичный период составил 2 %. Таким образом, СПГ является одним из перспективных видов топлива, который будет иметь массовое потребление в странах мира, испытывающих дефицит в трубопроводном природном газе в ближайшем будущем.

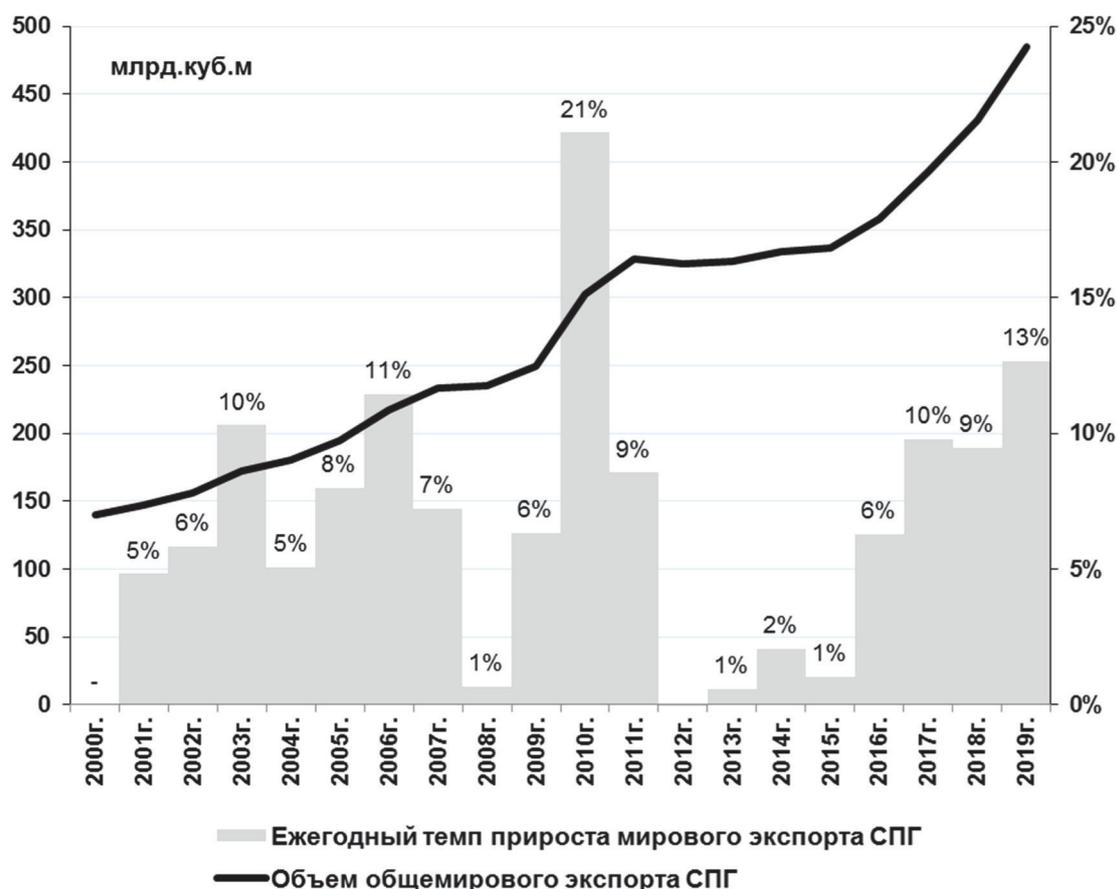


Рисунок 4 – Объем роста мирового экспорта СПГ за период 2000–2019 гг. (составлено автором)

На рисунке 5 представлена диаграмма распределения объемов мирового экспорта СПГ в 2019 году по странам мира. Как следует из диаграммы, объемы экспорта СПГ разными странами мира существенно различаются. Основной объем мирового экспорта сконцентрирован в нескольких странах, объемы экспорта остальных в разы меньше стран, являющихся крупнейшими экспортерами СПГ [1, с. 8–17; 2, с. 32]. Основными экспортерами СПГ являются страны, позиции которых в экспорте сетевого природного газа не являются ведущими. Для примера, лидером мирового экспорта СПГ является Катар, который по экспорту сетевого природного газа находится на 9-м месте в мировом рейтинге [9, с. 83]. Россия, несмотря на ведущие позиции по экспорту сетевого природного газа, находится на 4-м месте, кратно отставая по объемам экспорта от Катара и Австралии.

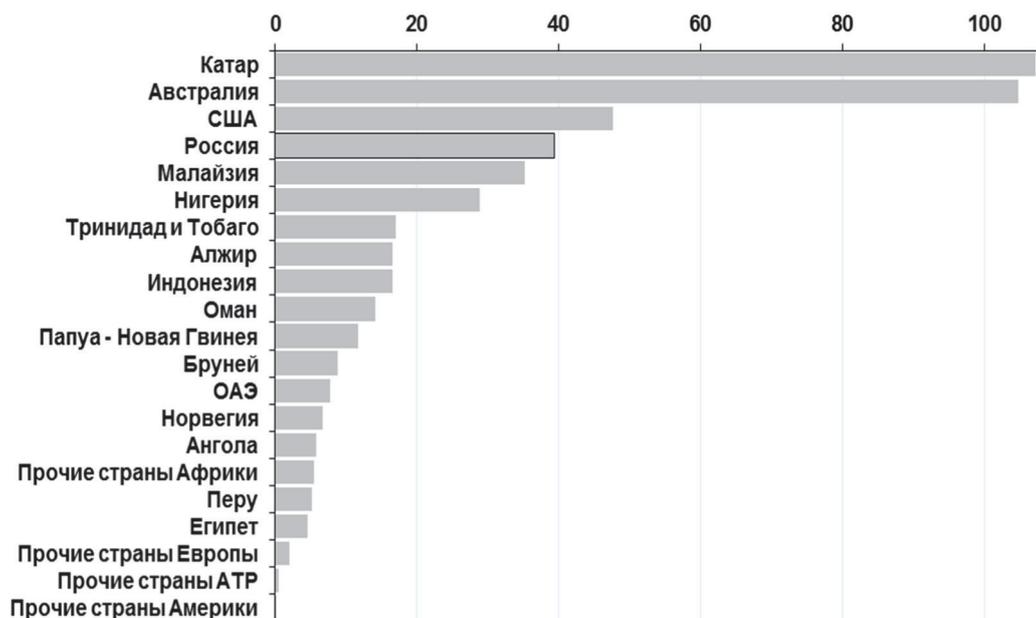


Рисунок 5 – Распределение мирового экспорта СПГ в 2019 г. (составлено автором)

На рисунке 6 представлены диаграммы экспорта природного газа ведущими странами мира – экспортерами СПГ за период 2000–2019 годов. Как следует из диаграмм, за исследуемый период во всех ведущих по объему экспорта СПГ странах мира наблюдается кратный рост объемов экспорта. На рисунке 7 представлены диаграммы экспорта СПГ некоторыми странами мира, в том числе не являющимися лидерами мирового рынка СПГ, за период 2000–2019 годов, анализ которых также позволяет сделать выводы о растущей динамике экспорта газа в большинстве стран мира. Полученные результаты свидетельствуют о сравнительно недавнем зарождении мирового рынка СПГ и продолжающемся процессе его развития и перераспределения.

Роль и место экономики России в мировом экспорте СПГ

Россия, несмотря на ведущие позиции по экспорту сетевого природного газа, по показателям экспорта СПГ продолжает отставать от ряда мировых игроков [8, с. 5–7]. При этом, как следует из диаграммы рисунка 6, Россия вышла на мировой рынок СПГ лишь в 2009 году, с момента запуска проекта «СПГ Сахалин-2» со строительством завода мощностью 10,2 млн тонн СПГ в год. Следующий рост объема экспорта СПГ Россией, в период с 2019 года, связан с запуском проекта «Ямал СПГ» мощностью 16,5 млн тонн СПГ в год. При этом объемы экспорта СПГ России существенно отстают от объемов экспорта Катаром и Австралией, которые продолжают наращивать мощности по строительству заводов по производству СПГ. Из-за высокого спроса на СПГ в различных странах мира в последнее десятилетие проявился интерес многих стратегических инвесторов к проектам в области СПГ. По дан-

ным различных источников, в настоящий момент в мире строятся заводы по производству СПГ проектной мощностью более 93 млн тонн СПГ в год. Среди запущенных российских проектов также можно выделить «Криогаз-Высоцк СПГ», запущенный в Выборгском районе Ленинградской области, имеющий проектную мощность 1,1 млн тонн в год. Среди строящихся российских проектов, планируемых к запуску до 2025 года, можно выделить «Арктик СПГ-2» с проектной мощностью 18,0 млн тонн и «Балтийский СПГ» проектной мощностью 10 млн тонн, «Дальневосточный СПГ» проектной мощностью 5 млн тонн. Основная часть проектов СПГ, реализуемых в России, а также планируемых к реализации, охватывают территориальную зону Арктического пояса, что предусматривает транспортировку СПГ северным морским путем и доставку на территории основного спроса СПГ – в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, испытывающие дефицит в сетевом природном газе, при условии растущей экономики и растущего спроса на потребление топливно-энергетических ресурсов [10, с. 84, 85; 11, с. 137].

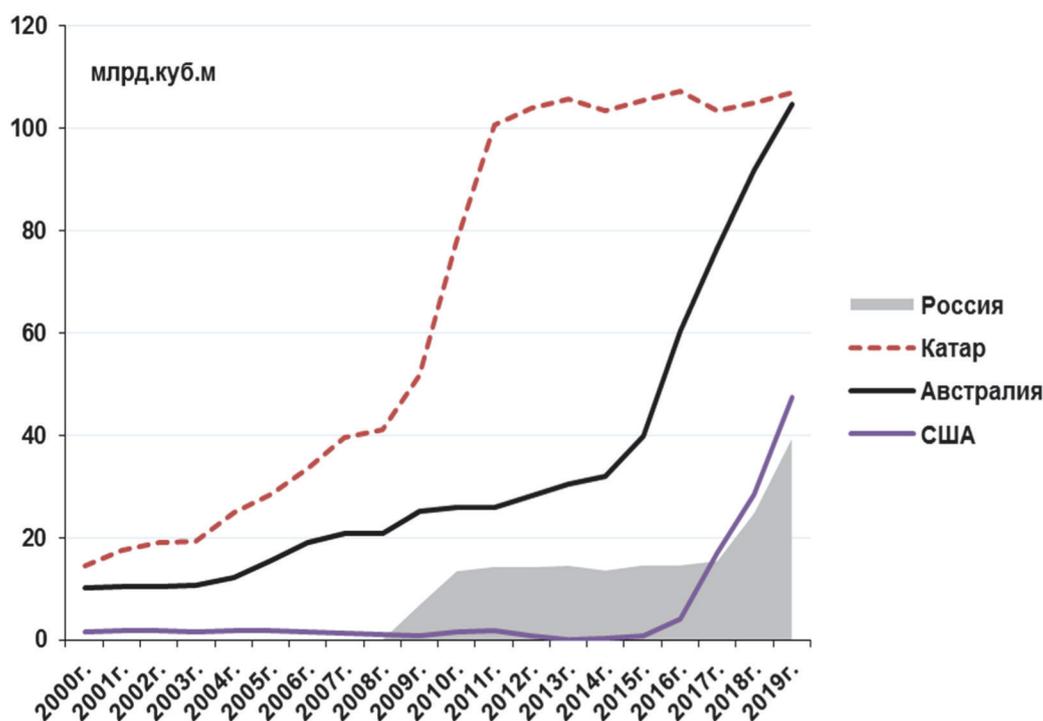


Рисунок 6 – Экспорт природного газа ведущими странами мира – экспортерами СПГ за период 2000–2019 гг. (составлено автором)

На рисунке 8 представлены диаграммы импорта СПГ некоторыми странами мира за период 2000–2019 годов. Как следует из диаграмм, импорт СПГ многими странами за исследуемый период имеет растущую динамику, более того, некоторые страны начали импортировать СПГ только в середине 2000-х годов. Учитывая, что действующее значение импорта СПГ большинством стран мира, особенно странами Азиатско-Тихоокеанского региона, является незначительным в рамках объема общего потребления топливно-энергетических ресурсов, потенциал роста спроса на СПГ оценивается как высокий. Быстрорастущая динамика спроса на импорт СПГ в странах мира подчеркивает перспективы развития рынка мирового СПГ и потенциал для участия новых игроков, в том числе и России.

На рисунке 9 представлена диаграмма объемов экспорта СПГ России в различные страны мира в 2019 году. Как следует из диаграммы, Россия производит экспорт СПГ как в страны Азии, такие как Япония, Китай, Южная Корея, Тайвань, в страны Ближнего Востока, такие как Индия и ОАЭ, а также в страны Европы, такие как Франция, Испания, Великобритания. Таким образом, география рынка сбыта СПГ Россией не ограничивается отдельным макрорегионом и широко диверсифицирована. Указанные обстоятельства подчеркивают роль России в качестве одного из ключевых игроков мирового рынка СПГ и возможности для дальнейшего роста объема экспорта углеводородов.

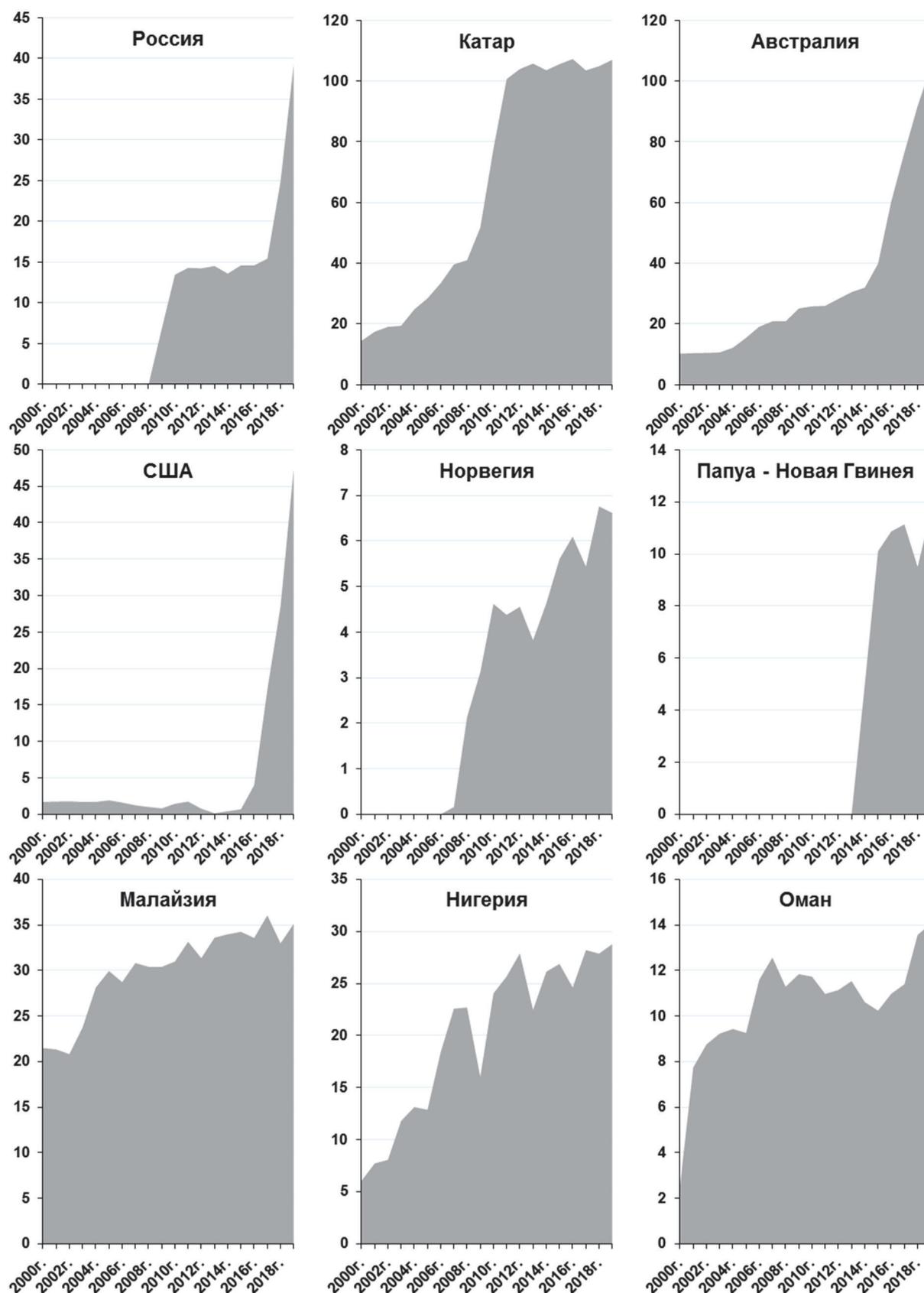


Рисунок 7 – Экспорт СПГ газа некоторыми странами мира за период 2000–2019 гг., в млрд куб. м (составлено автором)

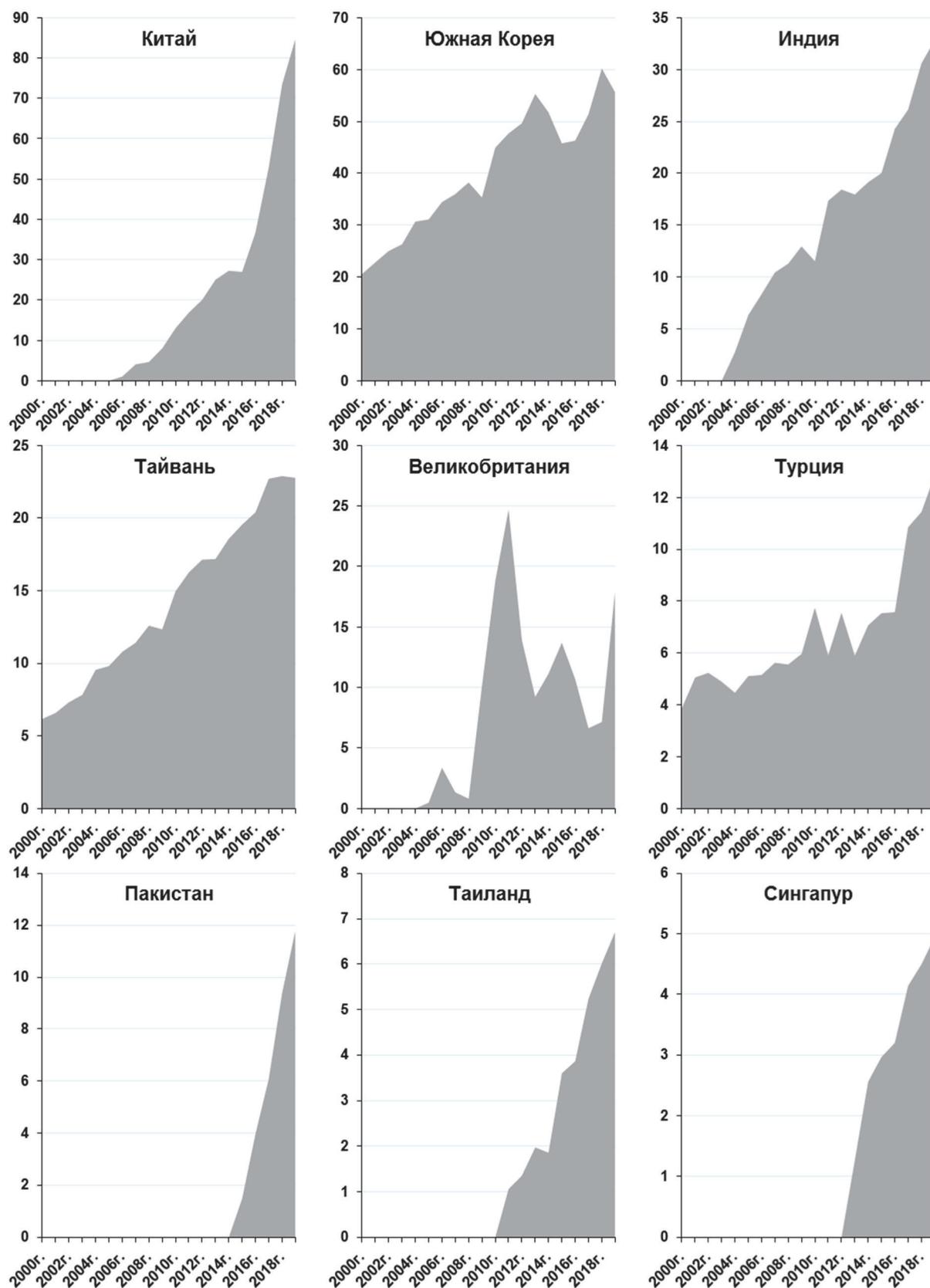


Рисунок 8 – Импорт СПГ газа некоторыми странами мира за период 2000–2019 гг., в млрд куб. м (составлено автором)

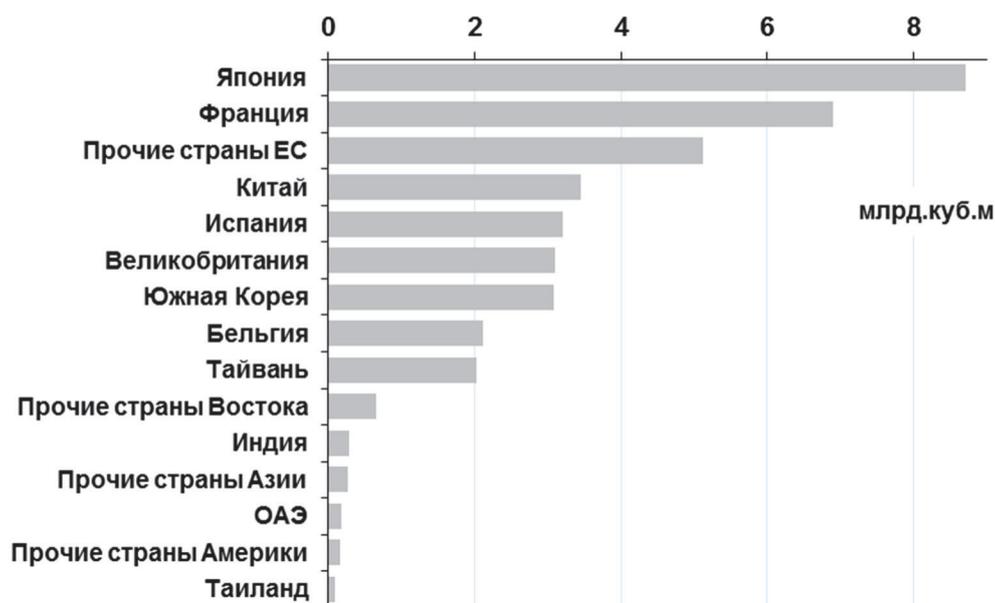


Рисунок 9 – Экспорт СПГ России в различные страны мира в 2019 г. (составлено автором)

Заключение

В качестве заключительных выводов по результатам проведенного исследования можно констатировать следующее:

1. Россия является ключевым игроком на рынке экспорта сетевого природного газа, занимающим первое место в мире по абсолютным объемам экспорта природного газа, и в 2019 году обеспечивающим 17 % мировой добычи природного газа. Выявленные обстоятельства подчеркивают высокую роль России в рамках формирования мирового баланса производства и потребления природного газа.

2. Ключевым решением для газоснабжения отдельных территориальных образований мира, характеризующихся существованием ограничений на транспортировку сетевого природного газа, является применение технологии сжиженного природного газа. Технологии СПГ позволяют транспортировать природный газ на большие расстояния посредством морского либо автомобильного транспорта, а также осуществлять длительное хранение. Технология СПГ имеет значительные перспективы применения во всем мире.

3. В настоящее время основной объем мирового экспорта сконцентрирован в нескольких странах, объемы экспорта остальных в разы меньше стран, являющихся крупнейшими экспортерами СПГ. Основными экспортерами СПГ являются страны, позиции которых в экспорте сетевого природного газа не являются ведущими. Полученные результаты свидетельствуют о сравнительно недавнем зарождении мирового рынка СПГ и продолжающемся процессе его развития и постоянной трансформации.

4. Россия входит в пятерку стран по объемам экспорта СПГ, при этом объемы экспорта СПГ России в разы отстают от стран, занимающих первые места в рейтинге экспортеров СПГ. Учитывая, что действующее значение импорта СПГ большинством стран мира, особенно странами Азиатско-Тихоокеанского региона, является незначительным в рамках объема общего потребления топливно-энергетических ресурсов, потенциал роста спроса на СПГ оценивается как высокий [4, с. 23–27; 6, с. 240]. Быстрорастущая динамика спроса на импорт СПГ в странах мира подчеркивает перспективы развития рынка мирового СПГ и потенциал для участия новых игроков, прежде всего, России.

Список литературы

1. Брагинский О.Б. Сжиженный природный газ: новый фактор мирового энергетического рынка // Экономические проблемы энергетического комплекса: материалы семинара. – М., 2016. – С. 4–36.

2. Бровкин А.В., Кунцевич Т.А. Развитие мирового рынка СПГ и перспективы экспорта сжиженного газа из России // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 5 (106). – С. 30–33.
3. Газовый рынок ЕС: эпоха реформ / С.И. Мельникова [и др.]. – М.: ИНЭИ РАН-НИУ ВШЭ, 2016. – 98 с.
4. Дзюба А.П. Апробация моделей ценозависимого управления спросом на потребление природного газа на промышленных предприятиях России // Вестник Сургутского государственного университета. – 2020. – № 1 (27). – С. 22–32. – DOI 10.34822/2312-3419-2020-1-22-32.
5. Дзюба А.П. Роль внутреннего потребления природного газа в процессе развития экономики России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2020. – № 3. – С. 21–30. – DOI: 10.33285/1999-6942-2020-3(183)-21-30.
6. Дзюба А.П. Эффективность управления затратами на потребление природного газа в регионах России // Современная мировая экономика: проблемы и перспективы в эпоху развития цифровых технологий и биотехнологий: материалы международной конференции (г. Москва, 15–16 июля 2019 г.). – М.: ООО «Конверт», 2019. – С. 236–244.
7. Евсеева О.О., Череповицын А.Е. Перспективные российские проекты сжиженного природного газа: методические подходы к их оценке // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2019. – № 1 (63). – С. 69–78.
8. Мифтахова М.Р., Лиман И.А., Важенина Л.В. Современное состояние российского рынка сжиженного природного газа // Фундаментальные науки и современность. – 2019. – № 4 (25). – С. 3–7.
9. Рачевский Б.С., Черемных О.Я. Целесообразность экспорта сжиженного природного газа с малотоннажных заводов СПГ // Газовая промышленность. – 2017. – № 6 (753). – С. 82–86.
10. Сасаев Н.И. Развитие крупнотоннажного производства сжиженного природного газа как стратегический приоритет экономико-социального развития России // Управленческое консультирование. – 2018. – № 8 (116). – С. 82–95.
11. Сасаев Н.И. Стратегические возможности развития малотоннажного производства сжиженного природного газа в России // Экономика в промышленности. – 2019. – Т. 12, № 2. – С. 136–146.
12. Скоропупов Д.А. Современные способы транспортировки и хранения сжиженного природного газа // Вагоны и вагонное хозяйство. – 2017. – № 1 (49). – С. 34, 35.
13. Стариков А.Д. Европейский рынок сжиженного природного газа: российская ниша // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3-1 (80). – С. 112–118.
14. Федорова Е.Б., Мельников В.Б., Федорова В.А. Комплексный подход к развитию малотоннажного производства сжиженного природного газа в России // Научный журнал Российского газового общества. – 2019. – № 1 (20). – С. 58–64.
15. Bridge G., Bradshaw M. Making a Global Gas Market: Territoriality and Production Networks in Liquefied Natural Gas // J. Economic Geography. – 2017. – Vol. 93 (2). – P. 215–240.

References

1. Braginskij O.B. Szhizhennyj prirodnyj gaz: novyj faktor mirovogo energeticheskogo rynka // Ekonomicheskie problemy energeticheskogo kompleksa: materialy seminarov. – М., 2016. – С. 4–36.
2. Brovkin A.V., Kuncевич T.A. Razvitie mirovogo rynka SPG i perspektivy eksporta szhizhennogo gaza iz Rossii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2019. – № 5 (106). – С. 30–33.
3. Gazovyy rynek ES: epoha reform / S.I. Mel'nikova [i dr.]. – М.: INEI RAN-NIU VSHE, 2016. – 98 s.
4. Dzyuba A.P. Aprobaciya modelej cenozavisimogo upravleniya sprosom na potreblenie prirodnogo gaza na promyshlennyh predpriyatiyah Rossii // Vestnik Surgut'skogo gosudarstvennogo universiteta. – 2020. – № 1 (27). – С. 22–32. – DOI 10.34822/2312-3419-2020-1-22-32.
5. Dzyuba A.P. Rol' vnutrennego potrebleniya prirodnogo gaza v processe razvitiya ekonomiki Rossii // Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom. – 2020. – № 3. – С. 21–30. – DOI: 10.33285/1999-6942-2020-3(183)-21-30.
6. Dzyuba A.P. Effektivnost' upravleniya zatratami na potreblenie prirodnogo gaza v regionah Rossii // Sovremennaya mirovaya ekonomika: problemy i perspektivy v epohu razvitiya cifrovyyh tekhnologij i biotekhnologij: materialy mezhdunarodnoj konferencii (g. Moskva, 15–16 iyulya 2019 g.). – М.: ООО «Конверт», 2019. – С. 236–244.

7. *Evseeva O.O., Cherepovitsyn A.E.* Perspektivnye rossijskie proekty szhizhennogo prirodnogo gaza: metodicheskie podhody k ih ocenke // Sever i rynek: formirovanie ekonomicheskogo poryadka. – 2019. – № 1 (63). – S. 69–78.
8. *Miftahova M.R., Liman I.A., Vazhenina L.V.* Sovremennoe sostoyanie rossijskogo rynka szhizhennogo prirodnogo gaza // Fundamental'nye nauki i sovremennost'. – 2019. – № 4 (25). – S. 3–7.
9. *Rachevskij B.S., Cheremnyh O.Ya.* Celesoobraznost' eksporta szhizhennogo prirodnogo gaza s malotonnazhnyh zavodov SPG // Gazovaya promyshlennost'. – 2017. – № 6 (753). – S. 82–86.
10. *Sasaev N.I.* Razvitie krupnotonnazhnogo proizvodstva szhizhennogo prirodnogo gaza kak strategicheskij prioritet ekonomiko-social'nogo razvitiya Rossii // Upravlencheskoe konsul'tirovanie. – 2018. – № 8 (116). – S. 82–95.
11. *Sasaev N.I.* Strategicheskie vozmozhnosti razvitiya malotonnazhnogo proizvodstva szhizhennogo prirodnogo gaza v Rossii // Ekonomika v promyshlennosti. – 2019. – T. 12, № 2. – S. 136–146.
12. *Skoropupov D.A.* Sovremennye sposoby transportirovki i hraneniya szhizhennogo prirodnogo gaza // Vagony i vagonnoe hozyajstvo. – 2017. – № 1 (49). – S. 34, 35.
13. *Starikov A.D.* Evropejskij rynek szhizhennogo prirodnogo gaza: rossijskaya nisha // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2017. – № 3-1 (80). – S. 112–118.
14. *Fedorova E.B., Mel'nikov V.B., Fedorova V.A.* Kompleksnyj podhod k razvitiyu malotonnazhnogo proizvodstva szhizhennogo prirodnogo gaza v Rossii // Nauchnyj zhurnal Rossijskogo gazovogo obshchestva. – 2019. – № 1 (20). – S. 58–64.
15. *Bridge G., Bradshaw M.* Making a Global Gas Market: Territoriality and Production Networks in Liquefied Natural Gas // J. Economic Geography. – 2017. – Vol. 93 (2). – P. 215–240.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЭКОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Мишина Кристина Андреевна,

студент,

e-mail: christina-mishina@yandex.ru,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,

Юссуф Анастасия Андреевна,

канд. экон. наук, доцент департамента управления бизнесом,

e-mail: an.yussuf@yandex.ru,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В статье рассмотрены преимущества экосистемного подхода и основные возможности, которые открываются перед компаниями при внедрении практики экосистем в их менеджмент. В процессе анализа сущности и содержания понятий экосистемы, бизнес-экосистемы, экосистемного подхода в практике менеджмента использованы комплексный, системный подход, методы анализа и синтеза, сравнительно-аналитический метод. Целью исследования является выявление преимуществ экосистемного подхода для менеджмента компании с учетом диджитализации. В статье отмечено, что экосистема создает для организаций условия, позволяющие наращивать технологическое и экономическое преимущество, достигать поставленных стратегических целей, повышать эффективность бизнес-процессов, улучшать опыт взаимодействия с заинтересованными сторонами. Приведены примеры успешных практик экосистемного подхода в управлении организацией. Выявлено, что экосистемный подход – неотъемлемое условие для современных компаний, стремящихся внедрить цифровые технологии в свой бизнес, занять лидирующие позиции на рынке.

Ключевые слова: экосистема, экосистемный подход, преимущества экосистемного подхода, цифровизация, диджитализация, управление организацией

ADVANTAGES OF THE ECOSYSTEM APPROACH IN MANAGEMENT OF ORGANIZATION

Mishina K.A.,

student,

e-mail: christina-mishina@yandex.ru,

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

Yusuf A.A.,

candidate of economic sciences, associate professor of the department of business management,

e-mail: an.yussuf@yandex.ru,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

This article discusses the advantages of the ecosystem approach and the main opportunities that open up for companies when implementing ecosystem practices in their management. In the process of analyzing the essence and content of the concepts of ecosystem, business ecosystem, ecosystem approach in management practice, a comprehensive, systematic approach, methods of analysis and synthesis, and a comparative analytical method are used. The purpose of the study is to identify the advantages of the ecosystem approach for the company's management, taking into account digitalization. The article notes that the ecosystem creates conditions for organizations to increase their technological and economic advantage, achieve their strategic goals, improve the efficiency of business processes, and improve the experience of interaction with stakeholders. Examples of

successful practices of the ecosystem approach in the management of the organization are given. It is revealed that the ecosystem approach is an essential condition for modern companies seeking to implement digital technologies in their business, to take a leading position in the market.

Keywords: ecosystem, ecosystem approach, benefits of ecosystem approach, digitization, digitalization, management of organization

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-64-70

Введение

Распространение диджитализации предопределяет появление новых перспектив для развития организаций. Компании становятся элементами системы высокого уровня, функционирующей как единый механизм. В наши дни понятие «экосистема» означает сложные системы, эволюционирующие в условиях постоянных изменений внешней среды. Поэтому данное понятие неразрывно связано с инновациями, современными технологиями, процессом цифровизации. Актуальность исследования обоснована увеличением значения экосистем в функционировании компаний и неотъемлемым внедрением инноваций во все сферы жизни.

Экосистема – благоприятная среда для развития организации, развивающаяся самостоятельно, она обеспечивает компании экономический рост. Ее также называют «здоровой» средой, потому что она создает условия, позволяющие той или иной компании добиваться экономических целей, расширяться на рынке, опережая конкурентов, использовать инновационные технологии, позволяющие наращивать экономическое преимущество компании. Благоприятная среда положительно влияет на все процессы, происходящие внутри организации. Это некий инкубатор, выращивающий лучшие «качества» компании. Формирование экосистем является одной из самых важных условий цифровизации и диджитализации. Очень важно выстроить с экосистемами правильное взаимодействие как бизнесу, так и человеку, а еще грамотно пользоваться всем тем хорошим, что они нам несут, потому что от этого зависит качество нашей жизни.

Экосистемы

Рассмотрим понятие «экосистема» более подробно. Экосистема означает комплекс мер, направленных на создание сложной системы, способной самостоятельно функционировать на основе взаимосвязи всех благ, ценностей, бизнес-процессов, проектов, инноваций¹. Взаимосвязанные организации имеют общую «платформу», состоящую из стейкхолдеров, производителей и других участников единой сети [7].

Успешностью экосистемы считается принятие ее всеми сторонами. Важно отметить, что все субъекты экосистемы взаимодействуют друг с другом в ее пределах, обмениваясь ресурсами. Так, формируется цепочка добавленной стоимости, когда все участники единого процесса создают взаимодополняемые условия друг для друга. Все стороны образуют сложную структуру, когда у каждой стороны со своими индивидуальными потребностями, целями, границами происходит обмен запасов и потоков, образуя точки воздействия на экосистему².

На одной из конференций, посвященных развитию бизнеса в России, Retail Business Russia 2018, директор по стратегии X5RetailGroup Вадим Капустин и вице-президент, руководитель дирекции по развитию цифрового бизнеса Сбербанка Марк Завадский рассказали о будущем экосистем в России и об их роли на потребительском рынке в целом. Бизнесмены отметили, что для традиционных компаний ориентиром действий считаются процессы, направленные на внутреннее развитие и становление компании, и это и является их ошибкой на современной мировой арене. Отличающей характеристикой

¹ Дорожная карта развития «сквозной» цифровой технологии «Системы распределенного реестра». Москва, 2019 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.digital.gov.ru/ru/documents/6670> (дата обращения: 10.02.2021).

² *Jacobides M., Cennamo C., Gawer A.* Industries, ecosystems, platforms, and architectures: rethinking our strategy constructs at the aggregate level. Working paper, London Business School, 2015 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.researchgate.net/publication/323916602_Towards_a_Theory_of_Ecosystems (дата обращения: 10.02.2021).

любой экосистемы является как раз противоположное направление развития. Успешные экосистемы функционируют как оркестр, управляя всем окружающим миром.

Так, лидером на рынке становится тот бизнес, руководители которого смотрят далеко в будущее. Рассмотрим пример ведущей во всем мире экосистемы – американская компания Amazon. Компания начинала как онлайн-ритейл и продавец книжек на американском рынке в 1994 году. Джеффа Безоса, основателя Amazon, можно смело назвать гениальным руководителем. Как говорит сам основатель, у его компании нет конкурентов на рынке, потому что никто, кроме него, не мыслит в долгосрочной перспективе на 7–10 лет. Он еще много лет назад понимал, что нужно строить экосистему, состоящую из множества платформ. Стоит пояснить, что платформа и экосистема есть два взаимодополняющих понятия, образующих единый маркетплейс, который объединяет товары и услуги и соединяет потребителей с производителями³.

В Amazon есть огромное количество платформ, минимаркетплейсов, объединенных между собой механизмом Amazon Prime, который через подписку дает потребителям доступ к огромному ассортименту товаров, и у клиентов не возникает необходимости идти за покупками куда-либо еще. В этой системе покупатели получают абсолютно все: видео, продукты питания, ресторанные доставки, детские товары и другие – 450 млн позиций на веб-сайте⁴.

Можно с уверенностью считать экосистему Amazon одной из лучших в мире. В подтверждение этого утверждения сравним ее с конкурентом, компанией Walmart. Американская компания, управляющая крупнейшей в мире сетью оптовой и розничной торговли, вырвалась на рынок в 80-е годы прошлого века и заполонила США своими магазинами. В 2011 году глобальный оборот Walmart составлял около 360 млрд долларов, в то время как у Amazon он составлял около 20 млрд долларов. Казалось бы, руководству Walmart можно не беспокоиться о таком конкуренте, как Amazon. Но, несмотря на то, что Walmart активно инвестирует в экосистемы в последние 10 лет, существует утверждение “Walmart проспал Amazon”, потому что у Walmart отсутствует понимание, что такое экосистема и как ее развивать, в отличие от главного конкурента. На сегодняшний день рыночная стоимость Amazon составляет более триллиона долларов, в то время как Walmart стоит около 350 млрд долларов. Как известно, для инвесторов важным аспектом является перспективность бизнеса, и они инвестируют, как правило, не в сегодняшний и вчерашний бизнес, а в будущее [3]. И, если раскладывать обе компании на три позиции важности товаров для покупателя, где необходимыми условиями являются доступная цена продукта, быстрая доставка и большое разнообразие, то Walmart проигрывает Amazon. Несмотря на то, что обе компании занимаются одинаковой деятельностью, Amazon обогнал конкурента в цене (цены на товары такие же или же даже ниже), в ассортименте (у Amazon 450 млн товаров, в то время как у Walmart 150 000 наименований в каждом магазине) и быстром получении товаров (продукт доставляется покупателю в течение 2 часов)⁵. Таким образом, наиболее инвестиционно привлекательной является компания Amazon, преуспевшая в развитии экосистем еще несколько лет назад.

Экосистемный подход в управлении

Экосистемный подход в бизнесе подразумевает «стирание» границ не только между компаниями, но и отраслями деятельности. В подтверждение данному утверждению обратимся к работе Джеймса Мура «Хищники и жертва: новая эволюция конкуренции», в которой рассматривается бизнес-экосистема. Суть идеи Мура заключается в том, что на рынке существует несколько игроков, являющихся лидерами своей отрасли. Данные ведущие игроки рынка производят товары или осуществляют услуги, выстраивая свою деятельность в том стратегическом направлении, которое сами же и задают, подстраивая под себя остальных производителей-конкурентов. Статья эксперта была опубликована в журнале Harvard Business в 1993 году и стала новой идеей в конце XX века. Мур считал, что

³ Зачем крупному бизнесу экосистемы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.x5retailgroup.ru/players.com/tXWms5jEaqWLqmw/za-em-kрупnomu-biznesu-kosistemy-rasskazyva-t-vadim-kapustin-i-mark-zavadskij.html> (дата обращения: 11.02.2021).

⁴ Amazon Prime [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.shopfans.ru/obzory/amazon-prime-3> (дата обращения: 14.02.2021).

⁵ Зачем крупному бизнесу экосистемы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.x5retailgroup.ru/players.com/tXWms5jEaqWLqmw/za-em-kрупnomu-biznesu-kosistemy-rasskazyva-t-vadim-kapustin-i-mark-zavadskij.html> (дата обращения: 11.02.2021).

компания есть часть общей бизнес-экосистемы и относится сразу к нескольким отраслям. Он ушел от понимания того, что компания – элемент отрасли. Если рассматривать ту или иную компанию изнутри, то стоит обратить внимание на внутренние процессы и на то, как создаются возможности исходя из существующих инноваций. Одновременно функционирующие новые обстоятельства конкурируют друг с другом, поддерживая новые продукты и услуги, способы удовлетворения потребностей поставщиков, клиентов и других заинтересованных сторон. По мнению Мура, все элементы экосистемы непрерывно изменяются, эволюционируют с целью удовлетворения потребностей рынка наилучшим образом⁶.

Необходимо подчеркнуть, что далеко не все компании готовы принять постоянные изменения, сам факт того, что необходимо двигаться «в ногу со временем», разрабатывать и реализовывать на практике доработку и даже переработку продукции [5]. Многие боятся идти на риск и нести убытки, а это может повлечь за собой возникновение конфликтов и разногласий как внутри организации, так и между внешними заинтересованными сторонами⁷.

У экосистемного подхода есть ряд преимуществ, ради которых можно «окунуться» в неизведанные границы. Главными являются условия, которые создают платформу для продвижения диджитализации. Экосистемный подход есть неотъемлемое условие для всех современных компаний, стремящихся внедрить цифровые технологии в свой бизнес и преуспеть на рынке. Возможности, которые открываются перед организациями, готовыми принять экосистемный подход в свою деятельность:

- повышаются шансы привлечь новое поколение специалистов в свою компанию (молодых и начинающих профессионалов привлекает все новое, они видят в инновациях успешный путь к будущему, что заинтересовывает их в развитии в компании);

- появляются гарантии того, что талантливых сотрудников возможно удержать (компании, создающие инновационную среду, дают уверенность в том, что внутри ее у сотрудника есть возможность успешно развиваться и реализовать свой потенциал);

- переносится фокус внимания на потребность клиента (теперь можно не заикливаться на продукте, чтобы удержать аудиторию);

- развивается клиентский путь, который дает возможность и гарантии компании повысить ее потенциал к инновациям и креативным идеям (так как «головная боль» для компании теперь не продуктовая линейка, а решение вопросов клиентов);

- открытая система и общая база позволяет компаниям обмениваться ресурсами, клиентами, источниками средств (закрытый формат, который остается популярным у подавляющего числа организаций, подразумевает замкнутый круг ресурсов, возможностей, ограничивающий ту или иную компанию в развитии)⁸.

Сегодня многие ученые замечают тенденцию сокращения жизненного цикла организаций. Согласно теории И. Адизеса, американского эксперта, который провел аналогию организации с живым организмом, все компании переживают те же периоды, что и мы. Модель жизненного цикла корпорации сокращает годы «жизни» корпораций в силу неприспособленности их к условиям внешней среды, которые быстро меняются из-за множества факторов [1]. Данная теория американского ученого говорит о том, что жизненный цикл организации заметно сокращается ввиду того, что чем меньше организации отходят от намеченного пути традиционного подхода, тем больше вероятность их стремительного движения к завершающей стадии жизненного цикла, стадии смерти. На смену устаревающим подходам должен прийти экосистемный подход.

⁶ Руководство по цифровой трансформации производственных предприятий. Москва, 2019 [Электронный ресурс]. – URL: http://www/assets.fea.ru/uploads/nticenter/112019/Rukovodstvo_po_cifrovizacii_proizvodstvennyh_predpriyatij.pdf (дата обращения: 10.02.2021).

⁷ Moore J.F. Predators and prey: a new ecology of competition [Электронный ресурс] // Harvard Business Review. – 1993. – No. 71. – URL: <https://www.hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition> (дата обращения: 11.02.2021).

⁸ Модель повышения инновационной открытости крупных компаний. 2019 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.kokos-asi-production-ice.asi.ru/iblock/cab/cab6fc3d6329858918523e78e01615c8/Standart_all_int.pdf (дата обращения: 10.02.2021).

Цифровизация и диджитализация

Тренд на внедрение цифровых технологий в экономику ставит перед компаниями новые цели, вызовы, задачи. Однако изменения не смогут быть осуществимы, когда у организации отсутствует благоприятная организационная среда [8]. Очевидно, что далеко не все на рынке могут принять инновации, а для принимающих нововведения это означает, что их организационные модели готовы идти «в ногу со временем». Внедрение инноваций связано с понятиями «цифровизация», «диджитализация», «цифровая трансформация».

Цифровизация есть процесс внедрения современных цифровых технологий в сферы жизнедеятельности людей и производства. Это также концепция экономической деятельности, основой которой являются внедряемые в различные сферы жизни цифровые технологии. Термин «диджитализация» означает глубокую трансформацию бизнеса, ведущую к активному использованию цифровых технологий для оптимизации в компании бизнес-процессов, а также повышения опыта взаимодействия с клиентами и производительности организации. Еще один важный термин в современной экономике – «цифровая трансформация». Это глубокое преобразование структуры организации, различных продуктов, услуг, работы с клиентами, взаимодействия со стейкхолдерами, стратегии развития, корпоративной культуры, а также инвестирование в новые технологии, самые известные из которых – блокчейн, искусственный интеллект и другие. Цифровая трансформация есть современный подход к ведению бизнеса, подразумевающий внедрение инновационных технологий во все аспекты деятельности организации [4]. Интеграция осуществляется во всех сферах: коммуникация (как с поставщиками, так и с клиентами), корпоративная культура и социальная ответственность, производственные процессы и управление данными. Изменения происходят везде, где нужны коренные преобразования, а также там, где бизнес-процессы уже налажены, но допускают внедрение новых разработок⁹.

Экосистема становится единой площадкой для компаний разных сфер деятельности, позволяющей бизнесам осуществлять переход на цифровые услуги, предоставляет возможность использовать инструменты и сервисы для ведения бизнеса, пользоваться облачными системами, дающими полную информацию о своей аудитории, ее предпочтениях, т.е. создавать портрет потребителя, а также получать детальную статистику о доходах и расходах предприятия [9].

Рассмотрим ресторанный бизнес и два самых популярных в наше время типов данного бизнеса. На рисунке 1 представлены два типа бизнеса, абсолютно отличающиеся друг от друга своими подходами к ведению компании, использованием средств для достижения целей, перспективами развития и рисками ухода с рынка. Очевидно, что возможностями для второго ресторана являются обмен идеями, продуктами, опытом с конкурентами, сотрудничество с новыми партнерами (далеко за пределами местонахождения ресторана), освоение новых рынков, новых товаров, новых каналов продвижения и digital-инструментов, в то время как для первого ресторана потенциальным ориентиром развития будет нахождение на том уровне, на котором он находится сейчас. Есть вероятность, что первый ресторан увеличит сегментирование рынка, перейдет в расширение предоставляемых услуг, проникнет в digital-пространство, но все это сможет осуществиться при условии, что ресторан пойдет по пути экосистемного подхода.

Россия только стоит на пороге грандиозного открытия. Экосистемный подход должен охватить повсеместно компании разной сферы деятельности. Важно отметить, что наша страна готова к изменениям, к новшествам, внедрению инноваций. На территории РФ периодически проходят международные форумы, посвященные инновациям и тому, как можно внедрить современные подходы в различные сферы жизнедеятельности [2]. Например, последнее крупное научное мероприятие прошло осенью 2020 года, несмотря на мировую проблему, повлиявшую абсолютно на все сферы деятельности по всему миру. Московский Международный форум инновационного развития был посвящен развитию цифровизации под влиянием пандемии и технологическим трендам постковидного будущего. Благодаря угрозам, вызванным COVID-19, человечество задумалось над тем, что глобальных перемен по всему миру никак не избежать, что традиционные методы ведения бизнеса уходят в прошлое¹⁰. Сторо-

⁹ Adner R. Ecosystem as structure: an actionable construct for strategy [Электронный ресурс] // Journal of Management. – 2017. – Vol. 43, No. 1. – P. 39–58. – URL: <https://www.journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0149206316678451> (дата обращения: 09.02.2021).

¹⁰ Московский Международный форум инновационного развития [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.openinnovations.ru> (дата обращения: 09.02.2021).

ны общества, бизнеса, власти, социальная сфера, система здравоохранения, рынки изменили свое отношение к цифровизации из-за новых экономических рисков, что дало начало развитию новых идей, стартапов, трендов во всех сферах деятельности людей. Новая реальность ускорила темпы цифровой трансформации, радикально изменила экономику, и запустился необратимый процесс преобразования. Очевидно, что экосистемный подход как никогда раньше имеет место быть. Это доказал еще и тот факт, что крупнейшее в России и одно из самых масштабных конгрессно-выставочных мероприятий в мире прошло впервые за всю его историю в онлайн-формате¹¹.

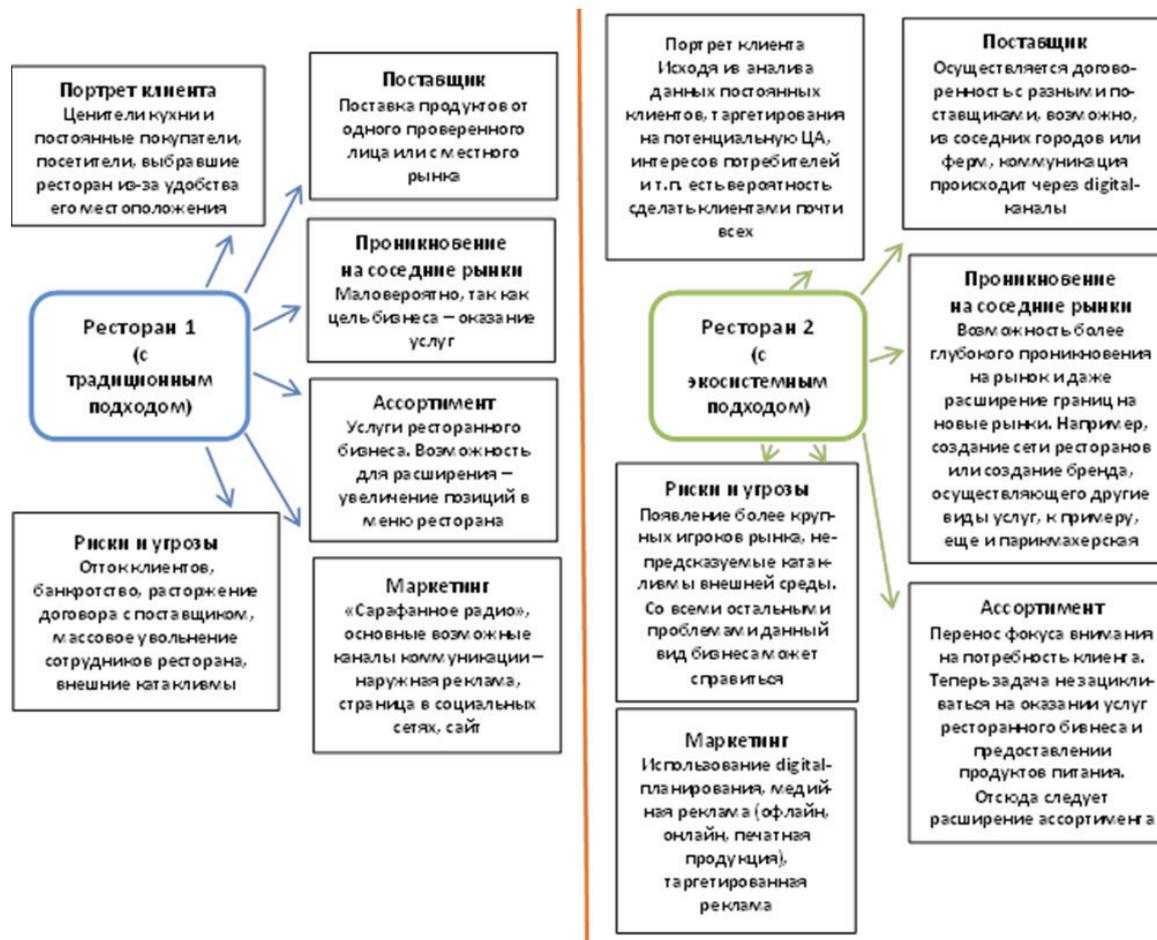


Рисунок 1 – Концептуальная характеристика ресторанного бизнеса: традиционный и экосистемный подходы (составлено авторами)

Это означает, что те компании, которые уже приняли цифровые технологии и смогли успешно внедрить инновации в свои бизнес-процессы, уже используют экосистемный подход в своей деятельности или стоят на начинающей стадии принятия данного подхода [6]. А это хорошая новость для российской экономики.

Заключение

Экосистема, являясь сложным экономическим сообществом, включает в себя организации, физические лица, тесно взаимосвязанные между собой и зависящие друг от друга. Все участники и ресурсы экосистемы важны для ведения инновационной деятельности, при этом могут оказывать влияние на стратегию организации, отдельного проекта. Экосистемный подход служит основой комплексного

¹¹ Открытые инновации 2020 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.comnews.ru/content/211174/2020-10-23/2020-w43/cifrovoy-put-k-zdorovyu-chelovekocentrichnye-tehnologii-otkrytykh-innovatsiyakh-2020> (дата обращения: 10.02.2021).

управления системами в экономике и обеспечивает их сохранение и устойчивое развитие. Диджитализация бизнеса, как движущая сила его развития, способна быть реализована только с налаженной системой внутреннего и внешнего взаимодействия компаний. Для нашей страны экосистемный подход непривычен, нов и требует больших подтверждений на практике и экспериментов. Главным преимуществом экосистемного подхода является то, что он позволяет компаниям покрывать максимальный объем потребностей клиентов благодаря обширной партнерской сети. Поэтому руководителям компаний необходимо внедрить экосистемный подход в свою деятельность, чтобы выжить в двадцать первом веке и преуспеть на рынке.

Список литературы

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпораций / пер. с англ. В. Кузина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 512 с.
2. Алексеева М.Б., Ветренко П.П. Анализ инновационной деятельности. – М.: Юрайт, 2016. – 303 с.
3. Боброва О.С., Цыбуков С.И., Бобров И.А. Основы бизнеса. – М.: Юрайт, 2019. – 330 с.
4. Гаврилов Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе. – М.: Юрайт, 2014. – 384 с.
5. Кужева С.Н. Инновационный менеджмент. – М.: РГГУ, 2005. – Ч. 1. – 702 с.
6. Пыткин А.Н. Перспективы развития промышленной политики // Совершенствование стратегического управления корпорациями и региональная инновационная политика: материалы Российской научно-практической конференции (г. Пермь, 6 декабря 2012 г.). – Пермь, 2012. – Т. 1. – С. 142–146.
7. Социально-экономические экосистемы в свете системной парадигмы // Системный анализ в экономике-2018: материалы V Международной научно-практической конференции – биеннале (г. Москва, 21–23 ноября 2018 г.) / под общ. ред. Г.Б. Клейнера, С.Е. Щепетовой. – М.: Прометей, 2018. – С. 5–14.
8. Чалдаева Л.А. Экономика организации. – М.: Юрайт, 2015. – 410 с.
9. Шаркова А.В., Ахметшина Л.Г. Экономика организации. – М.: Дашков и К°, 2016. – 120 с.

References

1. Adizes I.K. Upravlenie zhiznennym ciklom korporacij / per. s angl. V. Kuzina. – M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2007. – 512 s.
2. Alekseeva M.B., Vetrenko P.P. Analiz innovacionnoj deyatel'nosti. – M.: Yurajt, 2016. – 303 s.
3. Bobrova O.S., Cybukov S.I., Bobrov I.A. Osnovy biznesa. – M.: Yurajt, 2019. – 330 s.
4. Gavrilov L. P. Innovacionnye tekhnologii v kommercii i biznese. – M.: Yurajt, 2014. – 384 s.
5. Kuzheva S.N. Innovacionnyj menedzhment. – M.: RGGU, 2005. – Ch. 1. – 702 s.
6. Pytkin A.N. Perspektivy razvitiya promyshlennoj politiki // Sovershenstvovanie strategicheskogo upravleniya korporacijami i regional'naya innovacionnaya politika: materialy Rossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Perm', 6 dekabrya 2012 g.). – Perm', 2012. – T. 1. – S. 142–146.
7. Social'no-ekonomicheskie ekosistemy v svete sistemnoj paradigmy // Sistemnyj analiz v ekonomike-2018: materialy V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii – biennale (g. Moskva, 21–23 noyabrya 2018 g.) / pod obshch. red. G.B. Klejnera, S.E. Shchepetovoj. – M.: Prometej, 2018. – S. 5–14.
8. Chaldaeveva L.A. Ekonomika organizacii. – M.: Yurajt, 2015. – 410 s.
9. Sharkova A.V., Ahmetshina L.G. Ekonomika organizacii. – M.: Dashkov i K°, 2016. – 120 s.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

Львова Галина Николаевна,

ст. преподаватель кафедры экономики и финансов,

e-mail: gallvova@yandex.ru,

Московский университет им. С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани

В статье рассматривается взаимосвязь прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации и цифровизации: цифровая экономика имеет большое значение для инвестиций, а инвестиции, в свою очередь, чрезвычайно важны для цифрового развития. Проведено исследование влияния транснациональных компаний на мировую экономику в условиях цифровизации бизнеса. Были выявлены как положительные, так и отрицательные стороны данного влияния. Автором выявлены факторы, вызвавшие снижение интенсивности процессов транснационализации экономики. Проведен анализ прямых инвестиций в Российскую Федерацию крупнейших ТНК. Было выявлено, что в рейтинге крупнейших иностранных компаний России впервые сменился лидер. В статье определено, что развитие ТНК характеризуется новым витком, который связан с переходом систем разного уровня к цифровой экономике. Автором проведен анализ стран-партнеров, вкладывающих прямые инвестиции в отрасли экономики России. Были выявлены страны-лидеры по вложению прямых иностранных инвестиций в российскую экономику в 2020 году. Проанализирована стратегия цифровых преобразований по странам. Исходя из проведенного анализа, автором был сделан вывод о том, что для стабилизации ситуации и развития внешнеэкономической деятельности необходимо широкое внедрение в экономику цифровых технологий.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, экономика, цифровизация, транснациональные корпорации, цифровые технологии, капитал

IMPACT OF DIGITALIZATION ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

L'vova G.N.,

senior lecturer of the department of economics and finance,

e-mail: gallvova@yandex.ru,

Moscow Witte University, a branch in the city of Ryazan

The article examines the relationship between foreign direct investment in the economy of the Russian Federation and digitalization: the digital economy is of great importance for investment, and investment, in turn, is extremely important for digital development. A study of the impact of multinational companies on the global economy in the context of business digitalization is conducted. Both positive and negative aspects of this influence were identified. The author identifies the factors that caused a decrease in the intensity of the processes of transnationalization of the economy. The analysis of direct investments in the Russian Federation of the largest TNCs is carried out. It was revealed that the leader in the rating of the largest foreign companies in Russia has changed for the first time. The article defines that the development of TNCs is characterized by a new round, which is associated with the transition of systems at different levels to the digital economy. The author analyzes the partner countries that make direct investments in the Russian economy. The leading countries in terms of foreign direct investment in the Russian economy in 2020 were identified. The author analyzes the strategy of digital transformation by country. Based on the analysis, the author concluded that in order to stabilize the situation and develop foreign economic activity, it is necessary to widely introduce digital technologies into the economy.

Keywords: foreign investment, economy, digitalization, multinational corporations, digital technologies, capital

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-71-78

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных экономических условиях цифровая экономика и основные процессы цифровизации бизнеса являются важнейшими составляющими экономических процессов, в том числе и интенсификации экспорта. Транснациональным компаниям становятся доступны новые возможности повышения своего влияния на рынках присутствия. В то же время эти процессы несут в себе и ряд ограничений, связанных с низкой готовностью многих стран и потребителей к использованию цифровых технологий в практике ведения бизнеса и потребления продукции.

Цель статьи – показать роль и влияние цифровизации на прямые иностранные инвестиции в России.

Государство должно обеспечить условия для привлечения, в первую очередь, прямых инвестиций, проводником которых являются транснациональные корпорации (ТНК). Цифровизация бизнеса, бесспорно, должна способствовать данному процессу.

Развитие ТНК характеризуется новым витком, который связан с переходом систем разного уровня к цифровой экономике, которая меняет обычное ведение бизнеса и ориентирует различные предпринимательские структуры на широкое использование цифровых платформ и технологий [8].

В условиях цифровой экономики, если компании используют соответствующие цифровые технологии, то они получают конкурентные преимущества и могут занять более выгодное положение на рынках присутствия. Положительные эффекты цифровизации бизнеса могут проявляться в аккумулировании больших данных и их использовании при принятии необходимых управленческих решений, исключении посредников, оптимизации издержек, ускорении информационного обмена с заинтересованными сторонами [2].

1. Анализ динамики инвестиционной активности ТНК в российскую экономику

Характерной чертой современных международных экономических отношений является движение капитала в виде иностранных инвестиций, обусловленное интернационализацией общественного производства и деятельностью транснациональных корпораций.

Транснациональные корпорации являются одними из основных субъектов в мировой торговле.

Для повышения конкурентоспособности крупнейшие национальные компании мира в условиях глобализации экономики, расширения открытости рынков вынужденно стремятся к расширению бизнеса за пределами своих национальных границ.

В российской экономике в настоящее время сохраняется не очень высокий общий уровень иностранных инвестиций. Данные относительно инвестиций крупнейших ТНК в РФ за 2018–2019 годы приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Крупнейшие ТНК, вложившие инвестиции в дочерние компании, филиалы и совместные предприятия в Россию, 2018–2019 гг.

Место	Имя	Год прихода в Россию	Выручка в 2019 г., млрд руб.	Выручка в 2018 г., млрд руб.	Изменение, %	Глобальная выручка, млрд руб.	Доля российской выручки в мировой, %	Сфера деятельности
1	Рено Россия, Автоваз/ Groupe Renault	1998	435.5	429.1	1.5	4026.4	10.8	Машиностроение
2	ФМСМ/ Philip Morris International	1992	333.3	296.5	12.4	1928.7	17.3	Производство и продажа табачных изделий
3	Фольксваген Груп Рус/ Volkswagen Group	2003	330.9	289.2	14.4	18315.7	1	Машиностроение
4	Леруа Мерлен Восток/ Leroy Merlin	2004	311.5	275.8	12.9	1319.9	23.6	Торговля

5	Ашан, Атак/ Groupe Auchan	2002	306	327.7	-6.6	3365.1	9.1	Торговля
6	Тойота Мотор/ Toyota Motor	2002	299	313.2	-4.5	17815.5	1.7	Машиностроение
7	ДЖ.Т.И. Россия/Япон Tobacco International	1999	288.3	303.4	-5	1291.7	22.3	Производство и продажа табачных изделий
8	Пепсико Холдингс/ PepsiCo	1974	259.8	243.2	6.8	4345.3	6	Пищевая промышленность
9	Киа Моторс Рус/ Kia Motors	2008	244.8	232.4	5.3	3233.1	7.6	Машиностроение
10	ИКЕА Дом, ИКЕА Мос, ИКЕА Торг/ ИКЕА	2000	238.5	218.9	9	1830.9	13	Торговля

Источник: составлено автором по рейтингу Forbes (<https://www.Forbes.ru>).

Проанализировав данные таблицы 1, мы видим, что в рейтинге крупнейших иностранных компаний России впервые сменился лидер. На первой строчке списка, которую с 2016 года неизменно занимал французский ритейлер Auchan, оказалась другая французская компания – автопроизводитель Renault. Выручка «Рено Россия» в 2019 году достигла 435,5 млрд рублей (рисунок 1). Но компания поднялась за год с 16-го на 1-е место не благодаря годовому росту выручки в 1,5 %. В январе прошлого года совместное предприятие Renault и «Ростеха» – компания Alliance Rostec Auto BV стала владельцем 100 % «АвтовАЗа». У французов в СП около 68 %, поэтому при составлении нового рейтинга выручка крупнейшего российского автопроизводителя была учтена в показателях «Рено Россия».

Французский Auchan Holding, возглавлявший рейтинг пять лет подряд, оказался на этот раз на пятом месте. В 2019 году выручка компании в девяти странах мира выросла, но во Франции и России упала – в нашей стране на 6,6 %.

В топ-5 крупнейших иностранных компаний в России вошел один из крупнейших мировых производителей табачной продукции – Philip Morris International, который поднялся в российском рейтинге с четвертого на второе место благодаря росту выручки в прошлом году на 12,4 %. Выручка немецкой Volkswagen Group выросла за год на 14,4 %, и компания сменила пятую строчку в рейтинге на третью. На четвертом месте оказалась еще одна французская компания – торговая сеть Leroy Merlin (рост выручки за год составил 12,9 %).

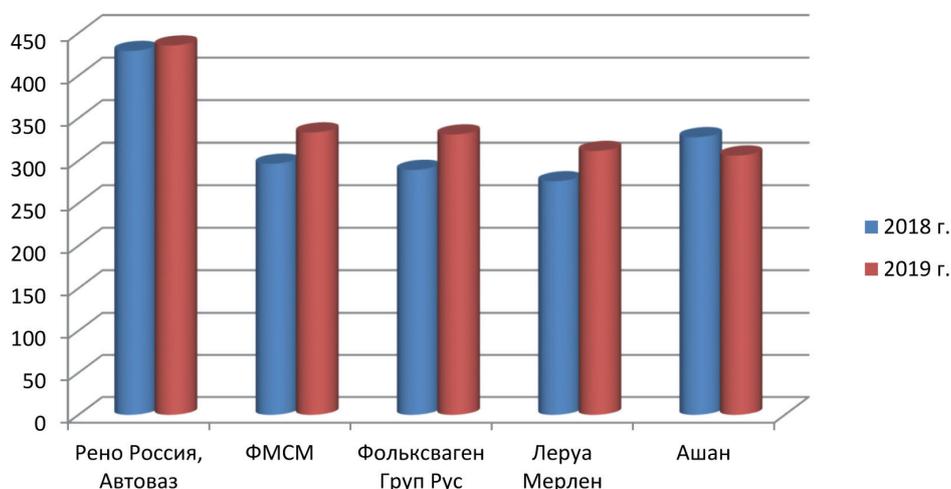


Рисунок 1 – ТНК, вложившие инвестиции в Россию, ранжированные по совокупной выручке, полученной в 2018–2019 гг.

Таким образом, в первой пятерке рейтинга оказались сразу три французских компании. Больше всего в списке крупнейших иностранных компаний в России представителей США и Германии. Наибольшее представительство в рейтинге у компаний, занимающихся автомобилестроением, за ними следуют производители продуктов питания и торговые компании.

В целом крупнейшие иностранные компании в России заработали в 2019 году 7,1 трлн рублей, годовой рост суммарной выручки составил 3,92 %, что меньше показателя 2018 года (плюс 10,2 %). Лидерами роста выручки в России стали американские Google (25,3 %) и Mars (25,1 %), голландская Royal Dutch Shell (22,2 %), немецкая BMW Group (20,2 %) и швейцарская Novartis (19,2 %).

У 15 компаний, попавших в рейтинг, выручка по итогам года сократилась. Наихудшую динамику показали японская Nissan (минус 9,7 %), американский McDonald's (минус 8,5 %) и австрийская деревообрабатывающая компания Mondi Group (минус 7,8 %).

Самыми зависимыми от российского рынка компаниями оказались французская Leroy Merlin, у нее российская доля в глобальной выручке составляет 23,6 %. На втором месте японский табачный гигант Japan Tobacco International (22,3 %), на третьем – финская энергетическая компания Fortum (19,4 %).

Основными секторами деятельности, в которых функционируют крупнейшие транснациональные компании, являются: добыча полезных ископаемых и нефти (в том числе транспортировка и хранение), телекоммуникации и связь, производство электронных компонентов, компьютеры и обработка данных, пищевая промышленность, металлургия, фармацевтика [7].

2. Оценка прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию в разрезе основных стран-инвесторов

Проанализируем информацию о странах, вкладывающих прямые инвестиции в отрасли экономики России (таблица 2).

Таблица 2 – Прямые инвестиции в Российскую Федерацию в 2016–2020 гг. от стран-партнеров, млн долл.

Страна	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Всего	55 084	50 588	69 219	22 031	6478
Турция	150	178	207	135	36
Ирландия	5306	9877	10 399	-531	501
Соединенное Королевство	2007	46	18 927	120	452
Финляндия	217	349	216	124	-461
Швеция	2025	1322	-1203	166	-94
Австрия	1563	1135	-326	841	354
Бельгия	112	214	755	-538	120
Германия	2234	2 265	335	349	506
Люксембург	4106	10 814	11 638	-693	-1731
Нидерланды	7383	10 330	5716	1102	393
Франция	1107	1232	2121	2224	1521
Швейцария	741	401	1086	2472	825
Италия	154	280	118	158	123
Кипр	12 999	1985	8 266	3158	-3066
Италия	154	280	118	158	7
Венгрия	454	683	736	534	112
Сейшелы	127	423	-31	-20	-65
Соединенные Штаты Америки	276	285	485	708	804
Багамы	1829	2111	2791	3638	1320
Виргинские острова, Британские острова	7225	2474	9379	3123	884
Китай	126	450	597	1271	645
Япония	369	596	369	295	447

Источник: составлено автором по статистике макроэкономических показателей России (https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/).

По данным таблицы, странами-лидерами по вложению прямых иностранных инвестиций в российскую экономику в 2020 году являются Франция, Ирландия, Швейцария, Германия, США.

Падение прямых иностранных инвестиций связано с экономическим кризисом, вызванным пандемией, – он привел к резкому обрушению спроса во всех экономиках, включая российскую, и к резкому сокращению потоков капитала и инвестиций [8].

Падение ПИИ в 2020 году является худшим после 1994 года. Однако приток иностранных инвестиций в РФ продолжается довольно давно. В частности, максимальный объем ПИИ за всю историю современной России в 75 млрд долл. был зафиксирован в 2008 году. С тех пор приток инвестиций снижался, а интерес иностранных инвесторов к России уже не восстанавливался.

3. Реформирование ТНК в условиях цифровой экономики

В настоящее время происходит реформирование ТНК. Как одно из направлений, несомненно, можно выделить цифровизацию деятельности ТНК. ТНК являются и основой для создания цифровой инфраструктуры, и компаниями, которые получают максимальную выгоду от использования цифровых технологий.

Цифровые транснациональные компании – новый фактор, оказывающий значительное влияние на глобальную экономику. Традиционный «доцифровой» глобальный рынок контролировался, в основном, мультинациональными корпорациями. Но изменения, которые принесла цифровая революция, сделали возможным создание транснациональных компаний малого и среднего бизнеса. Выделим основные преимущества такой бизнес-модели:

- наиболее эффективное использование трудовых и интеллектуальных ресурсов. Обладающие востребованными навыками специалисты могут работать в одной команде, в одной компании, вне зависимости от того, в какой стране они физически находятся;

- доступ к глобальным рынкам: цифровые продукты: программные решения, медиа-контент и др. не ограничены возможностями логистики и могут без каких-либо проблем быть доставлены в любую точку земного шара;

- рынок капитала: глобализация мировой экономики сделала возможным доступ к мировому финансированию (венчурным фондам и др.) для компаний из любой страны.

Бизнес цифровых транснациональных компаний малого и среднего бизнеса основывается на возможностях, которые формируют глобальные поставщики цифровых решений в области программного и аппаратного обеспечения, телекоммуникации. Это основа для цифровой экономики.

По оценкам специалистов ЮНКТАД и международного аналитического агентства «Маккинси энд компани» в топ-10 отраслей, которые наиболее сильно ощущают влияние цифровых технологий, входят СМИ и развлекательные услуги, розничная торговля, сфера высоких технологий, системы и услуги здравоохранения [4].

Проведенный анализ специализированной базы данных Международного союза электросвязи и дополнительных исследований ЮНКТАД позволил выделить общие черты в основных целевых ориентирах цифровизации стран с развитой, развивающейся и переходной экономиками.

Основные общие черты следующие: относительно небольшой период разработки цифровых стратегий и незначительное доминирование целевых ориентиров относительно развития цифровой инфраструктуры над цифровым бизнесом. Выявлено, что большинство имеющихся в мировой практике стратегий цифровых преобразований приходится на государства с развивающейся и переходной экономикой (70,3 % в сфере развития цифровой инфраструктуры и 68,7 % в области цифрового бизнеса). Такая политика свидетельствует о том, что страны видят серьезный потенциал к приращению своих позиций в мировом пространстве за счет активизации цифровых преобразований [3].

Проанализируем по странам стратегии цифровых преобразований (таблица 3).

Таблица 3 – Стратегии цифровых преобразований стран по уровню их развития, 2020 г.

Страны по уровню развития	Целевые ориентиры	
	Развитие цифровой инфраструктуры	Цифровой бизнес
Развитые страны	22	18
Развивающиеся страны	61	45
Страны с переходной экономикой	8	4
Всего	91	67

Источник: составлено автором по докладу о мировых инвестициях 2020. Международное производство после пандемии (<https://www.unctad.org>).

Из всего множества стратегий, направленных на цифровые преобразования, только 42 имеют раздел, который отражает потребности в инвестициях и лишь 16 включают оценку суммы необходимых инвестиций. В 53 случаях признается важность инвестиций в цифровую инфраструктуру, развитие системы регулирования процессов цифровизации.

По оценкам специалистов ЮНКТАД и международного аналитического агентства «Маккинси энд компани», в топ-10 отраслей, которые наиболее сильно ощущают влияние цифровых технологий, входят СМИ и развлекательные услуги, розничная торговля, сфера высоких технологий, системы и услуги здравоохранения [1]. Одним из факторов глобального лидерства, бесспорно, выступает лидерство в инновационной сфере (таблица 4).

Таблица 4 – Лидеры рейтинга инновационных компаний TOP-1000 по интенсивности НИОКР, 2019–2020 гг.

Ранг 2018	Компания	Интенсивность НИОКР 2018 г., %	Интенсивность НИОКР 2020 г., %	Страна	Отрасль/сфера деятельности
1	Amazon	12,7	12,9	США	Розничная торговля
2	Alphabet	14,6	12,8	США	Программное обеспечение и интернет
3	Volkswagen	5,7	6,9	Германия	Автомобили и комплектующие
4	Samsung	6,8	6,4	Южная Корея	Технологическое оборудование
5	Корпорация Intel	20,9	21,3	США	Полупроводники и полупроводниковое оборудование
6	Корпорация Microsoft	13,7	14,1	США	Программное обеспечение и интернет
7	Apple Ins	5,1	4,6	США	Технологическое оборудование
8	Toyota	7,9	7,6	Япония	Автомобили и комплектующие
9	Novartis	13,0	13,4	Швейцария	Фармацевтика, биотехнологии
10	Johnson & Johnson	13,8	14,2	США	Фармацевтика, биотехнологии

Источник: 2020 Global Innovation 1000 Study. Investigating trends at the world's 1000 largest corporate R&D spenders (<https://www.strategyand.pwc.com/innovation1000/#/tab-2020>).

Как видно из представленных данных, такие компании, как Volkswagen, Toyota, которые входят в 10 ведущих компаний, инвестирующих в РФ, также входят в группу лидеров по интенсивности НИОКР.

Цифровые ТНК определяют основные отраслевые инновационные стандарты и преобладают в создании отраслевой архитектуры, представляющей собой совокупность интерфейсов, посредством которых координируется разделение труда, т.е. «структура совместно специализирующихся агентов и активов... определяющая “вложенные” структуры отраслевой организации» [6].

В ЕУ отмечают, что во всем мире компаниям пришлось пересмотреть свои инвестиционные планы в связи с пандемией COVID-19 и падением цен на нефть. ЕУ также провела исследование среди 131 европейской компании, из которого стало известно, что 10 % проектов ПИИ в Европе отменены, еще

25 % заморожены, 51 % инвесторов собираются несколько урезать плановые объемы ПИИ на 2021 год, а 15 % ожидают существенных сокращений.

Эксперты уверены, что из-за кризиса изменится и сам подход к инвестициям. Во всех странах в ближайшие годы потребуются адаптация к новым условиям функционирования экономики и общества в посткоронавирусный период. Это может привести к изменению структуры инвестиций и их динамики. Возвращение к росту ожидается в мире только в 2022 году.

Заключение

Под влиянием быстро меняющихся экономических условий все большую актуальность приобретает рассмотрение цифровизации экономики как инструмента достижения глобальной конкурентоспособности.

В стратегиях цифрового развития вопросам инвестиционной политики следует отводить большее место, чтобы компании могли пользоваться теми выгодами, которые возникают в процессе овладения цифровыми технологиями и облегчения доступа к рынкам. Переход к цифровой экономике, бесспорно, дает толчок росту конкурентоспособности самых разных секторов, предоставляя новые возможности бизнесу и предпринимателям и открывая новые каналы доступа к зарубежным рынкам и к глобальным электронным цепочкам создания стоимости [5].

Для стабилизации ситуации в инвестиционном пространстве и развития внешнеэкономической деятельности необходимо широкое внедрение в экономику цифровых технологий.

Список литературы

1. *Аветисян А.Г.* Инвестиционная привлекательность страны: анализ основных факторов // *Финансы: теория и практика.* – 2020. – Т. 24, № 4. – С. 58–74.
2. *Гурунян Т.В.* Макроэкономические тенденции концентрации мирового капитала, производства и интеллектуальной собственности // *Russian Economic Bulletin.* – 2020. – Т. 3, № 6. – С. 77–82.
3. *Долженко И.Б.* Цифровая трансформация и ТНК индустрии моды // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук.* – 2020. – № 1-2 (40). – С. 58–74.
4. *Дронова О.Б.* Социально-экономические приоритеты развития цифровых ТНК // *Социально-гуманитарное значение в эпоху электронно-сетевых взаимодействий: материалы научно-практической конференции.* – М., 2020. – С. 243–247.
5. *Ефремов В.С., Владимирова И.Г.* Цифровые компании: понятие, масштабы и особенности транснационализации // *Экономика: вчера, сегодня, завтра.* – 2018. – Т. 8, № 11А. – С. 137–147.
6. *Коптева Л.А.* Влияние тенденций развития транснациональных компаний на экономическую безопасность государства в условиях цифровизации // *Вестник евразийской науки.* – 2019. – Т. 11, № 6. – С. 28.
7. *Кузнецова Г.В.* Пандемия, цифровизация и прямые иностранные инвестиции // *Финансы, деньги, инвестиции.* – 2020. – № 1 (73). – С. 3–9.
8. *Кузнецова Л.М.* Оценка инвестиционной привлекательности с точки зрения факторов влияния на прямые иностранные инвестиции // *Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира: материалы 9-й Международной научно-практической конференции / под ред. В.М. Кузьминой.* – Курск, 2020. – С. 104–109.

References

1. *Avetisyan A.G.* Investicionnaya privlekatel'nost' strany: analiz osnovnyh faktorov // *Finansy: teoriya i praktika.* – 2020. – Т. 24, № 4. – С. 58–74.
2. *Gurunyan T.V.* Makroekonomicheskie tendencii koncentracii mirovogo kapitala, proizvodstva i intellektual'noj sobstvennosti // *Russian Economic Bulletin.* – 2020. – Т. 3, № 6. – С. 77–82.
3. *Dolzhenko I.B.* Cifrovaya transformaciya i TNK industrii mody // *Mezhdunarodnyj zhurnal gumanitarnyh i estestvennyh nauk.* – 2020. – № 1-2 (40). – С. 58–74.
4. *Dronova O.B.* Social'no-ekonomicheskie prioritety razvitiya cifrovyyh TNK // *Social'no-gumanitarnoe znachenie v epohu elektronno-setevyyh vzaimodejstvij: materialy nauchno-prakticheskoy konferencii.* – М., 2020. – С. 243–247.

5. *Efremov V.S., Vladimirova I.G.* Cifrovye kompanii: ponyatie, masshtaby i osobennosti transnacionalizacii // *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra.* – 2018. – Т. 8, № 11А. – С. 137–147.
6. *Kopteva L.A.* Vliyanie tendencij razvitiya transnacional'nyh kompanij na ekonomicheskuyu bezopasnost' gosudarstva v usloviyah cifrovizacii // *Vestnik evrazijskoj nauki.* – 2019. – Т. 11, № 6. – С. 28.
7. *Kuznecova G.V.* Pandemiya, cifrovizaciya i pryamye inostrannye investicii // *Finansy, den'gi, investicii.* – 2020. – № 1 (73). – С. 3–9.
8. *Kuznecova L.M.* Ocenka investicionnoj privlekatel'nosti s toчки zreniya faktorov vliyaniya na pryamye inostrannye investicii // *Aktual'nye problemy mezhdunarodnyh otnoshenij v usloviyah formirovaniya mul'tipolyarnogo mira: materialy 9-j Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii / pod red. V.M. Kuz'minoy.* – Kursk, 2020. – С. 104–109.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Маковецкий Михаил Юрьевич,

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента,
e-mail: mmakov@mail.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва,

Рудаков Дмитрий Витальевич,

канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента и сервиса,
e-mail: demon311278@yandex.ru,
Омский государственный технический университет, г. Омск

В статье исследуются предпосылки и особенности формирования российской модели менеджмента, проводится ее критический анализ, связанный с присутствием в ней существенных недостатков и развертыванием ряда деструктивных процессов. Рассматриваются современные тренды в трансформации экономики и управления и их влияние на развитие российского менеджмента, приводятся аргументы в обоснование необходимости качественной корректировки сложившейся системы и дальнейшего ее совершенствования. Авторы приходят к выводу, что только глубокие знания в области современного менеджмента, постоянное развитие управленческих компетенций позволяют обеспечить столь необходимую для бизнеса эффективность, создать достаточные предпосылки для масштабной реорганизации в совокупности с модернизацией системы менеджмента в нашей стране и укреплением благоприятного предпринимательского климата. Только в этом случае можно ожидать приток инвестиций, обеспечивать предсказуемую и справедливую макроэкономическую политику, осуществлять структурную перестройку экономики.

Ключевые слова: менеджмент, современный менеджмент, российский менеджмент, глобальные тренды развития экономики и управления, цифровизация

FEATURES OF THE FORMATION OF RUSSIAN MANAGEMENT

Makovetsky M.Y.,

candidate of economic sciences, associate professor of management department,
e-mail: mmakov@mail.ru,
Moscow Witte University, Moscow,

Rudakov D.V.,

candidate of technical sciences, associate professor of the department of management and service,
e-mail: demon311278@yandex.ru,
Omsk State Technical University, Omsk

The article examines the prerequisites and features of the formation of the Russian management model, conducts its critical analysis related to the presence of significant shortcomings in it and the deployment of a number of destructive processes. Modern trends in the transformation of the economy and management and their impact on the development of Russian management are considered, arguments are given to justify the need for a qualitative adjustment of the existing system and its further improvement. The authors come to the conclusion that only deep knowledge in the field of modern management, continuous development of managerial competencies can provide much-needed business efficiency, create the necessary prerequisites for a large-scale reorganization in conjunction with the modernization of the management system in our country and the strengthening of

a favorable business climate. Only in this case, we can expect an influx of investment, ensure a predictable and fair macroeconomic policy, and implement a structural adjustment of the economy.

Keywords: management, modern management, Russian management, global trends in the development of the economy and management, digitalization

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-79-86

Введение

Постоянно усиливающаяся экономическая и геополитическая нестабильность, нарастающая социальная напряженность, обострение противоречий на всех уровнях протекания хозяйственных процессов, неравновесность как форм, так и способов социального взаимодействия, модернизация институциональной среды и дальнейшая – цифровая – трансформация общественного производства актуализируют проблему повышения эффективности управленческой деятельности и формирования адекватной новым реалиям национальной модели менеджмента, учитывающей современные глобальные тренды развития экономики и управления.

Принимая во внимание объективный процесс глобализации, одним из последствий которого стало наращивание масштабов и значимости всех основных видов и форм межстранового взаимодействия, обмена опытом, научных и кросс-культурных коммуникаций, можно ожидать дальнейшего распространения передовых технологий, в том числе в сфере управленческой деятельности. В этом смысле всеобщим достоянием современной цивилизации по праву считается менеджмент – многозначное понятие, принявшее международный характер и обозначающее в самом общем понимании управление экономическими процессами в организациях [5].

В течение определенного времени в Российской Федерации, а тем более в СССР указанный термин не использовался. Возможно, именно этим объясняется тот факт, что отечественный опыт управления не всегда принимается во внимание, когда говорят о становлении менеджмента, а основное внимание при этом уделяется истории, теории и методологии управления, развивавшихся в США, ведущих европейских государствах, а также в Японии.

Во многих промышленно развитых странах на сегодняшний день за многолетний период становления и развития менеджмента накоплен значительный массив сведений в области теории и практики управления в самых различных областях и сферах деятельности. К сожалению, в течение длительного периода времени отечественная наука управления развивалась автономно и изолированно, зачастую игнорируя передовой зарубежный опыт управления. Несмотря на это, в ней, безусловно, имели место существенные достижения, в том числе связанные с развитием технологий планирования, использованием экономико-математических методов и моделей при решении широкого круга актуальных экономических и управленческих задач.

В силу изложенных обстоятельств основными задачами проводимого исследования выступают: анализ особенностей становления российского менеджмента, выявление существующих проблем в его дальнейшем развитии, а также разработка возможных путей их решения. При этом нельзя не принимать во внимание новые глобальные тренды, которые наблюдаются в экономике и управлении и существенно определяют дальнейшее развитие национальных (страновых) моделей менеджмента, одним из которых, безусловно, является цифровизация.

1. Особенности становления российской модели менеджмента в условиях рыночной трансформации

В современных условиях существенное усложнение управленческой деятельности и повышение интереса к ней объективно обусловлены тем, что невозможно однозначно определить, в каком направлении будет происходить дальнейшая трансформация хозяйственных систем с учетом новых глобальных трендов, складывающихся в экономике и управлении, какие изменения могут иметь место уже в обозримом будущем в институциональной среде формирующегося постиндустриального информаци-

онного общества, а также в функционировании субъектов предпринимательства в самых различных областях и сферах деятельности [6].

Следует отметить, что уже ранее, в эпоху так называемой научно-технической революции, развернувшейся в 1970-х годах XX века, кардинальные изменения наметились не только непосредственно в производстве различных товаров и оказании услуг, но и во многих других сферах социально-экономической жизни общества, в том числе в сфере менеджмента. Анализируя постоянное изменение ситуации в нашей стране и в мире, на рынках, в поведении потребителей и конкурентов, экономическим субъектам требуется быть постоянно готовым к изменениям, чтобы идти в ногу со временем, а для этого требуется учитывать и уметь применять на практике особенности современного менеджмента [1].

Современная система российского менеджмента уникальна и существенным образом отличается от иных национальных (страновых) систем организации управленческих отношений, в особенности – европейской, азиатской, американской и др. Она, несомненно, обладает собственной спецификой, обусловленной целым рядом объективных и субъективных обстоятельств (факторов). При этом целесообразно рассматривать как общие, так и специфические, т.е. характерные для конкретной страны, черты менеджмента, предопределяющие своеобразие его национальной (страновой) модели.

К общим чертам современного менеджмента относят общественно-экономическую формацию, сложившуюся модель экономической системы, уровень развития научно-технического прогресса и внедрения его результатов в реальную хозяйственную практику [5]. В этом контексте Российская Федерация стала одной из стран с рыночной экономикой, т.е. модель экономической системы по своим очертаниям в целом напоминает то, что свойственно для промышленно развитых стран.

Вместе с тем достигнутые успехи в развитии науки, техники, технологий на сегодняшний день вряд ли можно признать выдающимися. Мы, по сути, находимся в советском настоящем, конечно, не по качеству и уровню жизни большинства граждан. Но в целом, с одной стороны, используем производственно-коммуникационный потенциал, созданный в период СССР (предприятия, трубопроводы, атомные станции, инфраструктуру ЖКХ и т.д. и т.п.), а, с другой – так и не перестроили свою сырьевую, военно-промышленную экономику [8].

В свою очередь, к специфическим чертам можно отнести национальные особенности общества (традиции, менталитет, культуру и т.п.), исторические предпосылки развития, природно-географические условия жизнедеятельности, особенности государственной экономической политики, в том числе сложившиеся модели регулирования и взаимодействия с бизнесом, и другие подобные факторы [3]. Собственно, именно поэтому и существует понятие не только менеджмента вообще, но и понимание существования американской, европейской, японской, а также российской моделей менеджмента [4].

К сожалению, из прошлого опыта и сегодняшней реальности мы наблюдаем в значительной степени отставание нашей – российской – системы менеджмента от зарубежных аналогов. Это влечет за собой такие негативные последствия, как низкая эффективность в экономике, слабая восприимчивость к инновациям и др. В этой связи возникает закономерный вопрос о причинах крайне малой эффективности российской модели менеджмента.

2. Глобальные тренды в развитии экономики и управления

Современное состояние российской экономики в целом и сформировавшейся на данный момент системы менеджмента в полной мере находится под влиянием фундаментальных трендов, определяющих дальнейшие траектории их развития. В их числе, по нашему мнению, следует обозначить следующие процессы.

Во-первых, в условиях современной экономической системы происходит постоянное снижение значимости и ценности трудового ресурса в классическом его понимании, т.е. как совокупности умственных и физических способностей человека, востребованных в процессе производства. В результате подобного рода «девальвации трудового ресурса» происходит ослабление взаимосвязи между непосредственной реализацией трудовой функции (затратами умственных и физических сил) и размером вознаграждения, получаемого за труд.

Конечно, это не означает, что роль человека сегодня полностью обнулена. В действительности современным работодателям за рубежом необходимы работники, обладающие определенными знаниями, навыками, компетенциями, некими характеристиками, такими как инновационность, креативность, нестандартность мышления при решении возникающих управленческих задач. Насколько такие характеристики являются значимыми в российских условиях – вопрос более чем дискуссионный в силу специфичности российской модели менеджмента.

Во-вторых, набирает обороты тенденция к усилению роли капитала как фактора роста богатства (благополучия) отдельных лиц, регионов, государств, иначе говоря, происходит финансирование экономических отношений. Становится ясно, что долгий и упорный труд уже невозможно рассматривать как единственный способ достижения благополучия или хотя бы обеспечения достаточных средств для существования. С точки зрения реальности это означает, что добиться каких-либо серьезных успехов в отсутствие запаса капитала становится почти невозможно, а легитимных возможностей для его формирования становится все меньше и меньше.

Как когда-то подчеркивал К. Маркс, первоначальное накопление капитала осуществлялось самыми нецивилизованными методами – путем грабежа, насилия, экспроприации, порабощения, коррупции, спекуляции и т.д., т.е. капитал от самого момента своего рождения представляет собой «пот и кровь угнетенных...». В современных российских условиях некоторые из этих способов не утратили своей актуальности, а уровень эксплуатации труда капиталом порой зашкаливает, как в старые «недобрые» времена дикого капитализма.

В-третьих, происходит дальнейшее усиление неравенства – неравномерности в распределении доходов в обществе. Эта тенденция уходит своими корнями «в глубь веков», ее можно рассматривать как результат действия объективного экономического закона – закона капиталистического накопления, сформулированного К. Марксом. Как следствие, сложившийся дисбаланс не только сохраняется, но и постоянно воспроизводится (нарастает).

Впрочем, за рубежом в известном смысле были восприняты уроки Великой Октябрьской социалистической революции, поэтому бизнес исподволь «повернулся лицом» к наемным работникам, стали реализовываться некие социальные программы и меры поддержки населения, получил распространение феномен корпоративной социальной ответственности. В нашей же стране, как отмечает А.В. Тонконогов, принцип социальной справедливости подчёркнуто не соблюдается даже хотя бы декларативно [8].

В-четвертых, одним из глобальных трендов настоящего следует признать цифровизацию – объективный и вместе с тем противоречивый процесс, последствия которого до конца еще невозможно спрогнозировать и просчитать. Впрочем, общая траектория развития в условиях цифровой трансформации понятна: постепенное высвобождение работников, их невостребованность в производстве, причем это касается как рядовых рабочих, так и менеджеров [2]. В каком-то смысле в нашей стране ситуацию спасает то, что в деле цифровизации мы далеко не впереди планеты всей, т.е. есть некоторый временной лаг, когда такие последствия станут объективной реальностью.

3. Ключевые проблемы развития российской модели менеджмента

Формирование российской системы менеджмента сегодня происходит в условиях воздействия обозначенных выше глобальных трендов, усиливающих, прежде всего, негативные ее стороны.

Во-первых, одной из ключевых особенностей российской системы менеджмента приходится признать чрезмерно активное участие государственных чиновников всех уровней (так называемых правящих элит) в формировании управленческих команд ряда крупнейших предпринимательских структур. В результате крайне низкая эффективность российской системы государственного управления проецируется на уровень крупнейших хозяйствующих субъектов.

Немногочисленные примеры более или менее продвинутого корпоративного управления, конечно, есть (например, Газпром, Сбербанк, Норильский никель, Ростелеком и др.), но зачастую в таких структурах присутствует «монопольная составляющая», позволяющая нивелировать воздействие конкурентных сил, а также налицо «государственный интерес», т.е. имеет место их явная ангажирован-

ность с государственными структурами. Последнее, кстати, стало «родовой отметиной» российской бизнес-модели, что позволяет однозначно воспринимать сложившуюся в Российской Федерации экономическую систему как «государственный капитализм».

Во-вторых, основополагающей характеристикой российского менеджмента можно обозначить выраженную отстраненность рядовых сотрудников организаций от реального участия в управлении производством. Данный факт объясняется сохранением авторитарности в управлении, сохранением высокой степени бюрократизации, как в СССР, чрезмерно жесткой иерархической структурой. Такая система управления не создает в полной требуемой мере среду для поиска оптимального решения задач, так как не позволяет работникам с творческим, креативным подходом эффективно включаться в процесс производства, в результате чего их потенциал остается не раскрытым.

В-третьих, в связи со своим особым географическим положением Российская Федерация никогда не испытывала дефицита ресурсов, поэтому российский народ привык увеличивать показатели за счет объемных (экстенсивных) характеристик, а не в результате более рационального их использования, что и приводит к большим затратам и меньшей эффективности. До сих пор отличительной чертой российской экономики является экстенсивность ее развития и широта, размах «русской души», в результате – имеем выраженное пренебрежение потерями ресурсов и причиняемым вредом.

В-четвертых, многим российским бизнес-проектам присуща региональная специфика к обоснованию их целесообразности и особенностям реализации, в том числе в силу того, что Российская Федерация – огромная, многонациональная страна, и управление предприятиями существенно различается в зависимости от региона. По сути, можно говорить о специфическом стиле ведения бизнеса и управления им в различных регионах нашей необъятной родины. При этом сохраняется склонность к масштабным, уникальным проектам с привлечением огромных материальных и человеческих ресурсов.

В-пятых, у русских людей в силу особенностей их менталитета и исторических традиций существует привычка надеяться на государственную поддержку в трудной ситуации. Само собой, в Российской Федерации, как и в остальном мире, предприятия зависят от особенностей законодательства и решений, принимаемых правительством, но, тем не менее, их выживание в большей степени зависит от того, кто и как ими управляет. За рубежом стабильного развития добиваются организации, управляемые высокоэффективными опытными менеджерами, рационально распределяющими имеющиеся в их арсенале ресурсы.

Как мы видим и понимаем, в российских реалиях ситуация совершенно иная. Руководителями более или менее успешных организаций зачастую назначаются люди из так называемого «ближнего окружения». На высокие посты отбор происходит далеко не всегда по деловым качествам кандидатов (соискателей), а по степени их лояльности к «первым лицам», наличию родственных связей и другими, не имеющими ничего общего с экономической эффективностью основаниями (факторами). Достаточно вспомнить упомянутые нами выше примеры так называемых эффективных организаций (Газпром, Сбербанк, Норильский никель, Ростелеком и др.).

Таким образом, текущее состояние российской системы менеджмента вряд ли можно признать удовлетворительным. В условиях воздействия ряда глобальных тенденций происходит консервирование, а порой – усиление негативных ее сторон, вследствие чего в организациях нередко развиваются деструктивные процессы, сопряженные с высокой степенью огосударствления бизнеса. Внешне это проявляется в низкой эффективности принимаемых управленческих решений, слабом делегировании полномочий с высших уровней на низшие в российских организациях, безразличии к ценностям индивидуальной карьеры; жесткой централизации управленческих функций. Как в государственном управлении, так и в частном бизнесе нередко отсутствует связь с «простыми гражданами», работниками, при этом зачастую имеет место огромный немотивированный страх перед вышестоящим начальством, препятствующий раскрытию и реализации их творческого потенциала.

4. Направления трансформации российской модели менеджмента

Эффективное управление предприятием в целом или отдельным его подразделением заключается в рациональном использовании имеющихся ресурсов и возможностей для его долгосрочного и

устойчивого развития. Условием перспективного развития российской модели менеджмента может послужить устойчивая, стабильная система планирования, прогнозирования, финансового управления, а также использование инноваций в производстве.

Особую актуальность в условиях модернизации экономики, на наш взгляд, имеет совершенствование методологии управления человеческими ресурсами как определяющего фактора и необходимого условия активизации инновационного развития. Неслучайно главным посылом в менеджменте становится именно «человеческий капитал», что вполне соответствует либеральным ценностям, где свобода человека ставится на первое место [7]. Вполне закономерно и то, что в ряде современных исследований делается акцент на анализ креативности, носителем которой являются люди как участники производственного процесса, а также на необходимость ее развития, активизации и последующего производительного использования.

Система обучения менеджеров в Российской Федерации построена преимущественно на изучении теоретических аспектов, в то время как практика менеджмента зачастую уходит на второй план. Подразумевается, что хорошая теоретическая подкованность менеджера позволит ему найти выход из реальной проблемы. Вместе с тем за рубежом сформировался несколько иной подход к менеджменту. Технические знания для руководителя вторичны и необязательны, даже если он руководит производственным предприятием или техническим отделом – эти знания приветствуются, но все же они вторичны. Действительно, сегодня уже недостаточно просто хорошо и качественно выполнять свои служебные обязанности, настало время, когда предпочтение отдается людям со смелыми идеями [9].

В западной системе управления основными и главными компетенциями руководителя считается умение эффективно руководить людьми и ресурсами. В процессе обучения менеджера разбирается множество практических ситуаций (кейсов), характеризующихся отсутствием однозначно правильного решения, в результате чего студент – будущий менеджер уже в процессе обучения накапливает определенный практический опыт. На выходе из учебного заведения получается быстро мыслящий, легко ориентирующийся в нестандартной обстановке менеджер, способный эффективно руководить как отдельным структурным подразделением, так и организацией в целом в современных, быстро изменяющихся условиях.

В сегодняшних реалиях кадровые службы уделяют огромное влияние наличию у соискателя большого опыта работы. Эффективным способом решения проблемы в данном случае может послужить система подготовки на рабочем месте и получения дополнительного образования за счет организации, при этом очень редкие компании имеют собственные программы обучения персонала. Именно поэтому нужно уделить внимание именно грамотному управлению персоналом как ключевому фактору эффективной деятельности организации.

В свете изложенного российские менеджеры, опираясь на достижения теории и практики управления, должны выработать свою собственную модель эффективного и результативного менеджмента, основываясь при этом на особенностях российской и зарубежной истории, культуры, опыта в управленческой деятельности. Соответственно, любая организация заинтересована в успешном решении задачи по привлечению к себе талантливых специалистов, удержанию и мотивированию их к наиболее эффективной управленческой деятельности с высокой производительностью труда. К сожалению, успешному решению обозначенной задачи будут препятствовать обозначенные нами негативные тенденции российской модели менеджмента.

Заключение

По итогам проведенного исследования можно сделать следующие основные выводы и обобщения.

В современных условиях повышение эффективности управленческой деятельности в организациях и формирование соответствующей новым реалиям национальной модели менеджмента выступает одним из главных факторов повышения конкурентоспособности и достижения устойчивого положения в хозяйственной системе.

Формирование национальных (страновых) моделей (систем) менеджмента находится под влиянием ряда глобальных трендов – тенденций нашего времени. К их числу, в первую очередь, относятся:

- постоянное снижение значимости и ценности трудового ресурса в классическом его понимании, т.е. как совокупности умственных и физических способностей человека;
- усиление роли капитала как фактора роста богатства (благополучия) отдельных лиц, регионов, государств, иначе говоря, происходит финансирование экономических отношений;
- дальнейшее усиление неравенства – неравномерности в распределении доходов в обществе;
- цифровизация ключевых сфер жизнедеятельности общества.

Обозначенные глобальные тренды определяют траекторию дальнейшего развития национальной системы менеджмента, нередко усиливая отдельные ее характеристики. В числе негативных проявлений российской системы менеджмента обозначено влияние государственных чиновников всех уровней на формирование управленческих команд для большинства системообразующих организаций; выраженная отстраненность рядовых сотрудников организаций от реального участия в управлении производством и заинтересованности в его успешности; явная склонность к экстенсивному формату развития и др.

Вместе с тем, несмотря на обозначенные общие (глобальные) процессы, протекающие в масштабах современной мировой цивилизации, все еще востребованным остается анализ национальных особенностей менеджмента, ибо национальный менеджмент не возникает ниоткуда: он складывается естественным путем и имеет глубокие исторические корни и экономические основания. Такая специфика, помимо всего прочего, накладывает существенный отпечаток и на возможности использования различных методов управленческих воздействий и их конечную эффективность.

Только глубокие знания в области менеджмента и развитие управленческих компетенций позволяют приносить столь необходимую эффективность в бизнес и создавать предпосылки для позитивной трансформации российской системы менеджмента. При этом необходимо учитывать многофакторность формирования национальной – российской – модели менеджмента, что позволит усилить положительные ее характеристики и нейтрализовать негативные стороны.

Список литературы

1. *Адилова Д.А., Бетеева А.Р.* Основные особенности современного менеджмента // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 49. – С. 100–105.
2. *Ахметова Г.З., Маковецкий М.Ю., Рудаков Д.В.* Проблемы и перспективы развития цифровой экономики в Российской Федерации // Управленческий и сервисный потенциал цифровой экономики: проблемы и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции / редкол. Е.В. Яковлева (отв. ред.), А.А. Белолобова. – Омск, 2020. – С. 17–20.
3. *Горбанев С.В.* Основные особенности современного российского менеджмента // Новые технологии. – 2010. – № 2. – С. 102–104.
4. *Дробышева Л.В.* Особенности российского менеджмента на современном этапе // Вестник стипендиатов ДААД. – 2014. – Т. 1, № 1 (11). – С. 136–139.
5. *Маковецкий М.Ю., Рячкин А.Ю.* Современные тенденции развития экономики и управления в условиях цифровизации // Двадцать шестые Апрельские экономические чтения: материалы Всероссийской научно-практической конференции / под ред. В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. – Омск, 2020. – С. 132–138.
6. *Рибокене Е.В.* Институциональная среда постиндустриального информационного общества // Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты: материалы IX Международной научной конференции: в 3 ч. / отв. ред. Ю.С. Руденко, А.В. Семенов. – М., 2013. – Ч. 1. – С. 131–135.
7. *Рудаков Д.В., Доронина Т.В.* Влияние традиционных ценностей и национально-психологических особенностей современных россиян на развитие российского менеджмента // Омский научный вестник. – 2015. – № 2 (136). – С. 225–228.
8. *Тонконогов А.В.* Коллапсирующая экономика или советское настоящее России // Социально-гуманитарные знания. – 2016. – № 3. – С. 7–32.
9. *Хетеева С.З.* Современный российский менеджмент, его особенности // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 31. – С. 45–48.

References

1. *Adilova D.A., Beteeva A.R.* Osnovnye osobennosti sovremennogo menedzhmenta // *Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika.* – 2015. – № 49. – S. 100–105.
2. *Ahmetova G.Z., Makoveckij M.Yu., Rudakov D.V.* Problemy i perspektivy razvitiya cifrovoj ekonomiki v Rossijskoj Federacii // *Upravlencheskij i servisnyj potencial cifrovoj ekonomiki: problemy i perspektivy: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii / redkol. E.V. Yakovleva (otv. red.), A.A. Belolobova.* – Omsk, 2020. – S. 17–20.
3. *Gorbanev S.V.* Osnovnye osobennosti sovremennogo rossijskogo menedzhmenta // *Novye tekhnologii.* – 2010. – № 2. – S. 102–104.
4. *Drobysheva L.V.* Osobennosti rossijskogo menedzhmenta na sovremennom etape // *Vestnik stipendiatov DAAD.* – 2014. – Т. 1, № 1 (11). – S. 136–139.
5. *Makoveckij M.Yu., Ryachkin A.Yu.* Sovremennye tendencii razvitiya ekonomiki i upravleniya v usloviyah cifrovizacii // *Dvadcat' shestye Aprel'skie ekonomicheskie chteniya: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii / pod red. V.A. Kovaleva i A.I. Kovaleva.* – Omsk, 2020. – S. 132–138.
6. *Ribokene E.V.* Institucional'naya sreda postindustrial'nogo informacionnogo obshchestva // *Innovacionnoe razvitie Rossii: usloviya, protivorechiya, priority: materialy IX Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii: v 3 ch. / otv. red. Yu.S. Rudenko, A.V. Semenov.* – M., 2013. – Ch. 1. – S. 131–135.
7. *Rudakov D.V., Doronina T.V.* Vliyanie tradicionnyh cennostej i nacional'no-psihologicheskikh osobennostej sovremennyh rossiyan na razvitie rossijskogo menedzhmenta // *Omskij nauchnyj vestnik.* – 2015. – № 2 (136). – S. 225–228.
8. *Tonkonogov A.V.* Kollapsiruyushchaya ekonomika ili sovetskoe nastoyashchee Rossii // *Social'no-gumanitarnye znaniya.* – 2016. – № 3. – S. 7–32.
9. *Heteeva S.Z.* Sovremennyy rossijskij menedzhment, ego osobennosti // *Sovremennye tendencii v ekonomike i upravlenii: novyj vzglyad.* – 2015. – № 31. – S. 45–48.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Жидков Алексей Сергеевич,

заместитель заведующего кафедрой бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела,
e-mail: ajidkov@muiv.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва,

Литвинюк Анастасия Витальевна,

студент факультета международных финансов,
e-mail: ajidkov@muiv.ru,
Всероссийская академия внешней торговли, г. Москва

В статье изучаются и анализируются перспективы и возможности использования цифровых технологий в аудиторской деятельности. Выявляются наиболее существенные технологии, способные оказать влияние на трансформацию аудиторской деятельности, изменяя и упрощая проведение аудиторских процедур. Изучается динамика внедрения информационно-коммуникационных технологий в организациях, уточняется актуальность процесса трансформации аудиторской деятельности под влиянием цифровых технологий, делается прогноз возможных путей развития аудиторской деятельности под их влиянием. Изучается степень влияния информационных технологий на объём выполняемых функций в области учёта и аудита в зависимости от уровня квалификации специалистов. Особое внимание уделяется изучению возможностей использования современных цифровых технологий применительно к аудиторской деятельности, исследуются возможные направления их интеграции. На основании изученного материала авторами делается предположение о возможной трансформации деятельности аудиторских компаний.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, информационные технологии, аудит, аудиторская деятельность, информатизация, блокчейн

PROSPECTS FOR THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN AUDIT ACTIVITIES

Zhidkov A.S.,

deputy head of the department of accounting, taxation and customs,
e-mail: ajidkov@muiv.ru,
Moscow Witte University, Moscow,

Litvinyuk A.V.,

student of the faculty of international finance,
e-mail: ajidkov@muiv.ru,
Russian Foreign Trade Academy, Moscow

This article examines and analyzes the prospects and opportunities for using digital technologies in auditing. The most significant technologies that can influence the transformation of audit activities, changing and simplifying the conduct of audit procedures, are identified. The dynamics of the introduction of information and communication technologies in organizations is studied, the relevance of the process of transformation of audit activities under the influence of digital technologies is clarified, and a forecast of possible ways of developing audit activities under their influence is made. The degree of influence of information technologies on the scope of functions performed in the field of accounting and auditing, depending on the level of qualification of specialists, is studied. Special attention is paid to the study of the possibilities of using

modern digital technologies in relation to audit activities, and the possible directions of their integration are investigated. Based on the material studied, the authors assume about the possible transformation of the activities of audit companies.

Keywords: digitalization, digital technologies, information technologies, audit, audit activity, informatization, blockchain

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-87-93

Введение

В последние годы сфера предпринимательства претерпевает радикальные изменения, вызванные развитием информационных систем и новым трендом – проникновением цифровых технологий практически во все сферы человеческого общества, что оказывает активное влияние на трансформацию бизнес-технологий [5]. Сегодня, когда у каждого есть возможность подключения к интернету для взаимодействия и доступа к данным, интерфейсам, людям, организации инвестируют внушительные средства в новые технологии и их развитие, чтобы воспользоваться преимуществами сложившегося сетевого взаимодействия. При этом многие из них проводят широкомасштабную цифровую трансформацию и кардинально меняют традиционные бизнес-модели [1].

Даже те компании, которые не связаны напрямую с информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ) и созданием программного обеспечения, претерпевают изменения в организации своих внутренних процессов. С каждым годом наблюдается рост использования ИКТ в организациях различных отраслей экономики (рисунок 1).

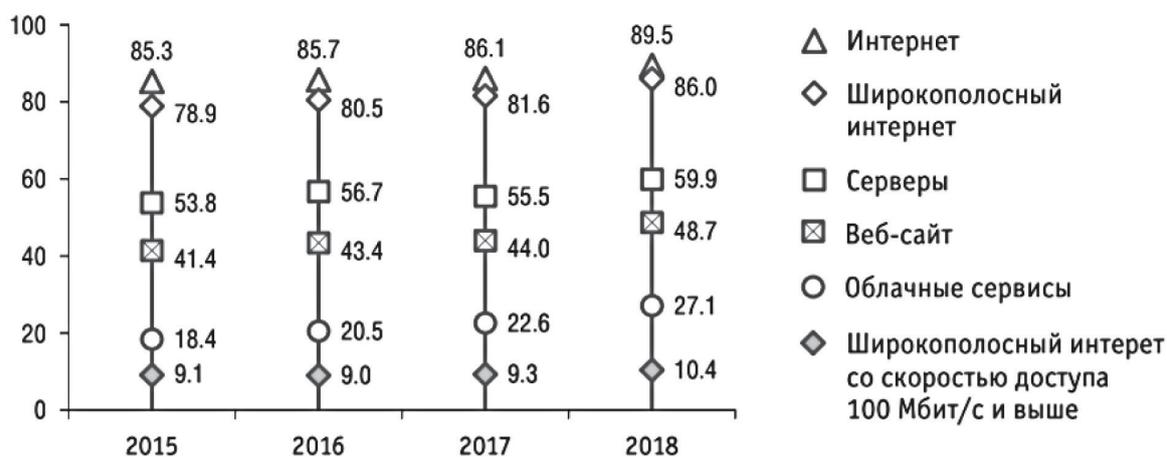


Рисунок 1 – Использование ИКТ в организациях, % от общего числа организаций предпринимательского сектора (Цифровая экономика: 2020: крат. стат. сб. / Г.И. Абдрахманова [и др.]. М.: НИУ ВШЭ, 2020. 112 с.)

Цифровизация стала процессом нового этапа эволюции, который требует от компаний введения корректив и инвестирования средств в новые системы и технологии анализа данных, чтобы раскрыть весь потенциал предпринимательской деятельности и лучше понимать потребности рынков, на которых они функционируют.

Ведущими технологиями, в которые инвестируют на данный момент основное количество компаний, являются искусственный интеллект (ИИ), блокчейн, аналитика данных, интернет вещей и роботизированная автоматизация процессов (RPA). В дополнение к этому, чтобы обновить устаревшую систему, все большее число финансовых учреждений обращаются к облачным хранилищам, преимуществами которых стали снижение затрат, лучшая и более интегрированная безопасность, улучшенная масштабируемость и гибкость – и она рассматривается как более эффективный и экономичный подход к большим данным (Big Data) и аналитике.

1. Перспективы цифровизации аудиторской деятельности

Автоматизация является особенно важным компонентом цифровизации для компаний, предоставляющих финансовые услуги. Банковское дело и страхование, в частности, являются высокотранзакционными отраслями, которые генерируют огромные массивы данных. Автоматическая обработка этих данных позволяет значительно повысить эффективность их работы, сделать их прозрачнее и использовать такие технологии, как ИИ и аналитику данных, чтобы сохранить и расширить свою клиентскую базу, одновременно управляя своими рисками [7].

Поскольку в результате цифровизации компании стали оперировать всё большими объемами данных и информации, задачи специалистов в аудиторской деятельности также требуют модернизации, вследствие чего прослеживаются два пути развития профессий аудитора и бухгалтера:

1) учитывать новые условия и требования внешней среды и существенно изменить саму концепцию учета и аудита, опираясь на новейшие технологии [3];

2) придерживаться устоявшихся классических канонов, но с большим риском прекратить существование как самостоятельной профессии и быть поглощенными или размытыми в других профессиях [4].

Необходимость трансформации аудиторской деятельности подтверждается результатами исследования, проведенного специалистами департамента учёта, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в 2017 году (таблица 1) [2]. Наиболее чувствительными к «фактору информатизации», т.е. подверженными замещению ИТ-инструментами и программами были выявлены функции в области учёта и аудита, связанные с выполнением типовых и шаблонных операций. Функции, связанные с принятием управленческих решений, вынесением профессиональных суждений оказались наименее чувствительными к «фактору информатизации».

Таблица 1 – Степень влияния «фактора информатизации» на объём выполняемых функций в области учёта и аудита в зависимости от уровня квалификации

№	Тип выполняемых функций в области учёта и аудита	Наименование должностей	Уровень квалификации	Доля функций, чувствительных к фактору информатизации, %
1	Выполнение вспомогательных функций	Ассистент (помощник) аудитора, служащие, занятые бухгалтерскими операциями и учётом	4–5	Свыше 80 %
2	Выполнение самостоятельных функций исполнителя (под контролем)	Бухгалтер, аудитор, эксперт	6	50–80
3	Выполнение самостоятельных функций исполнителя	Бухгалтер, старший (ведущий) аудитор	6	40–50
4	Выполнение контрольных, методологических и консультационных функций в группе	Старший бухгалтер, аудитор-контроллер качества, аудитор-методолог, аудитор-консультант, руководитель проекта	7	30–40
5	Выполнение контрольных функций и организационных функций в рамках структурного подразделения	Главный бухгалтер, начальник отдела аудиторской фирмы	7	10–25
6	Руководство организацией	Директор, ген. директор, управляющий директор (партнёр) аудиторской фирмы	8	До 10

Чтобы специалисту аудита не исчезнуть, оставаться востребованным и эффективно использовать постоянно растущие объемы информации, при этом высококачественно выполнять аудиторские процедуры и уделяя больше внимания выявлению рисков и глубокому анализу аудируемой организации, появилась необходимость во внедрении определённых новшеств и в сфере аудита, в частности, появления новой ниши – «цифровой аудит» [6].

Как и проверяемые компании, руководство компаний «Большой четвёрки» (Big4) инвестируют средства в новейшие технологии и подходы. К ним относятся гибкое и интеллектуальное применение искусственного интеллекта, аналитика данных, оптическое распознавание символов, RPA, облачные

платформы, дроны и различные другие новые технологии для лучшего понимания как ИТ-процессов, так и бизнес-процессов, которым следуют организации. Например, одна из компаний Большой четверки, предоставляющих аудиторские услуги – EY (Ernst & Young), уже внедрила и предоставляет своим клиентам услугу под названием EY Digital Audit в качестве принципиально нового подхода к проведению аудита, опирающегося на сетевое взаимодействие и данные¹.

Благодаря автоматизации некоторых процедур и внедрению таких технологий, как ИИ и машинное обучение, административная нагрузка на компании в процессе аудита снижается, а также высвобождается время для того, чтобы аудиторы могли больше сосредоточиться на формировании суждений и выявлении рисков. В Счетной палате РФ уже есть пилотные проекты по цифровизации. В конце 2018 года была запущена автоматизированная система «Единая проектная среда» для сбора, обработки и накопления данных. С 2019 года внедряется практика использования цифровых инструментов и аналитических витрин данных для визуализации и анализа данных. Уже почти 50 % содержания аналитических записок по финансовому аудиту некоторых объектов сейчас генерируется автоматически, благодаря загружаемому данным².

Рассмотрим особенности функционирования и использования некоторых вышеупомянутых технологий и их роль в аудите:

1. Методы искусственного интеллекта (ИИ) позволяют специалистам аудиторских организаций смотреть на анализируемые данные с помощью расширенного распознавания образов и использовать эту функциональность для:

- анализа и извлечения необходимой информации из неструктурированных данных, таких как контракты, счета-фактуры и изображения, для получения дополнительных аудиторских доказательств;
- анализа больших массивов данных для выявления, оценки и реагирования на риски существенных искажений вследствие мошенничества.

2. Технологии искусственного интеллекта внедряются также в так называемый сквозной (end-to-end) аудит, что включает в себя его применение в области чтения и интерпретации документов, а также повышает скорость и точность анализа³.

3. В основу технологии Big data заложены принципы лингвистического анализа, который позволяет анализировать текстовые документы и веб-страницы, понимать контекст и содержание, в том числе заложенную эмоциональную окраску.

4. Дроны, беспилотные летательные аппараты, которые пилотируются дистанционно, используются для оказания помощи в проведении инвентаризации.

5. Блокчейн – один из наиболее эффективных и рабочих инструментов цифровизации аудита и бухгалтерского учёта, который всё чаще внедряется в деятельность российских компаний и государственных организаций для упрощения контроля своих внутренних процессов⁴. Среди его первых и наиболее популярных ценителей – Сбербанк, Альфа-Банк, М.Видео, Мегафон, S7 Airlines, Внешэкономбанк и многие другие⁵, даже на голосовании по поправкам к Конституции РФ, состоявшимся с 25 июня по 1 июля 2020 года, использовалась технология блокчейна⁶. Как сообщают в Минкомсвязи, внедрение данной технологии на государственном уровне позволит сократить оборот контрафакта в России и рас-

¹ How artificial intelligence will transform the audit [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ey.com/en_ru/assurance/how-artificial-intelligence-will-transform-the-audit (дата обращения: 30.01.2021); How to make the most of AI in corporate reporting. Jeanne Boillet [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ey.com/en_ru/audit/how-to-make-the-most-of-ai-in-corporate-reporting (дата обращения: 30.01.2021).

² Петров М.В. Цифровой аудит – будущее Счетной палаты [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ach.gov.ru/news/tsifrovoy-audit-budushchee-schetnoy-palaty> (дата обращения: 30.01.2021).

³ Сквозное тестирование (end-to-end): что, зачем, почему [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.habr.com/ru/post/417395> (дата обращения: 30.01.2021).

⁴ Все больше российских компаний использует блокчейн [Электронный ресурс] // Российская газета – Экономика Северо-Запада. – 2019. – № 243 (8001). – URL: <https://www.rg.ru/2019/10/29/reg-szfo/kak-rossijskie-kompanii-ispolzuiut-blokchejn.html> (дата обращения: 30.01.2021).

⁵ Какие компании в РФ используют блокчейн [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.baksman.org/news/kakie-kompanii-v-rf-ispolzujut-blokchejn.html> (дата обращения: 30.01.2021).

⁶ Блокчейн-технологии (рынок России) [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн-технологии_\(рынок_России\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн-технологии_(рынок_России)) (дата обращения: 30.01.2021).

ходы на предоставление госуслуг к 2022 году⁷. Технология блокчейн даёт возможность хранить данные о финансовых операциях, юридических обязательствах, правах собственности, обеспечивая полную прозрачность и всеобщую доступность для ознакомления, но при этом надёжно защищая от любого взлома, перехвата и фальсификации. Суть технологии блокчейн заключается в выстраивании по определенным правилам непрерывной последовательности блоков. Каждый блок системы имеет прямую связь с предыдущим блоком, которая закреплена цифровой подписью. Применение блокчейна на нормативной основе в бухгалтерском учете будет являться перспективным и эффективным направлением. Суть инструмента представлена в виде схемы (рисунок 2) [8].

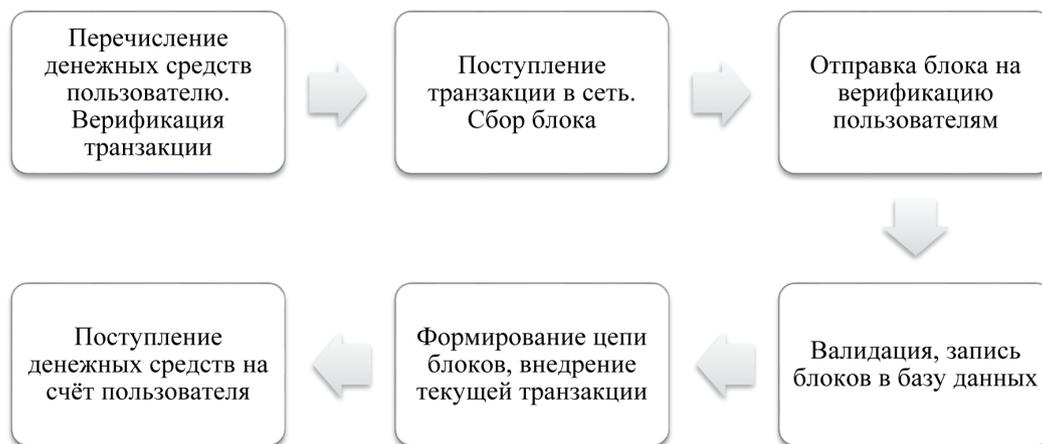


Рисунок 2 – Схема применения блокчейн-технологии в финансовых операциях

Все вышеперечисленные технологии должны в конечном итоге привести к следующим изменениям в деятельности аудируемых организаций, что также отразится на технологии аудиторской проверки:

- тройная запись в бухгалтерском учёте, а именно проведение регистрации данных по каждой транзакции по дебету и кредиту организаций с третьей записью в государственном или международном регистре и постоянный доступ к бухгалтерской отчетности каждой зарегистрированной организации для регулирующих органов, что позволит продемонстрировать финансовую прозрачность деятельности юридических лиц, постоянный контроль, избежание ошибок, снижение финансовых рисков, уменьшение затрат на получение и проверку документации;
- непрерывный цифровой аудит взамен дискретного и создание необходимых условий для его проведения на каждом этапе создания продукции;
- переход от выборочного наблюдения конкретных учётных операций к проверке всего массива без потери качества и с минимальным риском существенного искажения;
- «умные» контракты и использование электронной подписи позволит сократить временные и трудовые затраты на выполнение условий договоров;
- облачное хранение всех данных организации позволит сэкономить средства на работу центральных серверов;
- упрощение отражения движения активов внутри организации позволит предоставить доступ к финансовой и управленческой информации в режиме реального времени;
- исключение фактов коррупции, растрат и неподтвержденных расходов и обеспечение полной прозрачности информации в режиме онлайн [9].

Большое стимулирующее влияние на активное внедрение цифровых технологий при проведении аудиторских процедур оказал вынужденный переход деятельности аудиторских компаний на удаленный режим работы в связи с введенными Правительством РФ и субъектов РФ ограничениями. Современные мобильные технологии и средства связи, обеспечивающие возможность передачи данных из

⁷ Голосование по поправкам к Конституции РФ. Зачем было внедрять блокчейн [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5efc2b519a79477d32ad3fb1> (дата обращения: 30.01.2021).

любого места на планете, использование электронных цифровых подписей и электронного документооборота, показали свою эффективность в условиях самоизоляции и подтвердили возможность и необходимость дальнейшей цифровизации аудиторской деятельности.

Заключение

Все вышесказанное подчеркивает необходимость пересмотра отношения к дистанционному и цифровому аудиту, поскольку грамотное построение системы электронного документооборота, онлайн-видеосвязь, устройство защищенных облачных хранилищ, организация авторизованного подключения, криптографические и другие современные цифровые технологии приведут к существенному снижению затрат и сокращению сроков проведения аудиторской проверки, позволяя получить конкурентное преимущество тем компаниям, которые встанут во главе данной цифровой трансформации.

В результате проведенного исследования были выявлены перспективы интеграции цифровых технологий в аудиторскую деятельность, очерчен круг наиболее очевидных точек их диффузии, позволяющих в значительной степени повысить эффективность, оперативность и качество аудиторских операций.

Однако, пока основной целью любой аудиторской проверки остается проверка подлинности документов, достоверности представленных данных, которую пока сложно провести дистанционно, бизнес в сфере аудита не сможет полностью отказаться от личных коммуникаций и полностью перейти на цифровую стезю. Вместе с тем, вероятно, часть аудиторских процедур будет осуществляться в дистанционном и онлайн-режиме, позволяя оптимизировать затраты на проведение аудиторских проверок аудиторским компаниям, а также обеспечить сокращение расходов аудируемых организаций.

Список литературы

1. *Бойко И.П., Евневич М.А., Кольшикин А.В.* Экономика предприятия в цифровую эпоху // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18, № 7. – С. 1127–1136.
2. *Булыга Р.П.* Трансформация профессий бухгалтера и аудитора под влиянием «Фактора информатизации» // Учет. Анализ. Аудит. – 2017. – № 1. – С. 6–24.
3. *Гладыш О.В., Поварова Е.С.* Методика организации и планирования аудиторской проверки с учетом требований внутрифирменных и международных стандартов аудита // Развитие инновационной экономики: достижения и перспективы: материалы VI Международной научно-практической конференции. – М., 2019. – С. 899–907.
4. *Гузов Ю.Н.* Проблемы цифровизации в учете и аудите // Архитектура финансов: форсаж-развитие экономики в условиях внешних шоков и внутренних противоречий: материалы X Юбилейной международной научно-практической конференции / под науч. ред. И.А. Максимцева, Е.А. Горбашко, В.Г. Шубаевой. – СПб., 2020. – С. 352–357.
5. *Королева М.В., Поварова Е.С.* Проведение внутреннего аудита бизнес-процессов предприятий малого бизнеса на основе риск-ориентированного подхода // Развитие инновационной экономики: достижения и перспективы: материалы VI Международной научно-практической конференции. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2019. – С. 959–965.
6. *Панков В.В., Кожухов В.Л.* Трансформация института аудита в условиях применения цифровых технологий // Аудит. – 2019. – № 12. – С. 4–7.
7. *Селезнёва М.П., Кочеткова А.С.* Влияние цифровизации на бухгалтерский учет // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 12-3. – С. 142–145.
8. *Сидорова М.И.* Развитие моделей бухгалтерского учета в условиях современных информационных технологий: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12. – М., 2013. – 44 с.
9. *Якимова В.А.* Возможности и перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2020. – Т. 36, вып. 2. – С. 287–318.

References

1. *Bojko I.P., Evnevich M.A., Kolyshkin A.V.* Ekonomika predpriyatiya v cifrovuyu epohu // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2017. – T. 18, № 7. – S. 1127–1136.
2. *Bulyga R.P.* Transformaciya professij buhgaltera i auditora pod vliyaniem «Faktora informatizacii» // Uchet. Analiz. Audit. – 2017. – № 1. – С. 6–24.
3. *Gladyshev O.V., Povarova E.S.* Metodika organizacii i planirovaniya auditorskoj proverki s uchedom trebovanij vnutfirmennyh i mezhdunarodnyh standartov audita // Razvitie innovacionnoj ekonomiki: dostizheniya i perspektivy: materialy VI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. – M., 2019. – S. 899–907.
4. *Guzov Yu.N.* Problemy cifrovizacii v uchete i audite // Arhitektura finansov: forsazh-razvitie ekonomiki v usloviyah vneshnih shokov i vnutrennih protivorechij: materialy X YUbilejnoj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii / pod nauch. red. I.A. Maksimceva, E.A. Gorbashko, V.G. Shubaevoj. – SPb., 2020. – S. 352–357.
5. *Koroleva M.V., Povarova E.S.* Provedenie vnutrennego audita biznes-processov predpriyatij malogo biznesa na osnove risk-orientirovannogo podhoda // Razvitie innovacionnoj ekonomiki: dostizheniya i perspektivy: materialy VI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. – M.: izd. CHOUVO «MU im. S.Yu. Vitte», 2019. – S. 959–965.
6. *Pankov V.V., Kozhuhov V.L.* Transformaciya instituta audita v usloviyah primeneniya cifrovych tekhnologij // Audit. – 2019. – № 12. – S. 4–7.
7. *Seleznyova M.P., Kochetkova A.S.* Vliyanie cifrovizacii na buhgalterskij uchet // Mezhdunarodnyj zhurnal gumanitarnyh i estestvennyh nauk. – 2019. – № 12-3. – С. 142–145.
8. *Sidorova M.I.* Razvitie modelej buhgalterskogo ucheta v usloviyah sovremennyh informacionnyh tekhnologij: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.12. – M., 2013. – 44 s.
9. *Yakimova V.A.* Vozmozhnosti i perspektivy ispol'zovaniya cifrovych tekhnologij v auditorskoj deyatel'nosti // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika. – 2020. – T. 36, vyp. 2. – S. 287–318.

ПОЛИТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ КОМПАНИИ

Сорокина Оксана Геннадьевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента,

e-mail: sorokinaoksana@mail.ru,

Московский университет им. С.Ю. Витте, филиал в г. Ростове-на-Дону

В статье рассматривается компетентностный подход в отраслевой компании. При компетентностном подходе формируются нормы и требования, предъявляемые к работникам, он определяет цели образовательного процесса и даёт оценку образовательных результатов, а уже накопленный опыт, знания, умения и навыки работников являются человеческим капиталом, которым необходимо грамотно и по достоинству управлять. Внедрение системы оценки по компетенциям представляется как сложный и длительный процесс, сопровождаемый изменением корпоративной культуры и мышления руководителей и менеджеров. Однако формирование и применение модели компетенций позволит отраслевой компании наиболее эффективно использовать кадровый потенциал. Описаны компетенции, которые представлены в эталонном профиле по уровням и на основании компетенций и составленного эталонного профиля разработана эталонная компетентностная карта для должности кассира билетных касс, что способно обеспечить компании устойчивые конкурентные преимущества на рынке.

Ключевые слова: компетенция, профиль, компания, компетентностная карта, качества

POLICY OF FORMING AND DEVELOPING THE COMPETENCIES OF RAILWAY COMPANY PERSONNEL

Sorokina O.G.,

candidate of economic sciences, associate professor of economics and management department,

e-mail: sorokinaoksana@mail.ru,

Moscow Witte University, a branch in the city of Rostov-on-Don

The article deals with the competence approach in an industry company. With the competence approach, the norms and requirements for employees are formed, it determines the goals of the educational process and evaluates the educational results, and the already accumulated experience, knowledge, skills and abilities of employees are human capital that must be managed competently and with dignity. The implementation of the competence assessment system is presented as a complex and lengthy process, accompanied by a change in the corporate culture and thinking of managers and managers. However, the formation and application of the competence model will allow the industry company to use the human resources potential most effectively. The competencies that are presented in the reference profile by level are described, and based on the competencies and the compiled reference profile, a reference competence card was developed for the position of ticket office cashier, which can provide the company with a stable competitive advantage in the market.

Keywords: competence, profile, company, competence map, quality

DOI 10.21777/2587-554X-2021-1-94-100

Введение

В условиях формирования инновационной экономики усиливается роль человеческого фактора, в том числе готовность персонала предприятий к инновационной деятельности. Формирование и развитие компетенций сотрудников является одним из главных факторов повышения конкурентоспо-

способности. Высококвалифицированные трудовые ресурсы потенциально содержат большие инновационные возможности. Реализация современной стратегии кадровой политики в отрасли предполагает соответствующее стабильное финансовое обеспечение, выделение необходимых капиталовложений в развитие человеческих ресурсов на железнодорожном транспорте.

Повышение уровня корпоративного управления на основе развития системы профессиональных компетенций специалистов редко стоит среди первых приоритетов у российских компаний и их акционеров [1]. В принципы корпоративного управления практически не включаются системы управления знаниями, что определяет невысокий процент успешных организационных изменений, проводимых отечественными компаниями.

Весомой причиной недостаточно высокого качества профессиональных компетенций персонала компаний выступает тот факт, что бизнес-лидеры должны быть не только сами мотивированными на формирование конкурентной модели развития, но и подавать пример производственному коллективу [7]. Необходимо совершенствование подходов к формированию и развитию профессиональных компетенций на основе создания эффективных корпоративных систем «управления знаниями».

Понятие и элементы компетенции

Современные источники по-разному определяют понятие «компетенция». С усилением значимости фактора труда значение и содержание термина менялось. Наиболее широко термин «компетенция» стал использоваться с XX века [4]. Это связано с ростом необходимости в большем числе исполнителей, обладавших определенным набором знаний, умений и навыков для выполнения конкретного вида деятельности. Помимо этого, возрастала потребность привести в соответствие круг полномочий должностного лица с реализацией его знаний, умений и навыков для выполнения своих полномочий [3]. Структурно компетенцию можно представить в виде следующих элементов, которые изображены на рисунке 1.

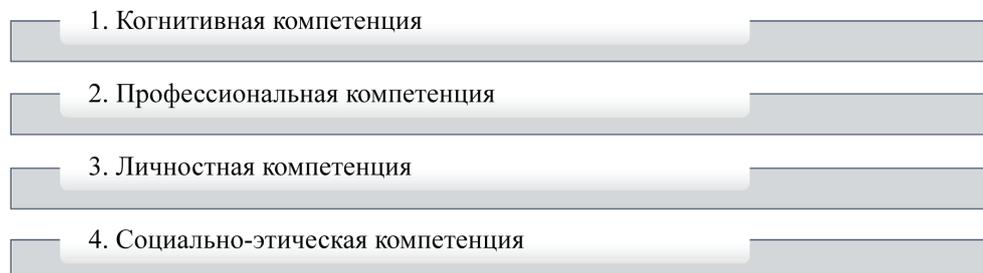


Рисунок 1 – Структура понятия «компетенция»

Компетенции используются при оценке работников компании. В этом случае совокупность компетенций можно представить в виде модели компетенций, описывающих качества, необходимые работнику для выполнения производственного задания.

Необходимо соединить привычный подход к оценке работников и современные методы, создав модель профессиональных, деловых и личностных компетенций с учетом квалификации и стандартов для сферы образования и труда [2].

Компетентностный подход в ОАО «РЖД»

ОАО «РЖД» является крупнейшей по численности работников в РФ компанией, в которой кадры считаются главным активом и ценностным ресурсом, а главным приоритетом являются привлечение, закрепление, непрерывное развитие и обучение, социальное обеспечение квалифицированных кадров. Важным направлением в работе управления персоналом холдинга является обеспечение профессиональными кадрами. Порядок приема, увольнения и перевода соответствует, в первую очередь, требова-

ниям трудового законодательства РФ, а также внутренним нормативным актам ОАО «РЖД» [6]. ОАО «РЖД» проводит большую работу по привлечению молодых работников, имеющих профессиональные навыки и компетенции, отвечающие требованиям стратегий холдинга.

ОАО «РЖД» в последние годы особое внимание уделяет качеству сервисного обслуживания пассажиров, поэтому перед компанией стоит задача более тщательного отбора кандидатов на должности, связанные с прямым общением и контактом с пассажирами. Сервис – это оказание услуг, удовлетворение бытовых потребностей клиента. Когда речь идет о сервисе, становится понятно, что только лишь профессиональных качеств сотрудника для успешного выполнения работы недостаточно. Сотрудник должен обладать определенным набором деловых и личных качеств. К сожалению, все разработанные должностные инструкции и компетентностные карты вскользь затрагивают личные качества сотрудника, да и оценить такие качества достаточно сложно [5]. Поэтому перед компанией стоит задача разработки оценочных инструментов для сотрудников, оказывающих сервисные услуги пассажирам, которые бы содержали перечень не только профессиональных, но и деловых и личных качеств работника. Для более эффективной и качественной работы персонала модель компетенций должна соответствовать требованиям и стандартам, принятым в ОАО «РЖД» в области обеспечения качества модели профессиональных компетенций.

Так как в компании реализуется компетентностный подход, предлагаем разработать дополнительные универсальные компетенции, которые бы содержали описание личных и деловых качеств работника.

Создание эталонного профиля для должности «кассир билетных касс»

В ходе подготовки исследования был проведен опрос руководителей. Это было сделано с целью выяснить, какими компетенциями обладает персонал, прежде чем делать выводы о кадровых перестановках. Была разработана экспресс-методика. С ее помощью были сформированы профили компетенций, на основании которых удобно будет принимать управленческие решения.

Такая оценка дала возможность получить результаты, сопоставимые с результатами ассесмент-центра, но не потребовала много времени и больших средств. Менеджер по управлению персоналом привлекла к сотрудничеству руководителей подразделений как носителей обязательных требований к работникам. По результатам оценки была получена достоверная информация, какие сотрудники нужны компании, а каких брать на работу нельзя. После того, как были собраны пожелания руководителей подразделений, были определены задачи, которые надо решить. Основной целью мероприятия является оценка, каких компетенций не хватает сотрудникам на определенных должностях, связанных с сервисным обслуживанием пассажиров, а также корректировка требований к будущим кандидатам на вакансии.

Определив, какими компетенциями обладают сотрудники, руководители поймут, что штат укомплектован именно теми, кто, на их взгляд, нужен компании. Сразу нивелируются претензии линейных менеджеров: «Почему берете не тех кандидатов?», «Почему люди работают без энтузиазма?».

Этап 1. Выбор значимых компетенций и создание эталонного профиля для должности.

Были использованы базовые профили компетенций по должности «кассир билетных касс». Совместно с руководителями подразделений были выбраны те компетенции, которые являются наиболее значимыми на позиции, которую занимает оцениваемый сотрудник. Процесс определения важности компетенций был сделан с использованием метода попарных сравнений. В таблице 1 представлено попарное сравнение компетенций для должности «кассир билетных касс».

Таблица 1 – Оценочный лист компетенций для должности «кассир билетных касс»

Компетенция	Оценка		Компетенция
	1	или 1	
Профессиональные умения и навыки	1		Планирование
Профессиональные умения и навыки		1	Работа с информацией
Профессиональные умения и навыки	1		Ответственность в принятии решений
Профессиональные умения и навыки	1		Настойчивость в достижении результата
Профессиональные умения и навыки	1		Гибкость и адаптивность
Профессиональные умения и навыки	1		Эмоциональная устойчивость

Профессиональные умения и навыки	1		Коммуникабельность
Планирование		1	Работа с информацией
Планирование	1		Ответственность в принятии решений
Планирование	1		Настойчивость в достижении результата
Планирование		1	Гибкость и адаптивность
Планирование		1	Эмоциональная устойчивость
Планирование		1	Коммуникабельность
Работа с информацией	1		Ответственность в принятии решений
Работа с информацией	1		Настойчивость в достижении результата
Работа с информацией	1		Гибкость и адаптивность
Работа с информацией		1	Эмоциональная устойчивость
Работа с информацией		1	Коммуникабельность
Ответственность в принятии решений	1		Настойчивость в достижении результата
Ответственность в принятии решений	1		Гибкость и адаптивность
Ответственность в принятии решений		1	Эмоциональная устойчивость
Ответственность в принятии решений	1		Коммуникабельность
Настойчивость в достижении результата	1		Гибкость и адаптивность
Настойчивость в достижении результата		1	Эмоциональная устойчивость
Настойчивость в достижении результата		1	Коммуникабельность
Гибкость и адаптивность		1	Эмоциональная устойчивость
Гибкость и адаптивность		1	Коммуникабельность
Эмоциональная устойчивость		1	Коммуникабельность

Источник: составлено автором.

На основании таблицы 1 составим эталонный профиль компетенций для должности «кассир билетных касс», представим его в виде рисунка 2.

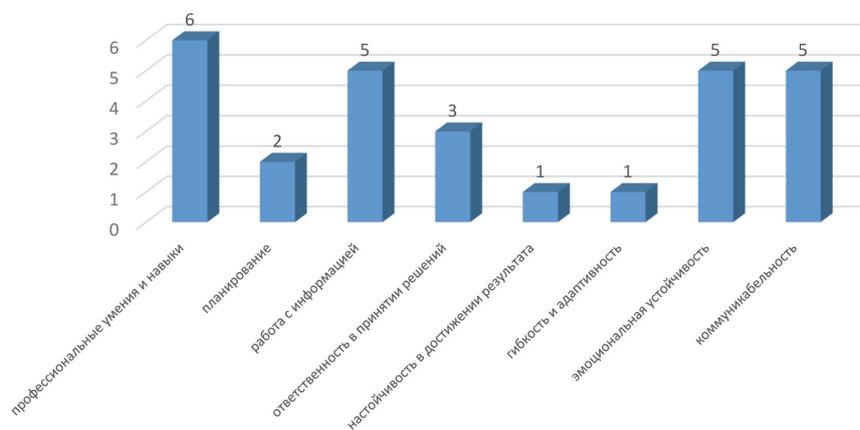


Рисунок 2 – Эталонный профиль компетенций для должности «кассир билетных касс» (составлено автором)

Как видно из эталонного профиля, наряду с профессиональными умениями и навыками, большую значимость имеют компетенции «работа с информацией», «эмоциональная устойчивость» и «коммуникабельность». Если первые две компетенции напрямую связаны с профессиональной деятельностью кассира, то две последние отражаются на качестве сервисного обслуживания пассажиров и на конечном финансовом результате работы вокзала.

Этап 2. Необходимо описать компетенции, которые представлены в эталонном профиле по уровням и сопоставить его со значимостью для каждой должности.

В таблице 2 представим описание компетенций, выбранных для эталонного профиля по уровням.

Таблица 2 – Описание компетенций по уровням

Компетенция	Уровень		
	Удовлетворительный уровень оценки 1 балл	Достаточный уровень оценки 2 балла	Высокий уровень оценки 3 балла
Профессиональные качества			
Профессиональные умения и навыки	Развиты удовлетворительно, обеспечивают выполнение профессиональных задач на достаточном уровне под контролем и при посторонней помощи	Умения и навыки позволяют обеспечивать выполнение заданий без посторонней помощи в установленные сроки. Владеет в достаточной мере компьютерной техникой, информационными технологиями, электронной связью. При оформлении документов ошибки допускает редко	Умения и навыки высокоразвиты, обеспечивают большую производительность труда. В совершенстве владеет компьютерной техникой, информационными технологиями, активно пользуется электронной связью. Мыслит логически. Правильно оформляет документы. Постоянно самосовершенствуется
Планирование	Способен концентрироваться на важных задачах, план-график работ составляет руководитель	Способен концентрироваться на важных задачах, умеет соотносить выполнение поставленных задач во времени	Умеет определять цели и задачи, умеет расставлять приоритеты в делах, составляет планы-графики работ и успешно их выполняет, составляет отчеты о выполненных работах
Работа с информацией	Точно определяет тип и форму необходимой информации	Умеет анализировать имеющуюся информацию, работает с большим объемом данных	Использует различные формы, способы сбора информации, необходимые для принятия эффективных решений
Деловые качества			
Ответственность в принятии решений	Способен к принятию самостоятельных решений, однако они не всегда бывают обоснованными; в критических ситуациях допускает нерешительность	В принятии решений, как правило, самостоятелен. Способен анализировать и прогнозировать события, в критических ситуациях способен к решительным действиям	Высоко развита способность к обоснованному принятию самостоятельных решений. Способен к анализу и прогнозу рабочих ситуаций, в критических ситуациях способен к продуманным и решительным действиям
Настойчивость в достижении результата	Стремится к достижению результата по возможности	Готов достигать результата при подобранной руководителем тактики действий	Всегда стремится к высокому результату в работе
Гибкость и адаптивность	К адаптации в новых условиях требуется продолжительное время. В сложных, нестандартных ситуациях может допускать потерю контроля за своим поведением	Способен к адаптации в новых условиях, умеет управлять собой в сложных ситуациях	Быстро адаптируется к новым условиям, в экстремальных ситуациях умеет управлять собой
Личностные качества			
Эмоциональная устойчивость	Психологическая устойчивость невысокая. Свои действия и результаты деятельности оценивает не всегда адекватно. Способности к самокритике ограничены	Психологически устойчив. Способен к адекватной самооценке. Самокритичен. Умеет сдерживать эмоции, однако в некоторых ситуациях может высказать свое недовольство	Психологическая и эмоциональная устойчивость высокая. Высоко развиты способности оценивать свои действия и результаты деятельности. В разумной степени самокритичен. Всегда сдержан и доброжелателен с коллегами и пассажирами
Коммуникабельность	Способен правильно и доходчиво выражать мысли, но не всегда умеет их аргументировать. Ведет себя в манере, соответствующей ситуации. Положительно относится к организации, ее структуре и ее службам	Мысли выражает доходчиво, речь правильная, умеет отстаивать свое мнение и убеждать людей. Навыки оратора развиты. Приспособливает форму представления информации к потребностям клиентов	Мысли излагает четко, речь логичная, доходчивая, продуманная и содержательная. Способен грамотно и убедительно высказывать и отстаивать свое мнение. Обладает ораторскими навыками. Приспособливает личный стиль к развитию отношений с клиентами

Источник: составлено автором.

Этап 3. На основании описанных компетенций и составленного эталонного профиля для должности разработаем эталонную компетентностную карту для анализируемой должности. В таблице 3 представлена эталонная компетентностная карта для должности «кассир билетных касс».

Таблица 3 – Эталонная компетентностная карта для должности «кассир билетных касс»

Компетенция	Значимость	Уровень соответствия
Профессиональные умения и навыки	6	3 балла – высокий
Планирование	2	2 балла – достаточный
Работа с информацией	5	3 балла – высокий
Ответственность в принятии решений	3	2 балла – достаточный
Настойчивость в достижении результата	1	1 балл – удовлетворительный
Гибкость и адаптивность	1	1 балл – удовлетворительный
Эмоциональная устойчивость	5	3 балла – высокий
Коммуникабельность	5	3 балла – высокий

Источник: составлено автором.

Этап 4. На этом этапе необходимо провести экспресс-оценку по принципу 360 градусов. Этот этап состоит из самооценки, оценки руководителя структурного подразделения и оценки коллеги, выбранным случайным образом. Далее выводится средний балл и сопоставляется с баллом эталонной компетентностной карты, таким образом, получаем понимание того, насколько сотрудник подходит для работы в занимаемой должности и какие компетенции у него отсутствуют. Цель экспресс-оценки, прежде всего, оценить деловые и личностные качества, которые так необходимы для работы в должности, связанной с обслуживанием пассажиров. Конечно, в карте присутствуют и профессиональные компетенции, но, скорее всего, они и так будут соответствовать установленным значениям, так как профессиональные компетенции в ОАО «РЖД» проработаны хорошо и сотрудник принимается на должность, ориентируясь на них.

Представим схематично разработанную процедуру экспресс-оценки деловых, профессиональных и личных (ПДЛ) качеств работника на рисунке 3.

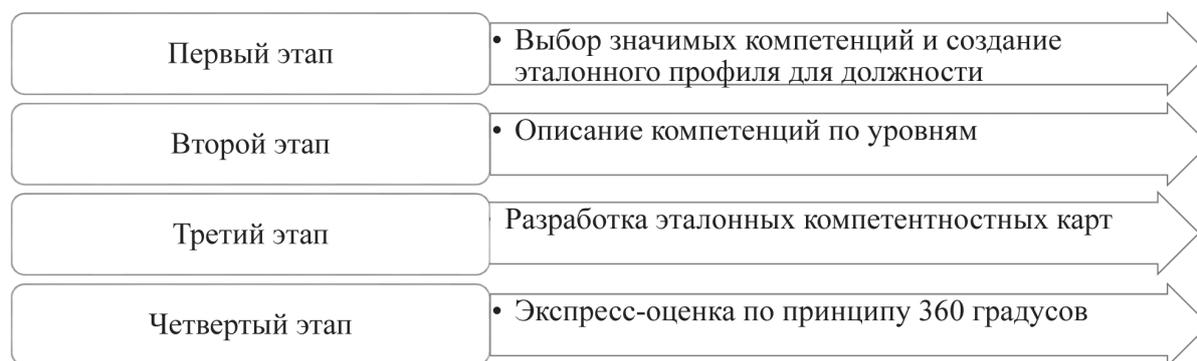


Рисунок 3 – Механизм экспресс-оценки деловых, профессиональных и личностных (ПДЛ) качеств работника (составлено автором)

Заключение

Таким образом, сделан вывод о том, что на качество сервисного обслуживания пассажиров, в первую очередь, влияют личностные и деловые качества сотрудника, профессиональные качества позволяют безошибочно выполнять производственные задачи. Разработанная экспресс-оценка профессиональных, деловых и личностных качеств работника позволит компании получить следующие результаты:

- снизить количество жалоб от руководителей подразделений на качество подбора персонала;
- увеличить скорость согласования претендентов управленцами на 30 %;
- снизить количество негативных отзывов пассажиров о работе вокзала на 40 % в течение шести месяцев после внедрения процедуры.

Внедрение системы оценки по компетенциям представляется как сложный и длительный процесс, сопровождаемый изменением корпоративной культуры и мышления руководителей и менедже-

ров. Однако формирование и применение модели компетенций позволит железнодорожному предприятию наиболее эффективно использовать кадровый потенциал. Модель компетенций работников транспортной компании должна отвечать следующим принципам:

- многоуровневость модели;
- гибкость и ориентированность на будущее;
- понятность и возможность ей следовать;
- повышение эффективности работы всей компании.

Когда речь идет о сервисе, становится понятно, что только лишь профессиональных качеств сотрудника для успешного выполнения работы недостаточно. Сотрудник должен обладать определенным набором деловых и личных качеств [8]. Перед компанией стоит задача разработки оценочных инструментов для сотрудников, оказывающих сервисные услуги пассажирам, которые бы содержали перечень не только профессиональных, но и деловых и личных качеств работника.

Таким образом, была разработана эталонная компетентностная карта для должности «кассир билетных касс» железнодорожной компании. Следствием формирования и развития компетентностного подхода ОАО «РЖД» является создание механизма экспресс-оценки деловых, профессиональных и личностных качеств работника, который формирует профессиональный потенциал сотрудников и направлен на повышение мотивации сотрудников к получению знаний с целью карьерного роста.

Список литературы

1. Воронина А.В. Современные методики и технологии подбора персонала // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2019. – № 8 (111). – С. 24–28.
2. Воронина А.В., Гончарова С.Н. Модель компетенций персонала в аспекте управления изменениями // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2019. – № 4 (107). – С. 36–39.
3. Киященко Т.А. Методы оценки и измерения интеллектуального капитала сотрудников // Кант. – 2018. – № 4 (29). – С. 112–125.
4. Полякова И.А., Охотников А.В., Фролов А.В. Инновационные методы и инструментарий оценки трудовых ресурсов // Экономика сельского хозяйства России. – № 5. – 2020. – С. 34–36.
5. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. – М.: Когито-Центр, 2002. – 370 с.
6. Сорокина О.Г. Формирование профессиональных компетенций специалистов крупных отраслевых корпораций на основе концепции управления знаниями (на примере ОАО «Российские железные дороги») // Terra Economicus. – 2011. – Т. 9, № 1-3. – С. 42–46.
7. Спенсер Л., Спенсер С. Компетенции на работе. Модели максимальной эффективности работы: монография. – М.: ГИППО, 2005. – 220 с.
8. Темницкий А.Л. Пути становления эффективного работника-партнера // Журнал институциональных исследований. – 2011. – № 1. – С. 29.

References

1. Voronina A.V. Sovremennye metodiki i tekhnologii podbora personala // Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. – 2019. – № 8 (111). – S. 24–28.
2. Voronina A.V., Goncharova S.N. Model' kompetencij personala v aspekte upravleniya izmeneniyami // Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. – 2019. – № 4 (107). – S. 36–39.
3. Kiyashchenko T.A. Metody ocenki i izmereniya intellektual'nogo kapitala sotrudnikov // Kant. – 2018. – № 4 (29). – С. 112–125.
4. Polyakova I.A., Ohotnikov A.V., Frolov A.V. Innovacionnyye metody i instrumentarij ocenki trudovyh resursov // Ekonomika sel'skogo hozyajstva Rossii. – № 5. – 2020. – S. 34–36.
5. Raven Dzh. Kompetentnost' v sovremennom obshchestve: vyyavlenie, razvitie i realizaciya. – М.: Kogito-Centr, 2002. – 370 s.

6. *Sorokina O.G.* Formirovanie professional'nyh kompetencij specialistov krupnyh otraslevykh korporacij na osnove koncepcii upravleniya znaniyami (na primere OAO «Rossijskie zheleznye dorogi») // *Terra Economicus*. – 2011. – Т. 9, № 1-3. – С. 42–46.
7. *Spenser L., Spenser S.* Kompetencii na rabote. Modeli maksimal'noj effektivnosti raboty: monografiya. – М.: GIPPO, 2005. – 220 с.
8. *Temnickij A.L.* Puti stanovleniya effektivnogo rabotnika-partnera // *Zhurnal institucional'nyh issledovanij*. – 2011. – № 1. – С. 29.

**Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте.
Серия 1. Экономика и управление
№ 1 (36)' 2021**

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Редактор и корректор

Демиденко В.К.

Компьютерная верстка

Савеличев М.Ю.

Электронное издание.

Подписано в тираж 31.03.2021.

Печ. л. 12,75. Усл.-печ. л. 11,86. Уч.-изд. л. 7,09.

Объем 12,03 Мб. Тираж – 500 (первый завод – 30) экз. Заказ № 21-0013.

Отпечатано в ООО «Минэлла Трейд»,
115419, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 9, корп. 2, пом. 5, тел. 8 (495) 730-41-88.

Макет подготовлен в издательстве электронных научных журналов
ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»,
115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1,
тел. 8(495) 783-68-48, доб. 53-53.