

ISSN 1998-1627

Economics and Management

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ



российский научный журнал | russian scientific journal



**ТЕМА
НОМЕРА**
Т. 28 № 2
2022

**ФИНАНСЫ В ЭПОХУ
ЦИФРОВИЗАЦИИ И РОСТА
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

экономика и управление

Редакционная коллегия

Главный редактор
О.Г.СМЕШКО
д-р экон. наук, доцент

Заместитель главного редактора
В.А. КУНИН
д-р экон. наук, доцент

Научные редакторы
В.А. ПЛОТНИКОВ д-р экон. наук, профессор
Е.А. ТОРГУНАКОВ д-р экон. наук, профессор
С.А. БЕЛОЗЁРОВ д-р экон. наук, профессор

Руководитель издательско-полиграфического центра
О.В.ЯРЦЕВА

Выпускающий редактор
В.В.САЛИНА

Редактор-корректор
Е.С.ЧУЛКОВА

Перевод
при участии ООО «ЭКО-ВЕКТОР АЙ-ПИ»
<https://www.eco-vector.com>

Верстка
Е.О.ЗВЕРЕВА, М.Ю.ШМЕЛЁВ

Оформление обложки
Н.К.ШЕНБЕРГ
(с использованием материалов:
[flydragon], [silvertiger], [pichetw] /Depositphotos.com)

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-67819 от 28 ноября 2016 г. выдано
Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Учредитель издания:
ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики»
© Все права защищены
ISSN 1998-1627

Издается с 1995 г. Выпускается ежемесячно (12 номеров в год).
Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.
При перепечатке ссылка на журнал
«Экономика и управление» обязательна

Адрес редакции и издательства
Россия, 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44а
Тел.: (812) 449-08-33
izdat-ime@yandex.ru
<https://emjume.elpub.ru/jour>
Дата выхода в свет: 05.03.2022.
Отпечатано в типографии ООО «РАЙТ ПРИНТ ГРУПП».
198095, Санкт-Петербург, ул. Розенштейна, д. 21. Заказ № 38
Тираж 200 экз. Свободная цена.

Журнал «Экономика и управление» получают по адресной рассылке:
министерства и ведомства РФ, главы администраций субъектов РФ,
Российская академия наук, научные институты, российские и зарубежные
вузы, предприятия, организации и учреждения отраслей народного
хозяйства, краевые, областные и районные библиотеки

Редакционный совет

А. Г. АГАНБЕГЯН
заведующий кафедрой экономической теории и политики
РАНХиГС при Президенте РФ, д-р экон. наук, проф., академик РАН,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Москва, Россия)

Л. А. АНОСОВА
начальник Отдела - заместитель академика-секретаря
Отделения общественных наук РАН по научно-организационной работе,
д-р экон. наук, проф., почетный профессор СПбУТУиЭ (Москва, Россия)

В.БЕРГМАНН
член ученого совета Европейской академии наук и искусств,
руководитель рабочей группы «Наука и образование» форума
«Петербургский диалог» с германской стороны, д-р юрид. наук,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Берлин, Германия)

Р.С. ГРИНБЕРГ
научный руководитель Института экономики РАН, д-р экон. наук,
проф., член-корреспондент РАН,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Москва, Россия)

И. И. ЕЛИСЕЕВА
заведующий сектором Социологического института РАН,
д-р экон. наук, проф., член-корреспондент РАН, засл. деят. науки РФ,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Санкт-Петербург, Россия)

В.Л.КВИНТ
руководитель Центра стратегических исследований ИМИС МГУ
им. М.В.Ломоносова, заведующий кафедрой экономической и финансовой
стратегии МШЭ МГУ, д-р экон. наук, проф., иностранный член РАН,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Москва, Россия)

А. А. КОКОШИН
заведующий кафедрой международной безопасности факультета
мировой политики МГУ им. М.В.Ломоносова,
д-р ист. наук, проф., академик РАН,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Москва, Россия)

В. Л. МАКАРОН
научный руководитель Центрального экономико-математического
института РАН, д-р ф.-м. наук, проф., академик РАН,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Москва, Россия)

В. В. ОКРЕПИЛОВ
научный руководитель Института проблем региональной экономики РАН,
д-р экон. наук, проф., академик РАН, засл. деят. науки и техники РФ,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Санкт-Петербург, Россия)

Б. Н. ПОРФИРЬЕВ
научный руководитель Института народнохозяйственного
прогнозирования РАН, д-р экон. наук, проф., академик РАН,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Москва, Россия)

А. Ю. РУМЯНЦЕВА
проректор по научной работе и международной деятельности
Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики,
канд. экон. наук, доц. (Санкт-Петербург, Россия)

В. СТРИЕЛКОВСКИ
директор Пражского Института повышения квалификации,
д-р экон. наук (Прага, Чешская Республика)

В. А. ЦВЕТКОВ
директор Института проблем рынка РАН, член-корреспондент РАН,
д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

Р.М.ЮСУПОВ
научный руководитель Санкт-Петербургского института
информатики и автоматизации РАН, д-р техн. наук, проф.,
член-корреспондент РАН, засл. деят. науки и техники РФ,
почетный профессор СПбУТУиЭ (Санкт-Петербург, Россия)

ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ ПОД НАУЧНО МЕТОДИЧЕСКИМ РУКОВОДСТВОМ ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН

Российский научный журнал (РНЖ) «Экономика и управление» включен в перечень ведущих рецензируемых научных изданий, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства науки и высшего образования Российской Федерации для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук.

Журнал рекомендован экспертными советами по экономическим наукам; управлению, вычислительной технике и информатике

СВЕДЕНИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ ИЗДАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ, ВКЛЮЧЕНЫ В РЕФЕРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ И БАЗЫ ДАННЫХ ВИННИТИ, ИНИОН РАН И ЕЖЕГОДНО ПУБЛИКУЮТСЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СПРАВОЧНОЙ СИСТЕМЕ ПО ПЕРИОДИЧЕСКИМ И ПРОДОЛЖАЮЩИМСЯ ИЗДАНИЯМ ULRICH'S PERIODICAL DIRECTORY. С 2005 г. СТАТЬИ ЖУРНАЛА ВКЛЮЧАЮТСЯ В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ (РИНЦ), ДОСТУПНЫЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ПО АДРЕСУ: [HTTP://WWW.ELIBRARY.RU](http://www.elibrary.ru) (НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА).

Ekonomika i upravlenie (Economics and Management)

Editorial Office

Editor-in-Chief

Doctor of Economics, Associate Prof.
O. G. SMESHKO

Deputy Editor

Associate Prof.
V. A. KUNIN

Editor-in-Science

Prof. V. A. PLOTNIKOV, Prof. E. A. TORGUNAKOV,
Prof. S. A. BELOZEROV

Head of Publishing and Printing Center

O. V. YARTSEVA

Managing Editor

V. V. SALINA

Copy Editor

E. S. CHULKOVA

Translation

with the assistance of Eco-Vector Ltd
<http://eco-vector.com>

Mockup

E. O. ZVEREVA, M. Yu. SHMELEV

Cover Design

N. K. SHENBERG

Photo by

[flydragon], [silvertiger], [pichetw] / Depositphotos.com

Russian Scientific Journal Registered by the Federal Service
for Supervision of Communications, Information Technologies
and Mass Media ROSCOMNADZOR ПИ № ФС77-67819 28 nov. 2016.
The Russian scientific journal is owned by Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics.
Publication Frequency: Monthly

Published since 1995. It is published by Publishing house
of Saint Petersburg University of Management Technologies and Economics.
Any correspondence relating to editorial matters should be sent
by e-mail to Oleg Smeshko
(e-mail: izdat-ime@yandex.ru)

Contact Details:

44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103, Russia
<https://emjume.elpub.ru/jour>

© Saint Petersburg University of Management Technologies
and Economics
ISSN 1998-1627

The regular readers of Economics and Management are the members
of the Russian Academy of Sciences, Heads of Administrations of all levels
and areas, State institutions, Research Centers and libraries

Editorial Council

PROF. A. G. AGANBEGYAN

*Head of Department of Economic Theory and Politics
of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration, Academician
of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)*

PROF. L. A. ANOSOVA

*Head of Department of Social Sciences of the Russian Academy of Sciences,
Deputy Academician Secretary of Department of Social Sciences of RAS
(Moscow, Russia)*

PROF. W. BERGMANN

*Member of the Academic Council of the European Academy of Sciences
and Arts Letters, Head of the Working Group "Science and Education"
of the Forum "Petersburg dialogue" (the German Side), Doctor of Law,
(Berlin, Germany)*

PROF. R. S. GRINBERG

*Scientific Director of the Institute of Economics of the Russian Academy
of Sciences, Correspondent Member of the Russian Academy of Sciences
(Moscow, Russia)*

PROF. I. I. ELISEEVA

*Head of Department of Sociology Institute of the Russian Academy
of Sciences, Correspondent Member of the Russian Academy of Sciences,
Honored Scientist of the Russian Federation (St. Petersburg, Russia)*

PROF. V. L. KVINT

*Head of the Center of Strategic Researches of M. V. Lomonosov Moscow
State University, Head of the Department
of Economic and Financial Strategy of MSU, Foreign member
of the Russian Academy of Sciences
(Moscow, Russia)*

PROF. A. A. KOKOSHIN

*Head of the Department of M. V. Lomonosov Moscow State University,
Academician of the Russian Academy of Sciences
(Moscow, Russia)*

PROF. V. L. MAKAROV

*Scientific Director of Central Institute of Economics and Mathematics
of the Russian Academy of Sciences,
Academician of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)*

PROF. V. V. OKREPILOV

*Scientific Director of the Institute for Regional Economic Studies
Russian Academy of Sciences,
Academician of the Russian Academy of Sciences,
Honoured Scientist of the Russian Federation (St. Petersburg, Russia)*

PROF. B. N. PORFIR'EV

*Scientific Director of Economic Forecasting Institute
of the Russian Academy of Sciences, Academician of the Russian Academy
of Sciences (Moscow, Russia)*

ASSOC. PROF. A. YU. RUMYANTSEVA

*PhD in Economics, Vice-Rector for Research and International Affairs
of the St. Petersburg University of Management Technologies
and Economics (St. Petersburg, Russia)*

PROF. W. STRIELKOWSKI

*Director of the Prague Institute for Qualification Enhancement, PhD
(Prague, Czech Republic)*

PROF. V. A. TSVETKOV

*Director of Market Economy Institute of the Russian Academy
of Sciences (MEI RAS), Correspondent Member of the Russian Academy
of Sciences (Moscow, Russia)*

PROF. R. M. YUSUPOV

*Scientific Director of St. Petersburg Institute of Informatics and Automation
Control of the Russian Academy of Sciences, Correspondent Member
of the Russian Academy of Sciences, Honored Scientist of the Russian Federation
(St. Petersburg, Russia)*

**ECONOMICS AND MANAGEMENT IS PUBLISHED UNDER THE GUIDANCE OF DEPARTMENT OF SOCIAL SCIENCES,
RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES**

**The journal is indexed RISC, listed in the list of HAC
The full text of the journal is placed on EBSCO's Business Source databases**

Содержание

Актуальные проблемы развития экономики 112

Сигова М. В., Ключников И. К., Никонова И. А.
Информационная энтропия финансов
и механизмы ее преодоления 112

Экономическая теория 122

Карапетян Р. В., Карапетян С. А. Р. Доверие
к цифровым инструментам финансовой
сферы: экономико-социологический подход 122

Цифровая экономика 132

Самотуга В. Н. Приоритетные направления
развития электронного бизнеса в сфере
малого предпринимательства России 132

Государственная экономическая политика 140

Лудинова Ю. В., Румянцева А. Ю., Тарутько О. А.
Национальные проекты как адаптационный
механизм финансового взаимодействия
государства и корпораций 140

Менеджмент организации 147

Голубецкая Н. П., Смешко О. Г., Чиркова Т. В.
Трансформация инновационной
деятельности в современном менеджменте
организаций 147

Юмашева И. А., Семенова Д. С. Оценка
эффективности перехода предприятия
на аутсорсинг 159
Гутникова О. Н. Факторы, оказывающие
влияние на качество торговых услуг 176

Финансово-кредитная сфера 185

Зембатова Б. В. Актуальные подходы
к формированию правовых основ
отечественного валютного
регулирования 185
Лазарева Н. А. Проблемы и перспективы
трансформации традиционного
банкинга в финансово-банковские
экосистемы 197

Научные исследования молодых ученых 206

Назаренко М. Б. К вопросу о возможности
экономических реформ в СССР
предперестроечного периода в оценке
зарубежных аналитиков 206

Основные условия и требования
к оформлению рукописей научных статей,
представляемых в РНЖ «Экономика
и управление» 212

Contents

Actual Problems Development of Economics 112

Mariia V. Sigova, Igor K. Klioutchnikov, Irina A. Nikonova. Information entropy of finance and mechanisms for overcoming it 112

Economic Theory 122

Ruben V. Karapetyan, Stepan Arseniy R. Karapetyan. Trust in digital financial instruments: an economic-sociological approach. 122

Digital Economics 132

Vladimir N. Samotuga. Priority directions of e-business development for small enterprises in Russia 132

State Economic Policy 140

Yuliya V. Ludinova, Anna Yu. Rummyantseva, Olga A. Tarutko. National projects as an adaptation mechanism of financial interaction between the state and corporations 140

Business Management 147

Natalya P. Golubetskaya, Oleg G. Smeshko, Tamara V. Chirkova. Transformation of innovation activity in modern corporate management. 147

Irina A. Yumasheva, Darya S. Semenova. Assessing the effectiveness of company transition to outsourcing 159

Ol'ga N. Gutnikova. Factors affecting the quality of commercial services 176

Finance and Credit. 185

Bela V. Zembatova. Current approaches to the formation of the legal foundations of domestic exchange control. 185

Natal'ya A. Lazareva. Problems and prospects of the transformation of traditional banking into financial and banking ecosystems. 197

Scientific Research of Young Scientists 206

Maksim B. Nazarenko. Revisiting the possibility of economic reforms in the pre-perestroika USSR according to the assessments of foreign analysts. 206

Basic conditions and requirements for research articles submitted to the Russian scientific journal "Economics and Management" 214

Информационная энтропия финансов и механизмы ее преодоления

Мария Викторовна Сигова¹, Игорь Константинович Ключников^{2✉},

Ирина Александровна Никонова³

¹ Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет),
Долгопрудный, Московская обл., Россия

^{1, 2, 3} Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, Санкт-Петербург, Россия

¹ sigovamv@ibispb.ru

² igorkl@list.ru✉

³ irina_nikonova@mail.ru

Аннотация

Цель. Определить место больших данных в современных финансах, а также провести анализ их роли в экстремальном насыщении финансовой системы.

Задачи. Провести краткий обзор современного состояния и перспектив использования больших данных финансовыми учреждениями; предложить общую характеристику причинно-следственных связей информационных потоков и трансформации организационной структуры финансовых учреждений при переходе на работу с большими данными; показать возможности оценки информационного перенасыщения финансовых учреждений посредством использования концепции энтропии, а также условия и перспективы перехода к управлению информационной энтропией.

Методология. Методологической базой исследования служат общенаучные методы исследования (анализ, синтез, индукция, дедукция), в частности анализ работы с данными в финансовых учреждениях, движения информации (сбора, хранения, переработки, использования и повторного использования данных), анализ процессов в информационной сфере, устранения шумовых проблем и учета рисков.

Результаты. Представлены основные стратегии и подходы перехода к работе с большими данными. Определены методы преодоления ряда проблем, сдерживающих эффективное освоение быстрого роста информации в финансовых учреждениях. Предложен набор инструментов и процедур анализа информационных процессов на финансовых рынках, а также механизмов управления перестройкой работы с данными; приведен пример перехода к работе с большими данными. Авторы рекомендуют применять концепцию энтропии, которая позволяет проводить измерение риска, неопределенности и шумовых помех на финансовых рынках и в транзакциях, а также оценивать возможности и масштабы использования финансовыми учреждениями больших данных.

Ключевые слова: большие данные, энтропия, финансы, финансовая культура

Для цитирования: Сигова М. В., Ключников И. К., Никонова И. А. Информационная энтропия финансов и механизмы ее преодоления // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 2. С. 112–121. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-112-121>

Information entropy of finance and mechanisms for overcoming it

Mariia V. Sigova¹, Igor K. Klioutchnikov^{2✉}, Irina A. Nikonova³

¹ Moscow Institute of Physics and Technology (National Research University), Dolgoprudnyy, Moscow region, Russia

^{1, 2, 3} International Banking Institute named after Anatoliy Sobchak, St. Petersburg, Russia

¹ sigovamv@ibispb.ru

² igorkl@list.ru✉

³ irina_nikonova@mail.ru

Abstract

Aim. The presented study aims to determine the place of big data in modern finance and to analyze its role in the extreme saturation of the financial system.

Tasks. The authors briefly overview the current state and prospects of big data use by financial institutions; provide a general description of the causal relationships of information flows and the transformation of the organizational structure of financial institutions in their transition to working with big data; outline the possibilities for assessing the information overload of financial institutions based on the concept of entropy, as well as the conditions and prospects for the transition towards information entropy management.

Methods. As a methodological basis, this study uses general scientific research methods (analysis, synthesis, induction, deduction), including analysis of data management in financial institutions and information flows (collection, storage, processing, use, and reuse of data), as well as analysis of processes in the infosphere, elimination of noise problems, and risk accounting.

Results. Major strategies and approaches for the transition to working with big data are presented. Methods for overcoming a number of problems hindering efficient management of the rapid growth of information in financial institutions are determined. A set of tools and procedures for analyzing information processes in financial markets and mechanisms for managing the restructuring of data management are proposed. An example of the transition to working with big data is given. The authors recommend applying the concept of entropy, which makes it possible to measure risk, uncertainty, and noise interference in financial markets and transactions and to assess the possibilities and scope of big data use by financial institutions.

Keywords: *big data, entropy, finance, financial culture*

For citation: Sigova M.V., Klioutchnikov I.K., Nikonova I.A. Information entropy of finance and mechanisms for overcoming it. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):112-121 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-112-121>

Цель настоящего исследования состоит в том, чтобы показать место и значение больших данных в современных финансах, а также их роль в экстремальном насыщении финансовой системы. Последнее, как установлено, способствует росту кризисных процессов.

Состояние перенасыщения определяется Р. Фишером (1890–1962) как потеря информации, которая возникает при наблюдении любого научного феномена [1]. С точки зрения энтропии, если растет информационная насыщенность рынка, то его энтропия усиливается и возрастают риски, а также растет неопределенность [2]. Многие финансовые аналитики считают, что энтропия помогает лучше оценить информацию и понять риски, чем другие измерения.

Преимущества больших данных в финансовой сфере очевидны:

- во-первых, они расширяют кругозор представителей бизнеса и формируют новые представления о множестве различных феноменов, от клиентских поведенческих моделей до эффективности внутренних процессов и более широких рыночных тенденций. В результате растет возможность принимать более обоснованные решения на основе данных и впоследствии получать лучшие бизнес-результаты;

- во-вторых, большие данные позволяют оптимизировать внутренние процессы с помощью машинного обучения и искусственного интеллекта. В результате происходит переход от ручного труда к машинному, что повышает производитель-

ность труда и снижает эксплуатационные расходы;

– в-третьих, алгоритмическая обработка больших данных повышает экономическую безопасность, снижает риски, но вызывает проблему кибербезопасности. Посредством применения интеллектуальных алгоритмов появляется возможность обнаруживать мошенничество и предотвращать многие вредоносные действия.

Перечисленные преимущества связаны с ростом информационной энтропии, что, в свою очередь, вызывает необходимость понимания данного явления, учета его позитивных и негативных сторон в управленческой деятельности. Понятие «финансовая информация» видится емким, дискуссионным и заслуживающим специальных исследований. Если сузить вопрос до финансовых рынков, то становится очевидным, что разнородность информации, относящейся к ним, также чрезвычайно масштабна. Такая информация структурно неоднородна. Посредством характеристики важных свойств больших данных, при установлении наличия связи между «финансовой теорией», «теорией информации» и «теорией меры» можно узнать механизмы, находящиеся в основе движения финансовой информации.

При господствующей тенденции по глобализации финансов и финансовой информации усиливается их фрагментация, прежде всего между Евразийским сообществом и странами G7, а в рамках последних — между США, континентальной частью Западной Европы и Великобританией. Европа по многим позициям отстает от США в контексте вопросов внедрения технологий и сервисов по организации работы с большими данными [3]. Необходимы, по нашему мнению, незамедлительные действия для использования возможностей огромного потенциала больших данных в европейском и евразийском финансовом мире. Реализация информационного потенциала и ускорение его использования во многом связаны с преодолением информационной энтропии на микро- и макроуровнях.

Феномен «большие данные» в мире финансовых технологий, как известно, связан не только с технической областью. В настоящее время, скорее, это — своеобразный бизнес-императив: открывает новые возможности, ставит значимые проблемы

и выявляет противоречия в финансовом сообществе. В ходе включения больших данных в финансовую жизнь изменяются процессы управления и текущей деятельности. Однако самым главным последствием становится переход на новую стадию развития. Указанная стадия характеризуется информационной энтропией, для преодоления которой необходимы новые механизмы управления и организации, развитые вычислительные процедуры и алгоритмы работы с данными.

В период с 2012 по 2017 г. в стоимостном измерении рынок больших данных возрос от 5,1 до 53,4 млрд долл., и, по прогнозам, к 2025 г. он составит 229,4 млрд долл. [4]. Резкий рост объемов информации происходил практически во всех сферах и на всех уровнях: в электронной торговле, социальных сетях, мобильных устройствах, облаках, в частном и государственных секторах. Такое развитие вынуждает финансовые компании переосмысливать способ ведения бизнеса, перестраивать организационную и сетевую структуру [5]. Для преобразования данных в информацию необходимы новая инфраструктура, сложные аналитические инструменты и вычисления. Кроме того, требуются специальные организационные решения и инвестиции.

Обычно данные разделяют на структурированные и неструктурированные. Ранее основное внимание уделяли структурированным данным. Для их сбора, хранения и анализа применяли соответствующую технику. Однако эти данные были рассредоточены по различным отделам и хранилищам, что затрудняло повторное к ним обращение. Сбор и анализ неструктурированных данных был ограничен и сводился к первичным просмотрам, экспертным оценкам менеджеров, выполняющих соответствующие задачи.

Новая вычислительная техника и передовые алгоритмические решения изменили ситуацию. В результате появились условия для систематизации как структурированных, так и неструктурированных данных, относительно быстрого и легкого их повторного использования, включения в систему мониторинга и анализа. Новые технологии позволили перейти к роботизированной торговле на биржах и в ритейле. Биржевая торговля потребовала учета временных интервалов до долей секунды и молниеносной обработки огромных мас-

сиров данных. В основе больших данных лежит цепочка создания стоимости, которая представляет собой образец воздействия информации на продуктивность канцелярского труда, прибыль финансовых компаний, реакцию на внешние ценовые изменения и предпочтения, а также пример создания стоимости в процессе движения информации.

Несколько лет назад собранные банками и страховыми компаниями большие объемы данных использовались фрагментарно и одновременно. В большинстве случаев они не служили для формирования стратегии и новых бизнес-идей, не участвовали в создании новой стоимости. Кроме того, необходимая для принятия решений информация запаздывала и в большей степени не была доступной в режиме реального времени. Поэтому она не участвовала в механизме принятия текущих и перспективных решений. Информация не только не служила на благо компаниям, но нередко становилась сдерживающим фактором развития. Ее учет отвлекал значительные ресурсы: капиталы, время, квалифицированные кадры, а отдача была зачастую отрицательной. Данное описание относится только к одному из примеров развития информационной энтропии финансов.

Существует множество определений и формулировок энтропии. Нельзя не согласиться с тем, что энтропия используется для измерения информации или неопределенности в отношении возможных результатов. В зарубежных прикладных финансах энтропия трактуется как мера неопределенности случайной величины [6]. Как и понятие бесконечность, энтропия применяется для моделирования и представления степени неопределенности случайной величины. Она используется финансовыми аналитиками и техническими специалистами рынка для установления шансов на определенный тип поведения на фондовом рынке.

Энтропия представляет собой меру беспорядка в финансовой системе, то есть она характеризует состояние в системе координат «хаос — порядок» [7]. Кроме того, может выступать в качестве меры финансового риска или случайности [8]. В финансовой сфере шок может быть вызван как отрицательными новостями, так и положительными. Поэтому он является риском для финансирования. Как прави-

ло, в финансовой сфере риск связан с более высокими доходами и ростом курсовой цены акций и облигаций. Курсовые колебания повышают волатильность, которая ведет к большому разбросу по шкале результатов деятельности. Ценные бумаги с высоким уровнем энтропии относятся к более рискованным, с возможно большим доходом и вероятным убытком. Повышенная энтропия способна обеспечить больший учет риска и привести к большей доходности активов.

Главная проблема перехода к управлению энтропией — это организация непосредственных вычислительных процедур. Среди аналитиков существует множество различных теорий о наилучших способах организации работы с данными и вычислениях в финансах. Например, в производных финансовых инструментах энтропия используется как способ выявления и минимизации риска. В традиционной модели ценообразования опционов Блэка-Шоулза, в свое время изменившей фондовое дело, предполагается, что риск в целом можно хеджировать. Иными словами, все риски могут быть определены и учтены, в частности классифицированы и параметризированы.

Однако такая картина далека от реалий. Чем дальше финансовый продукт расположен от реальных активов, против которых он выпущен, тем сложнее и неопределеннее решается задача. Концепция энтропии может быть применена и представлена в виде переменной. Изложенный подход позволяет исключить случайность, которая возможна при рассмотрении того или иного финансового продукта, что позволяет аналитику изолировать цену производного инструмента.

Другими словами, энтропия выступает как способ определения риска в рамках определенной системы финансовых инструментов. Лучшей переменной признана та, которая наименее отклоняется от физической реальности. В области финансов это может быть представлено с использованием вероятностей и ожидаемых значений. Хотя расчет и развивается, цель ясна; аналитики применяют описанную концепцию, чтобы найти лучший способ оценить сложные финансовые инструменты.

Кредит и финансы — это не просто деньги и капитал, а информационные потоки. Их движение оказывает воздействие на хозяй-

ство не меньшее, чем перемещение стоимости, да и стоимость как таковая включена в понятие данных. Информационную энтропию финансов можно свести к участию инноваций, с одной стороны, в экономическом росте, с другой — в рыночной неопределенности и неустойчивости.

Цифровизация трансформирует работу с клиентскими данными, хранением информации. Изменяется работа и надзорных органов. Они вынуждены реагировать на большие данные в финансовой отрасли [9]. Быстрый рост объемов данных стал существенной проблемой не только для финансовой практики, но и для финансовой теории. Он вызвал пересмотр целого ряда положений, ускорил разработку нового модельного ряда и сложных алгоритмов финансовой математики.

Большие данные наиболее перспективны для финансовой сферы. Не обладая физическими продуктами для производства, финансовые учреждения оперируют информацией, являющейся важнейшим «производственным» активом. Другой их актив — деньги. Он также, по своей сути, построен на информации. Перемещение денег всегда связано с передачей данных. Бизнес банков изобилует транзакциями, каждая из которых ведет к перемещению стоимости и постоянно добавляет еще одну строку в огромный, быстро растущий массив данных финансовой отрасли.

Переход биржевой торговли и электронного ритейла на робототехнику, внедрение специальных программных продуктов требуют высокоскоростной обработки огромных массивов данных и организации быстрой реакции на любые изменения. Чрезвычайно требовательная клиентская база настаивает на общении в любое время суток, желает получать более разнообразные услуги и по-новому получать обслуживание. Несмотря на то, что финансовые компании создали большие массивы структурированных клиентских данных, мир неструктурированных данных стал еще большим и значимым источником информации о клиентах.

Банковские служащие, финансовые консультанты, аудиторы, менеджеры по связям, инвестиционные банкиры, кредитные бюро, страховщики и многие другие сотрудники фронт-офисов начинают получать свободный доступ к подробной информации о продуктах и клиентах. Новые данные не-

обходимы для того, чтобы принимать более обоснованные решения, одновременно обеспечивая выполнение указаний регуляторов в отношении нормативных требований к отчетности. Вместе с тем банковская и финансовая отрасли не защищены от воздействия социальных сетей, поскольку в последних обсуждают их репутацию и бренды.

Поэтому создание и использование данных выходят далеко за рамки возможностей контроля любой финансовой компании. В таких условиях для многих финансовых компаний остается открытым вопрос о том, как собрать и использовать всю необходимую информацию, чтобы получить конкурентные преимущества. Его решение во многом позволяет перейти от энтропии к урегулированию в финансово-информационной сфере. Одним из направлений данного перехода служит процесс внедрения технологии, позволяющей организовать работу с большими данными. Последние предоставляют финансовым учреждениям возможность перейти к работе по созданию индивидуальных профилей клиентов. Банковские клиенты непрерывно генерируют астрономические объемы данных посредством миллионов транзакций. Основным объемом данных в финансовой сфере генерируется клиентами, во взаимодействии с отделами продаж и представителями службы поддержки либо путем транзакций. Эти две формы клиентских данных обладают исключительной ценностью.

Так, данные, полученные в ходе транзакций, формируют четкое представление о покупательских привычках клиентов. На их базе строятся поведенческие модели. Эти данные затем применяют для разработки профилей клиентов. С их помощью отслеживают тенденции, прогнозируют поведение. В итоге происходит лучшее понимание поведения клиентов. Как следствие, уменьшаются проблемы и сокращаются разрывы между финансовыми учреждениями и их клиентами. Аналитика больших данных позволяет переходить к исследованию больших наборов данных и с их помощью находить закономерности в поведении и предпочтениях клиентов. Во многом изложенная проблема решается с помощью привлечения данных из социальных сетей.

Финансовые учреждения получают возможность переходить к новым сценариям

использования данных, таким как создание новых потоков доходов за счет персонализированных рекомендаций клиентам и рекомендательных систем в социальных сетях. В результате увеличивается эффективность и возрастают конкурентные преимущества, а также повышается безопасность и качество обслуживания клиентов.

Реализация финансовой стратегии аналитики больших данных отвечает интересам любого финансового учреждения. Однако она не лишена проблем. Так, устаревшим техническим системам не хватает инфраструктуры для перехода к анализу больших данных. Рост их объема создает дополнительную нагрузку на устаревшие системы, что не позволяет им расширять аналитику. Поэтому финансовым учреждениям рекомендуется модернизировать существующие системы, прежде чем переходить к внедрению больших данных.

Управление качеством данных становится приоритетом финансовых учреждений. Даже при модернизации системы неточные, непоследовательные и неполные, а также повторяющиеся и дублирующие или устаревшие данные искажают результаты и снижают эффективность перехода на большие данные. До цифровых технологий большая часть данных вводилась и изымалась из хранения вручную, что вызывало риски человеческих ошибок.

Проверка и консолидация данных до ввода их в новую систему — одна из существенных проблем работы с большими данными. Их консолидация имеет решающее значение, если имеющийся массив данных дополняют новыми базами. Для анализа и эффективного использования данных, разбросанных в системе, необходима их консолидация в центральной репозитории.

Финансовые учреждения регулярно находят новые способы реализации возможностей аналитики больших данных. В основе этого — технологические, организационные и управленческие инновации. Среди них к ведущим относятся две инновации: модели машинного обучения и искусственного интеллекта (ИИ). Они объединяют большие данные и позволяют провести автоматизацию для оптимизации управления качеством данных, а также перейти к сегментации клиентов, сокращению ошибок и упрощению группирования, просмотра данных о продуктах и предпочтениях клиентов.

Принимая и внедряя бизнес-ориентированный подход к большим данным, финансовая организация способна повысить производительность и инвестиции в ИТ, добиться большего успеха в достижении бизнес-стратегии. Тщательно продуманный подход к большим данным состоит из следующих шагов-этапов:

1. *Идея*. После того, как бизнес-проблема проверена в аспекте возможности применения технологии больших данных, и определено, выбрано бизнес-решение, в котором в качестве приоритета признано использование больших данных, обсуждаются потенциальные технические решения. Их предоставляет новая технология. При жизнеспособности идеи, с учетом новой технологии, переходят к следующему шагу. Если идея нереалистична, то продолжается «мозговая атака» в направлении альтернативных решений.

2. *Инкубатор*. Создание среды малого масштаба для проведения проверки концепции на мини-идеях, которые прошли этап формирования. Организация частных решений с тем, чтобы они могли стать точками роста для реализации общей идеи и проверки ее эффективности. Работа с бизнес-единицами для согласования и определения цены реализации. Причем, если частные решения реализованы, то переходят к следующему шагу, если они не реализованы, то рассматривают альтернативные варианты-решения или идеи.

3. *Операционные транзиты* (решения, разработанные на этапе «инкубация») принимают для стандартного процесса разработки программного обеспечения. Решения переносят из среды разработки в производственную среду.

4. *Осознание* — понимание ценностей и возможностей их использования в финансовом деле. Процесс переноса в бизнес реализованных функций.

Для постоянного улучшения возможностей больших данных следует сосредоточиться на повышении производительности конторского труда в соответствии с отзывами сотрудников и тенденциями рынка. При использовании больших данных акцент перемещается к решению следующих задач. Среди них — повышение емкости хранилища данных, доступности и легкости их изъятия из хранилищ, человеческий капитал, развитие вычислительных процедур, аналитических решений,

быстрота использования и реагирования на изменения.

После ввода в эксплуатацию новых технологий возможности и решения должны переоценены по регулярному графику (например, ежеквартально, ежегодно) до тех пор, пока не будет полностью реализована поставленная задача или не будет определено, что ее полная реализация не требуется. Параметризация в финансовой экономике сводится к измерению времени (например, сроков кредитования, кредитных и биржевых сделок), неопределенности, оценке ликвидности активов и информации [10]. Эти категории участвуют в определении текущей стоимости денег, которая выражена в будущих деньгах; оказывают существенное воздействие на эффективность финансовой деятельности в целом и выражают ее результаты. Все категории конструируются и идентифицируются. В основе этой работы находится сбор, хранение, перемещение и обработка данных.

На базе решения параметризации финансовой экономики принимают основные решения. В этой связи возрастает значение временного фактора в финансах. Он связан с ростом неопределенности. В таких условиях для каждой сделки требуется организация работы с огромными объемами данных. Эту проблему решают с помощью унификации данных и универсализации механизмов их использования. Изложенный подход расширит клиентскую базу, продуктовую линейку банков и страховых компаний, а также повысит эффективность инвестиций и кредита.

Значимая задача управления — сбор и обработка больших массивов данных. Для ее решения требуются специфические подходы и организационные решения. Среди них — кластерная форма работы с данными, позволяющая интегрировать разнообразные подходы и решения (организационные, управленческие, информационные, поведенческие). Экспоненциальный рост объема финансовых данных связан с различными изменениями в технологии, финансовой системе и обществе. Он вполне предсказуем, и такой процесс поддается упорядочиванию. Однако для этого необходимо решить немало дополнительных вопросов, которые относятся как к урегулированию исследуемой сферы, так и к поиску условий и механизмов работы с неопределенностями в постоянном дви-

жении от хаоса к порядку и обратно [11]. В последнее время существенно возросли неопределенности и случайности. Они во многом обуславливают рост энтропии финансового рынка [12].

Упорядочивание хаотических данных требует изменения организации работы с большими массивами информации. Задача сводится к разработке своеобразного системного кода для учета трех регуляционных механизмов — регулируемых, слаборегулируемых и нерегулируемых. Перечисленные механизмы должны постоянно адаптироваться к изменениям и росту неопределенности. Рост объема данных и их усложнение требуют преобразования кода и изменений в настройках механизмов.

Современная повестка дня выдвигает задачу более полной интеграции больших данных в хозяйственную деятельность и общую социально-культурную среду общества. Замена банковских менеджеров интеллектуальными системами, такими как разговорные финансовые рекомендательные системы и чат-боты, позволяет оптимизировать работу с большими массивами данных. При этом появляются возможности использования их для организации новых финансовых процессов и услуг.

Цифровизация и работа в режиме онлайн вместе с новыми алгоритмами, моделями изменяют информационное инфраструктурное окружение, переводят его основную деятельность из вторичной и обслуживающей в активную и преобразующую всю финансовую активность сферу. Попытки внедрения в эту сферу технологий распределенных реестров вызывают новую социализацию и организацию бизнеса. В итоге формируется своеобразный коллективный интеллект, который выводит на новый уровень работу с большими массивами данных [13].

В результате изменений на макрофинансовом и микрофинансовом уровнях трансформировался сложившийся статус-кво. Такие изменения служат своеобразным шоком, способным вызвать нарушения в системе координат, в основе которой складываются финансовая стабильность и безопасность [14]. В ходе перехода к большим данным экспертные оценки угроз и шоков, их участия в будущих ценах получают принципиально иное значение. Однако они включаются в действующие методики, которые опираются на теорию вероятностей, финансовую математику и эконометрику, а также

современные вычислительные возможности. В последнее время для включения больших данных в аналитический оборот разрабатывают новые алгоритмы и привлекают искусственный интеллект.

Таким образом, финансовая теория и финансовая эконометрика предлагают целый набор инструментов, процедур качественного анализа информационных процессов на финансовых рынках. Определяя важность вычислений, числовых значений и программирования, они не ограничивают исследователей набором показателей, количественным их анализом и отдельными модельными рядами. Решения нередко приходят на базе идеи рациональных ожиданий. Каждый экономический агент имеет собственный набор ожиданий, веры, доверия и круг взаимодействий, что можно представить в виде определенной модели, которой чаще всего приписывают форму ожидания следовать определенному режиму, способу поведения и иметь однотипный механизм работы с большими данными. В процессе работы с большими данными всегда применяют широкий набор вероятностей, распределенных в определенной последовательности, посредством ранжирования которых достигается оптимизация данных и аналитической деятельности при их использовании.

К другим направлениям работы с большими данными, которые способны решать проблемы их энтропии, относятся методы вероятностных вычислений, разработки сценариев развития и максимального правдоподобия. Такие методы повысили эффективность оценки направлений распределения данных и на сложившейся основе дали возможность ввести их в рамки нормального распределения. С этой целью используют обычную функцию правдоподобия выборки, позволяющую в рамках случайных величин определить плотность вероятности и случайности тех или иных событий, а в рамках массива данных — выбрать необходимые в целях дальнейшего использования.

Для финансов существенную роль играют точность, прозрачность и структурирование информации. При решении проблемы, связанной с «большими данными», постоянно происходит борьба между тенденциями к их энтропии и упорядочиванию. Новые технологии оптимизируют такую деятельность. Переход от информационной энтропии к упорядочиванию на микроуровне нередко повышает конкурентоспособность банка и позволяет вывести его в лидеры, а на макроуровне — в целом для финансов — обеспечивает стабилизацию работы финансовой системы.

Список источников

1. Zabel S. L. R. A. Fisher and Fiducial Argument // *Statistical Science*. 1992. Vol. 7. No. 3. P. 369–387. DOI: 10.1214/ss/1177011233
2. Hoang-Nguyen-Thuy N., Krishnamoorthy K. Estimation of the probability content in a specified interval using fiducial approach // *Journal of Applied Statistics*. 2021. Vol. 48. No. 9. P. 1541–1558. DOI: 10.1080/02664763.2020.1768228
3. The ups and downs of a PHD project: big data finance // *BigDataFinance*. 2020. 2 January. URL: <https://bigdatafinance.eu/the-ups-and-downs-of-a-phd-project-big-data-finance/> (дата обращения: 15.01.2022).
4. Market Research Report // *Markets and Markets*. 2020. March. URL: <https://www.market-sandmarkets.com/> (дата обращения: 15.01.2022).
5. Olbryś J., Ostrowski K. An Entropy-Based Approach to Measurement of Stock Market Depth // *Entropy*. 2021. Vol. 23. No. 5. P. 568. DOI: 10.3390/e23050568
6. Schwill S. Entropy Analysis of Financial Time Series. A thesis submitted to The University of Manchester for the degree of Doctor in Business Administration. Manchester: Manchester Business School, 2015. URL: https://www.research.manchester.ac.uk/portal/files/84028033/FULL_TEXT.PDF (дата обращения: 15.01.2022).
7. Klioutchnikov I., Sigova M., Beizerov N. Chaos theory in finance // *Procedia Computer Science*. 2017. Vol. 119. P. 368–375. DOI: 10.1016/j.procs.2017.11.196
8. Pichler A., Schlotter R. Entropy Based Risk Measures // *European Journal of Operational Research*. 2020. Vol. 285. No. 1. P. 223–236. DOI: 10.1016/j.ejor.2019.01.016
9. Набиуллина: ЦБ перейдет к надзору на основе big data // *Прайм*. 2015. 17 сент. URL: <http://lprime.ru/finance/20150917/819274417-print.html> (дата обращения: 15.01.2022).
10. Ключников И. К., Молчанова О. А., Ключников О. И. Вероятность финансовой стабильности и безопасности: концепции и модели // *Финансы и Бизнес*. 2017. № 1. С. 70–81.

11. Сигова М. В., Ключников И. К. Теория финансовых инноваций. Критический обзор основных подходов // Вестник финансового университета. 2016. Т. 20. № 6. С. 85–95.
12. Ключников И. К., Молчанова О. А. Энтропия электронных денег // Учебные записки Санкт-Петербургского академического университета. 2014. № 4 (48). С. 5–17.
13. Ключников И. К., Молчанова О. А. Финансы. Сценарии развития: учебник. М: Юрайт, 2017. 206 с.
14. Сигова М. В., Круглова И. А., Ключников И. К. Подходы к классификации и оценке перспектив финансовой безопасности // Банковское право. 2016. № 6. С. 29–35.

References

1. Zabel S.L. R.A. Fisher and Fiducial argument. *Statistical Science*. 1992;7(3):369-387. DOI: 10.1214/ss/1177011233
2. Hoang-Nguyen-Thuy N., Krishnamoorthy K. Estimation of the probability content in a specified interval using fiducial approach. *Journal of Applied Statistics*. 2021;48(9):1541-1558. DOI: 10.1080/02664763.2020.1768228
3. The ups and downs of a PHD project: big data finance. BigDataFinance. Jan. 02, 2020. URL: <https://bigdatafinance.eu/the-ups-and-downs-of-a-phd-project-big-data-finance/> (accessed on 15.01.2022).
4. Market research report. Markets and Markets. Mar. 2020. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/> (accessed on 15.01.2022).
5. Olbryś J., Ostrowski K. An entropy-based approach to measurement of stock market depth. *Entropy*. 2021;23(5):568. DOI: 10.3390/e23050568
6. Schwill S. Entropy analysis of financial time series. A thesis submitted to The University of Manchester for the degree of Doctor in Business Administration. Manchester Business School. 2015. URL: https://www.research.manchester.ac.uk/portal/files/84028033/FULL_TEXT.PDF (accessed on 15.01.2022).
7. Klioutchnikov I., Sigova M., Beizerov N. Chaos theory in finance. *Procedia Computer Science*. 2017;119:368-375. DOI: 10.1016/j.procs.2017.11.196
8. Pichler A., Schlotter R. Entropy based risk measures. *European Journal of Operational Research*. 2020;285(1):223-236. DOI: 10.1016/j.ejor.2019.01.016
9. Nabiullina: The Central Bank will switch to supervision based on big data. Prime. Sept. 17, 2015. URL: <http://lprime.ru/finance/20150917/819274417-print.html> (accessed on 15.01.2022).
10. Klychnikov I.K., Molchanova O.A., Klychnikov O.I. The probability of financial stability and safety: Concepts and models. *Finansy i biznes = Finance and Business*. 2017;(1):70-81. (In Russ.).
11. Sigova M.V., Klyuchnikov I.K. The theory of financial innovations. A critical review of the principal approaches. *Vestnik Finansovogo universiteta = Bulletin of the Financial University*. 2016;(6):85-95. (In Russ.).
12. Kluchnikov I.K., Molchanova O.A. E-money entropy. *Uchebnye zapiski Sankt-Peterburgskogo akademicheskogo universiteta*. 2014;(4):5-17. (In Russ.).
13. Klyuchnikov I.K., Molchanova O.A. Finance: Development scenarios. Moscow: Urait; 2017. 206 p. (In Russ.).
14. Sigova M.V., Kруглова И.А., Kluchnikov I.K. Approaches to the classification and stimation of financial security prospects. *Bankovskoe pravo = Banking Law*. 2016;(6):29-35. (In Russ.).

Сведения об авторах

Мария Викторовна Сигова

доктор экономических наук, профессор, ректор¹, директор Физтех-школы бизнеса высоких технологий²

¹ Международный банковский институт имени Анатолия Собчака

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

² Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)

141701, Московская область, Долгопрудный, Институтский пер., д. 9

Information about Authors

Mariia V. Sigova

DSci, PhD in Economics, Professor, Rector¹, Director of the Phystech-School of High-Tech Business²

¹ International Banking Institute named after Anatoliy Sobchak

60 Nevskiy Ave., St. Petersburg 191023, Russia

² Moscow Institute of Physics and Technology (National Research University)

9 Institutskiy Ave., Dolgoprudnyy, Moscow region 141701, Russia

Игорь Константинович Ключников

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры банковского бизнеса
и инновационных финансовых технологий

Международный банковский институт
имени Анатолия Собчака

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

Ирина Александровна Никонова

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и финансов
предприятий и отраслей

Международный банковский институт
имени Анатолия Собчака

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

Поступила в редакцию 24.01.2022
Прошла рецензирование 17.02.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Igor K. Klioutchnikov

DSci, PhD in Economics, Professor, Professor
of the Department of Banking Business
and Innovative Financial Technologies

International Banking Institute named after
Anatoliy Sobchak

60 Nevskiy Ave., St. Petersburg 191023, Russia

Irina A. Nikonova

DSci, PhD in Economics, Professor, Professor
of the Department of Economics and Finance
of Enterprises

International Banking Institute named after
Anatoliy Sobchak

60 Nevskiy Ave., St. Petersburg 191023, Russia

Received 24.01.2022
Revised 17.02.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: авторы декларируют отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest related to the publication
of this article.

УДК 336:004

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-122-131>

Доверие к цифровым инструментам финансовой сферы: экономико-социологический подход

Рубен Вартанович Карапетян^{1✉}, Степан Арсений Рубенович Карапетян²

^{1, 2} Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

¹ r.karapetyan@spbu.ru, <https://orcid.org/0000-0002-8328-658X>

² st048171@student.spbu.ru, <https://orcid.org/0000-0002-2585-7989>

Аннотация

Цель. Показать влияние социального института «цифровое доверие» на формирование и трансформацию экономического поведения людей.

Задачи. Рассмотреть процесс эволюции научных подходов при характеристике доверия. Установить исторические причины появления цифрового доверия. Классифицировать современные инструменты финансовой сферы как элементы экономической системы. Сформулировать экономико-социологический подход, позволяющий исследовать доверие к инструментам финансовой сферы в условиях цифровой трансформации. Определить методы и инструменты повышения цифрового доверия, выявить последствия их применения субъектами экономических отношений.

Методология. В статье использован метод исследования, основанный на экономико-социологических теориях доверия, представленных такими авторами, как М. Вебер, Г. Зиммель, Т. Парсонс, Н. Луман, которые интерпретировали данный феномен применительно к экономической сфере.

Результаты. По итогам проведенного анализа теоретических подходов выявлено, что методология социологии доверия может быть использована при изучении доверия к экономическим институтам. Обоснован тезис о том, что цифровые финансовые инструменты следует рассматривать сквозь призму «личного» и «системного» доверия, используя системный анализ Н. Лумана. Доказано, что цифровые инструменты финансовой сферы способствуют снижению рисков недоверия к экономическим транзакциям, сохраняя целостность социальной системы.

Выводы. Феномен доверия необходимо исследовать во взаимосвязи с анализом цифровых трансформаций финансовой сферы, поскольку это позволяет по-новому представить и глубже изучить условия использования финансовых цифровых инструментов потребителями, а значит, требует разработки теории и методологии изучения взаимосвязи данных явлений.

Ключевые слова: цифровое доверие, межличностное доверие, системное доверие, цифровые финансовые инструменты, экономико-социологический подход

Для цитирования: Карапетян Р. В., Карапетян С. А. Р. Доверие к цифровым инструментам финансовой сферы: экономико-социологический подход // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 2. С. 122–131. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-122-131>

Благодарности: исследование выполнено в рамках проекта «Оптимизация страховой защиты населения в условиях биологической угрозы» (Санкт-Петербургский государственный университет, Pure ID: 75249176).

© Карапетян Р. В., Карапетян С. А. Р., 2022

Trust in digital financial instruments: an economic-sociological approach

Ruben V. Karapetyan¹✉, Stepan Arseniy R. Karapetyan²

^{1, 2} St. Petersburg University, St. Petersburg, Russia

¹ r.karapetyan@spbu.ru✉, <https://orcid.org/0000-0002-8328-658X>

² st048171@student.spbu.ru, <https://orcid.org/0000-0002-2585-7989>

Abstract

Aim. The presented study aims to show the influence of digital trust on the formation and transformation of people's economic behavior.

Tasks. The authors investigate the evolution of scientific approaches to the characterization of trust; determine historical reasons for the emergence of digital trust; classify modern financial instruments as elements of the economic system; formulate an economic-sociological approach that makes it possible to examine trust in financial instruments in the context of digital transformation; identify methods and instruments for increasing digital trust and determine the consequences of their use by economic subjects.

Methods. This study uses a research method based on the economic and sociological theories of trust developed by such authors as M. Weber, G. Simmel, T. Parsons, and N. Luhmann, who interpreted this phenomenon in relation to economics.

Results. According to the results of analyzing theoretical approaches, the methods of the sociology of trust can be used in the investigation of trust in economic institutions. The study substantiates the thesis that digital financial instruments should be viewed through the lenses of "personal" and "system" trust using N. Luhmann's system analysis. It also proves that digital financial instruments contribute to reducing the risk of distrust in economic transactions, preserving the integrity of the social system.

Conclusions. The phenomenon of trust needs to be examined in conjunction with the analysis of digital transformations in the financial sphere, since this makes it possible to re-imagine and explore in more detail the conditions for the use of financial digital instruments by consumers, and therefore requires a theory and methodology for studying the relationship between these phenomena to be developed.

Keywords: digital trust, interpersonal trust, system trust, digital financial instruments, economic sociological approach

For citation: Karapetyan R. V., Karapetyan S. A. R. Trust in digital financial instruments: an economic-sociological approach. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):122-131 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-122-131>

Acknowledgments: This study was conducted within the framework of the project "Optimization of insurance protection of the population in the context of a biological threat" (St. Petersburg State University, Pure ID: 75249176).

Введение

В настоящее время, в эпоху цифровых трансформаций, особенно острым является вопрос доверия к новым цифровым инструментам финансовой сферы. Данные инструменты представляют собой своеобразные каналы, выступают в качестве посредников между людьми и институтами. Безусловно, если речь идет о последних, мы в первую очередь имеем в виду экономические институты, представляющие банковскую, страховую, инвестиционную и другие сферы.

Разработки и внедрение новых технологий изменили и продолжают изменять

привычную коммуникационную структуру. Феномен доверия, как межличностного, так и институционального, характеризующийся частотой использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), компьютерной грамотностью, количеством уникальных пользователей в сети, уровнем безопасности личных данных, необходимо изучать совместно с анализом цифровых трансформаций финансовой сферы. Несмотря на проводимые исследования по проблемам доверия в цифровой экономике, анализ доверия к цифровым инструментам финансовой сферы в контексте экономико-социологической теории до настоящее-

го времени не представлен. Существуют лишь отдельные исследования социологов и экономистов (среди них — Ю. В. Веселов, В. И. Чупров, Д. Палишкевич, Д. Луптон, Б. Коннолли, Н. Исмаил и др.), посвященные феномену доверия в цифровом обществе, затрагивающие вопросы безопасности, финансовой грамотности и транзакционных издержек. Но, так или иначе, все они основаны на социально-экономической парадигме доверия.

В разное время к проблематике доверия обращались И. Кант, Э. Дюркгейм. Феномен доверия они анализировали с точки зрения «договорного» начала общественных отношений. В философской мысли XX в. доверие рассматривали в контексте этического анализа, определяемого моральными нормами. Вопросы доверия интересовали и ученых, работавших над теорией социального обмена. В их числе — Дж. Хоманс, П. Блау. На экономический аспект доверия обращал внимание и Дж. Локк — представитель теории социальных контрактов. А. Смит, будучи представителем политической экономии, пришел к выводам о том, что «сочувствие» способствует стабильности морального порядка, формируя доверительные отношения.

Предполагаем, что распространение цифровой экономики обуславливает снижение «личного» доверия к цифровым инструментам финансовой сферы, при этом увеличивая «системное» доверие.

Концепция доверия в экономико-социологических теориях

Экономико-социологические исследования доверия еще не сконцентрировались на цифровых инструментах финансовой сферы. Вместе с тем считаем, что за основу такого изучения могут быть взяты теории доверия, разработанные представителями социологической науки.

В работе «Философия денег» немецкого социолога Г. Зиммеля присутствует одна из первых экономико-социологических концептуализаций доверия [1]. О деньгах он писал следующее: «Они живут в постоянном самоотчуждении от любого установленного смысла и таким образом формируют противную сторону и прямое отрицание всего сущего» [1]. Деньги в качестве всеобщего эквивалента работают максимально продуктивно лишь в том случае, если потреби-

ли им доверяют, соответственно, доверяют экономической системе. Это — обязательное правило функционирования и обращения денег внутри любого общества.

С точки зрения социологической науки деньги — это «обещание» относительно того, что обмен будет выполнен. Зиммель полагал, что операции с наличными денежными агрегатами не могут существовать и развиваться без «двойного» доверия: общественного доверия к правительству-эмитенту и уверенности в способности экономического сообщества гарантировать ценность принятых денег. Аналогично и денежная транзакция не исполнится без доверия.

Интерес Зиммеля к проблемам судьбы религиозных, этических и эстетических систем ценностей разделял М. Вебер. Он определял современные общества как отдающие приоритет целенаправленным экономическим действиям, акцентируя внимание на важности формальной рациональности индустриальной эпохи. Вместе с тем концепция действия, основанного на иррациональном и на субъективном ощущении сторон, будь то аффективное или традиционное, рассматривает особенности досовременных обществ.

Итак, идея М. Вебера заключается в уделении внимания зависимости между доверием «общинных отношений» и универсальным доверием «ассоциативных отношений». С точки зрения общей теории доверия, вклад М. Вебера очень важен, поскольку он ставит вопрос сложности, прерывности и трансформации доверительных отношений.

Становление промышленного капитализма и его влияние на современные институты и отношения также были главной темой в трудах Э. Дюркгейма. Хотя он никогда не разрабатывал концепцию доверия, его акцент на коллективном порядке, зависимом от стабилизирующего влияния общих норм и ценностей, значим для экономико-социологического понимания этой концепции. Согласно Дюркгейму, разделение труда позволяет воспроизводить отношения доверия, существовавшие в социальных автономных сегментах в качестве механической солидарности и в более сложноорганизованных сообществах, как органическую солидарность.

В соответствии с подходами, представленными в теориях новой институциональной

экономики, социальные институты (традиции, мораль, семья, право и, конечно, доверие) оказывают влияние на формирование экономического поведения акторов. Например, существует прямая зависимость между уровнем доверия и скоростью совершения экономических транзакций, их продолжительностью и, что важно в экономико-социологическом анализе, частотой повторения. Уровень доверия, межличностного или институционального, влияет на оценку риска экономических сделок и неопределенность экономических отношений.

Функционирование рынка на основе доверия невозможно без наличия в институте рынка еще одной нормы, эмпатии, которая способна регулировать транзакционные издержки [2]. Ставя себя на место контрагента и пытаясь понять его мотивы и интересы, актор действует посредством эмпатии. Соответствие действий контрагента ожиданиям становится особенно значимым в ситуациях, если риск принимаемых индивидом решений определен действиями контрагента. Если действия контрагента доступны для понимания и предсказуемы, индивид доверяет ему.

Однако в данном случае необходимо провести разделительную линию, где, с одной стороны, желание понять ощущения другого на основе аффекта, личной привязанности и симпатии, с другой — эмпатию как элемент целерационального действия. В первом случае подразумевают психологический феномен, ограниченный узким кругом знакомых лиц. Во втором случае актор (потребитель) пытается понять, осознать лишенную эмоциональной окраски позицию контрагента: продавца, покупателя, кредитора, иного субъекта рыночных отношений. Поэтому важен не факт личного знакомства, а факт зависимости индивида в достижении его собственных целей от позиции контрагентов.

Н. Луман рассматривал феномен доверия как обобщенное средство коммуникации, разнообразящее социальные взаимодействия. Вместе с тем доверительное общение упрощает их за счет увеличения «терпимости к неопределенности». Н. Луман объясняет сущность современного общества в исторической дифференциации взаимодействия, что находит отражение в его работах об аутопоэзисе систем [3; 4]. Увеличение разнообразия общественных институтов и взаимодействия их участников требует

новых гарантий того, что такие взаимодействия будут безопасными, нравственными и не станут причиной разрушения целостности общественной системы. В итоге возникает вопрос о том, с помощью чего можно вызвать «достаточное» доверие.

Луман полагает, что современное общество, в котором социальный порядок больше не основан на личном или межличностном доверии, требует обезличенной системы доверия. В современном обществе личное доверие становится типом системного доверия, оно базируется на способности систем поддерживать условия или характеристики, которые в определенных категориях идентичны (политика — экономика, образование — здравоохранение) [4, с. 68]. Личное и системное доверие основаны на разных факторах. В первом типе доверия рефлексивность является исключением. Системное же доверие базируется на «доверии к доверию»: «если доверяют остальные, то доверяю и я». Акторы и общество выигрывают от распространения системного доверия, которое уменьшает неопределенность, вызванную социальной дифференциацией. Луман предлагает различать уверенность и доверие, базирующиеся на восприятии и оценке ситуации, то есть способности акторов различать опасность и риск. Он пишет: «Если вы не рассматриваете альтернативы, вы находитесь в ситуации уверенности. Если вы выбираете одно действие в пользу других (*людей*), несмотря на возможность разочароваться в действиях других, вы определяете ситуацию как ситуацию доверия» [3, с. 68].

В еще одном ключе, в описании экономического поведения, Дж. Коулман строит анализ доверия на основе простых отношений между ожидаемыми выгодами человека и ожидаемыми потерями во взаимодействиях с другим человеком. В этом подходе феномен доверия связан с риском. Введение недоверия в отношения уменьшает объем обмена в системе. Доверие, по Коулману, — это менее эмоциональный, более расчетливый способ взаимодействия [5, с. 115–117].

В идеях Ю. Хабермаса особое внимание уделено принципам автономии, истины и свободы. В ситуации «абсолютной» искренности речи (полной коммуникативной открытости) в основе общения лежит взаимное доверие. Чем лучше коммуникационная среда будет соответствовать абсолютной

искренности, тем выше окажется социальный порядок, построенный на автономных действиях равных индивидов. Для индивидов, получивших возможность участвовать в межличностных коммуникациях, удовлетворяются ожидания доверять информации друг друга за счет обоснованности общих интересов [6].

Ответ на вопрос о том, как социальные нормы и рациональное следование интересам объединяются в социальное действие, дает теория рационального выбора. Согласно этому подходу, мы лучше всего объясняем человеческое поведение, предполагая, что люди склонны вести себя рационально, особенно в контексте экономического взаимодействия. Однако социальные теории, базирующиеся на этом объяснении, по сути, не являются прогностическими.

Осознание этого ограничения, в том числе теории рационального выбора, заставило Ю. Эльстера признать, что теорию рационального выбора необходимо дополнить анализом социальных норм, что нормы обеспечивают дополнительные источники мотивации, которые не сводятся к рациональности. Он обосновывает мысль о том, что и для *homo economicus*, и для *homo sociologicus* «действия непосредственно обусловлены и нормами, и интересами. Выбор нормы, которой следует индивид, тоже до определенной степени объясним его личным интересом» [7]. Можно дополнить, что доверие характерно и для *homo economicus*, и для *homo sociologicus*, но для каждого оно характеризуется как особенное.

Следовательно, экономико-социологическая методология рассматривает доверие, вплетая его в контекст экономической системы, ее элементов и акторов. Рассмотрение доверия в отношении экономической (финансовой) сферы не является с точки зрения методологии чем-то искусственно привнесенным, напротив, представляет собой продолжение традиций исследования социального в экономическом.

Цифровые тренды в сфере финансов

Развитие экономики и общества в XXI в. неразрывно связано с распространением информационных и цифровых технологий, что привело к «массовой» разработке концепций и теорий цифровизации в социоло-

гической и экономической науках. Возникли принципиально новые явления, которые породили множество дискуссий, основой которых стало междисциплинарное изучение внедряющихся инноваций. Очевидным оказалось, что исследования цифрового пространства невозможны в рамках парадигмы одной науки.

В этом контексте метод экономической социологии, с нашей точки зрения, оказывается релевантным для анализа динамических процессов цифровизации экономики и общества. Мы исходим из того, что экономическая социология исследует социальное в экономическом, проблематизирует экономические явления в контексте социологической методологии, интегрирует социологические и исторические подходы в исследовании экономики. Принятие нами такого видения метода экономической социологии позволяет утверждать, что цифровизация социального пространства порождает особого рода экономические формы, определяемые как цифровая экономика.

Особенность цифровой экономики состоит в том, что она базируется на цифровых технологиях, аппаратном и программном обеспечении приложений и телекоммуникаций во всех ее областях, включая внутреннюю и внешнюю деятельность организаций. В то же время под цифровой экономикой понимают экономику, основанную на профессиональных и рыночных знаниях и инновационном потенциале общества. Цифровая экономика стала парадигмой развития глобального информационного общества. В ее основе находятся такие технологические платформы, как интернет, мобильные и стационарные электронные устройства, используемые для производства, распространения, обмена и потребления товаров и услуг на глобальных и региональных рынках. Новые продукты и потребности генерируются сегодня быстрыми темпами, благодаря скорости и объему информации, что открывает значительные возможности для создания и развития бизнеса. В настоящее время ИКТ служат объектом притока инвестиций и глобальных ресурсов: человеческих и финансовых.

В общем виде цифровые финансы — это особого рода инструменты цифровой экономики, финансовые услуги, предоставляемые через мобильные телефоны, персональные

компьютеры, интернет и карты, подключенные к цифровым платежным системам. К понятию «цифровые финансы» относится множество новых финансовых продуктов и технологий, а также новых форм коммуникации и взаимодействия с клиентами, предоставляемых финтех-компаниями и провайдерами.

Сегодня в большинстве стран интернет стал широко признанным каналом распространения услуг банковской отрасли. Цель финансовых услуг, предоставляемых через цифровые платформы, — способствовать сокращению транзакционных издержек и достижению целей финансовой доступности. Как неотъемлемая часть глобальной экономической системы, цифровая финансовая система определяет стоимость и количество денежных средств, доступных в экономике для совершения транзакций. Она создает механизм движения средств между различными экономическими субъектами, такими как домашние хозяйства, коммерческие фирмы, правительства и финансовые учреждения [8].

Существуют разные подходы к классификации функций финансовой системы. Согласно наиболее распространенному подходу, финансовая система выполняет следующие функции: денежную, функцию распределения капитала и функцию управления [9]. Денежная функция связана с процессом создания финансов в экономике и процессом их перевода между хозяйствующими субъектами посредством организации платежной системы. Функция распределения капитала реализуется в двух измерениях: рыночной финансовой системе и государственной финансовой системе. Функция управления позволяет отслеживать движение средств в экономике на предмет их эффективного использования. Взаимодействие между выделенными функциями является многомерным, и их эффективная реализация определяет развитие экономики в целом. Перечисленные функции опираются на цифровые инструменты, в том числе ИКТ.

Поскольку в качестве знакового тренда финансовой сферы выступает ее новаторство, это находит отражение в количестве новых финансово-цифровых разработок, применяемых на рынках. Роль цифровизации в экономическом развитии очевидна. Она появляется, если новые идеи, решения и инструменты внедряются с целью измене-

ния условий хозяйствующего субъекта, будь то индивидуальный предприниматель или государственная корпорация, и улучшения его положения. Применение цифровых технологий повышает конкурентоспособность, создает стоимости для собственников компаний и фирм.

Современная финансовая система характеризуется высокими темпами цифровизации, которые могут происходить в любом из ее элементов: рынках, институтах, инструментах и правилах. Наблюдаемые в финансовой системе ИКТ можно классифицировать по разным критериям, указывающим на их разнообразие и многозадачность. Однако теория финансов (концепция финансовых инноваций) в основном сосредоточена на изучении экономического эффекта для финансовой системы, рентабельности применения цифровых продуктов. Социальные причины и следствия, социальный эффект оказываются вне поля зрения ее методологии. Для их понимания необходимо изучить, как именно цифровая трансформация финансовой сферы изменяет доверие к привычным институтам и услугам, в том числе к технологиям и финансовым инструментам.

Доверие к финансовым инструментам в эпоху цифровой трансформации

Поскольку внедрение цифровых технологий во все сферы общественной жизни приводит к изменению традиционных институтов общества, о чем пишут, в частности, Д. Тапскотт [10], В. Бийкер [11], М. Кастельс [12], К. Шваб [13], особенно актуальным становится экономико-социологический взгляд на проблему доверия к функциям, технологиям и инструментам финансовой сферы. Остановимся на некоторых из них, представленных в таблице 1.

Эти цифровые технологии, используемые в финансовой сфере, являются лишь частью глобального тренда развития цифровой экономики (к этому можно дополнить технологии цифровой биометрии, интернета вещей, дополненной реальности и т. д.). Они направлены на снижение финансовых рисков акторов экономических отношений и увеличение целостности социальной системы, что, с нашей точки зрения, должно способствовать росту доверия.

Однако нерешенным остается вопрос о последствиях трансформации общественного

Цифровые инструменты финансовой сферы
Table 1. Digital financial instruments

Цифровые инструменты финансовой сферы	Область применения	Результаты применения
Технология распределенных реестров (<i>DLT</i>). Блокчейн — это децентрализованная база данных, защищенная алгоритмами криптографической обработки	Блокчейн 1.0 — это валюта. Блокчейн 2.0 — это контракты. Блокчейн 3.0 — это приложение, выходящее за рамки денежных расчетов, финансов и рынков [14]	Замена бумажных денег криптовалютами*. Использование самоисполняющихся смарт-контрактов исключает возможность неисполнения обязательств одной из сторон. При замене обычных реестров на децентрализованные отпадает необходимость в держателе реестра, посредника и т. д. [15]
Искусственный интеллект (ИИ) — программное обеспечение, моделирующее процессы человеческого интеллекта (как альтернатива человеческого капитала)	1. Обнаружение мошенничества и контроль за соблюдением требований. 2. Банковские чат-боты и робоконсультанты. 3. Алгоритмическая торговля	1. Алгоритмы технологии помечают события как «мошенничество» и «немошенничество»**. 2. Чат-боты с ИИ улучшают банковскую отрасль [16]***. 3. Приводит к повышению ликвидности рынка****
Технология больших данных (<i>Big Data</i>) — программная утилита, предназначенная для анализа, обработки и извлечения информации из чрезвычайно сложных и больших наборов данных	Сектор платежей и страхования. Финансовые и кредитные организации*****	Расширяет возможности обнаружения и предотвращения мошенничества, позволяет проводить более масштабный анализ рыночной торговли, контролировать клиентов*****

* Замена бумажных денег криптовалютами устраняет монополию государств на выпуск национальных валют.

** В результате этого мошеннические транзакции могут быть остановлены в режиме реального времени.

*** Чат-боты с ИИ помогают пользователям управлять своими деньгами и сбережениями, структурировать доходы и расходы.

**** Повышение ликвидности рынка положительно влияет на информативность цен и котировок, что способствует росту доверия к финансовой системе.

***** Финансовые институты управляют большими объемами данных о клиентах и используют аналитику массивов информации в таких областях, как торговля на рынке капитала и межбанковские операции.

***** Применение технологии больших данных выступает цифровым инструментом, способным усилить доверие банков к клиентам.

доверия к традиционным социальным институтам, а также их замены институтами, основанными на цифровых технологиях. Эти вопросы требуют дальнейшего углубленного исследования с использованием теоретико-методической платформы, описанной нами в статье.

Заключение

Тема доверия к цифровым инструментам финансовой сферы выступает в качестве нового направления в экономико-социологической теории. Тем не менее методологическая база для рассмотрения данных вопросов присутствует. Речь идет о социо-

логических исследованиях доверия. Феномен доверия изучен классиками социологии и продолжает быть актуальным сегодня, в том числе в отечественной социологии. В частности, интерес представляют работы Ю. В. Веселова [17], М. В. Синютина [18], К. Стоянова [19].

Трендовым можно признать изучение цифровых финансов. Однако наблюдается дефицит исследований проблем доверия к цифровым инструментам финансовой сферы, а значит, можно сделать вывод о необходимости разработки теории и методологии изучения взаимосвязи данных явлений, а также проведения эмпирических социологических исследований.

Обратим внимание на то, что в цифровом обществе такие типы доверия, как межличностное, системное и институциональное, сохраняются, но под влиянием новых цифровых технологий их формы существенно изменяются. Межличностное доверие будет основано не только на личном опыте взаимодействия с субъектом, но и на информации, доступной о нем в сети Интернет. Очевидна тенденция институционализации цифрового доверия, и оно все чаще становится объектом экономико-социологического изучения. Процесс формирования всеобщего доверия к цифровой среде также имеет особенности, он построен на отзывах (в офлайн- и онлайн-пространстве), которые формируют репутацию субъекта. Сегодня в сфере институционального доверия происходят значительные изменения в результате замены традиционных социальных институтов новыми, основанными на цифровых технологиях.

Известны примеры и преимущества применения цифровых технологий, и это — лишь одна сторона вопроса, демонстрирующая рост доверия. Но существует и другая. Период конца XX — начала XXI в. ознаменован бурным скачком в научно-техниче-

ском прогрессе, сопровождающимся трансформацией доверия: от доверия межличностного и институционального к доверию цифровому. Исследования последнего десятилетия указывают на то, что потребители все больше переносят свои повседневные практики в цифровое пространство, то есть цифровая среда становится естественным атрибутом жизнедеятельности людей, будь то работа, досуг или образование.

Но, с нашей точки зрения, в финансовой сфере все выглядит не так однозначно с учетом ее специфичности. Если интернетом овладела большая часть населения, то использование сложных цифровых финансовых продуктов становится затруднительным для таких категорий населения, как пожилые, люди с неполным средним образованием и низким уровнем доходов. По нашему мнению, причина этого заключается в низкой цифровой и финансовой грамотности. Гипотетически можно утверждать, что у данных категорий населения наблюдается низкий уровень доверия к цифровым финансовым инструментам. Однако этот тезис, безусловно, нуждается в доказательстве посредством проведения социологических исследований.

Список источников

1. Зиммель Г. Избранное. Проблемы социологии / пер. с нем. СПб.: Центр гуманитарных инициатив, 2017. 416 с.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
3. Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / ed. D. Gambetta. Oxford: Basil Blackwell, 1988. P. 94–107.
4. Luhmann N. Trust and power. New York: J. Wiley, 1979. 266 p.
5. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge (Mass.); London: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. 993 p.
6. Habermas J. The Structural Transformation of the Public Sphere. Cambridge, MA: MIT Press. 1989. 161 p.
7. Elster J. Social Norms and Economic Theory // The Journal of Economic Perspectives. 1989. Vol. 3. No. 4. P. 89–117. DOI: 10.1257/jep.3.4.99
8. Финансовая политика // Финансовый словарь. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31031 (дата обращения: 20.11.2021).
9. Финансовая система // Финансовый словарь. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31034. (дата обращения: 20.11.2021).
10. Tapscott D. The Digital Economy, Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. New York: McGraw-Hill, 2014. 448 p.
11. Bijker W. E., Law J. (eds.). Shaping Technology / Building Society: Studies in Sociotechnical Change. Cambridge, MA; London: The MIT Press, 2014. 351 p.
12. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ. М.: Высшая школа экономики, 2000. 608 с.
13. Шваб К. Четвертая промышленная революция / пер. с англ. М.: Эксмо, 2016. 208 с.
14. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2017. 240 с.
15. В Сбербанке предсказали исчезновение банков из-за блокчейна // Lenta.ru. 2016. 5 апреля. URL: <https://lenta.ru/news/2016/04/05/bankblockchain/> (дата обращения: 19.11.2021).

16. The AI assistant that grows your money // Plum. URL: <https://withplum.com> (дата обращения: 20.11.2021).
17. Веселов Ю. В. Доверие и справедливость: моральные основания современного экономического общества. М.: Аспект Пресс, 2011. 231 с.
18. Veselov Y., Sinyutin M., Kapustkina E. Trust, Morality and Markets. Rethinking Economy and Society via the Russian Case. Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH, 2016. 152 p.
19. Стоянов К. Доверие и отчуждение: аспекты социологической концепции Г. Зиммеля // Экономика и социология доверия. СПб.: Русское социологическое общество имени М. М. Ковалевского, 2004. С. 32–49.

References

1. Simmel G. Selected works. Problems of sociology. Transl. from German. St. Petersburg: Center for Humanitarian Initiatives; 2017. 416 p. (In Russ.).
2. Coase R.H. The firm, the market and the law. Chicago, London: University of Chicago Press; 1990. 217 p. (Russ. ed.: Coase R. Firma, ryok i pravo. Moscow: Novoe izdatel'stvo; 2007. 224 p.).
3. Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives. In: Gambetta D., ed. Trust: Making and breaking cooperative relations. Oxford: Basil Blackwell; 1988: 94-107.
4. Luhmann N. Trust and power. New York: John Wiley & Sons; 1979. 266 p.
5. Coleman J. Foundations of social theory. Cambridge, MA; London: Belknap Press of Harvard University Press; 1990. 993 p.
6. Habermas J. The structural transformation of the public sphere. Cambridge, MA: The MIT Press; 1989. 161 p.
7. Elster J. Social norms and economic theory. *The Journal of Economic Perspectives*. 1989;3(4):89-117. DOI: 10.1257/jep.3.4.99
8. Financial policy. *Finansovyi slovar'*. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31031 (accessed on 20.11.2021). (In Russ.).
9. Financial system. *Finansovyi slovar'*. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31034 (accessed on 20.11.2021). (In Russ.).
10. Tapscott D. The digital economy: Rethinking promise and peril in the age of networked intelligence. 20th anniversary ed. New York: McGraw-Hill; 2014. 448 p.
11. Bijker W.E., Law J., eds. Shaping technology/Building society: Studies in sociotechnical change. Cambridge, MA; London: The MIT Press; 2014. 351 p.
12. Castells M. The rise of the network society. Malden, MA; Oxford: Blackwell Publishers; 1996. 556 p. (The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1). (Russ. ed.: Castells M. Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura. Moscow: NRU HSE Publ.; 2000. 608 p.).
13. Schwab K. The fourth industrial revolution. New York: Crown Business; 2016. 198 p. (Russ. ed.: Schwab K. Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya. Moscow: Eksmo; 2016. 208 p.).
14. Swan M. Blockchain: Blueprint for a new economy. Sebastopol, CA: O'Reilly Media; 2015. 152 p. (Russ. ed.: Swan M. Blockchain. Skhema novoi ekonomiki. Moscow: Olymp-Business; 2017. 240 p.).
15. Sberbank predicted the disappearance of banks due to blockchain. Lenta.ru. Apr. 05, 2016. URL: <https://lenta.ru/news/2016/04/05/bankblockchain/> (accessed on 19.11.2021). (In Russ.).
16. The AI assistant that grows your money. Plum. URL: <https://withplum.com> (accessed on 20.11.2021).
17. Veselov Yu.V. Trust and justice: The moral foundations of modern economic society. Moscow: Aspekt Press; 2011. 231 p. (In Russ.).
18. Veselov Y., Sinyutin M., Kapustkina E. Trust, morality and markets: Rethinking economy and society via the Russian case. Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH; 2016. 152 p.
19. Stoyanov K. Trust and alienation: Aspects of G. Simmel's sociological concept. In: Economics and sociology of trust. St. Petersburg: Russian Sociological Society named after M.M. Kovalevsky; 2004:32-49. (In Russ.).

Сведения об авторах

Рубен Вартанович Карапетян

кандидат экономических наук, доцент, доцент
кафедры экономической социологии

Санкт-Петербургский государственный
университет

199034, Санкт-Петербург, Университетская наб.,
д. 7–9

Степан Арсений Рубенович Карапетян

аспирант факультета социологии

Санкт-Петербургский государственный
университет

199034, Санкт-Петербург, Университетская наб.,
д. 7–9

Поступила в редакцию 31.01.2022
Прошла рецензирование 18.02.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Authors

Ruben V. Karapetyan

PhD in Economics, Associate Professor, Associate
Professor of the Department of Economic Sociology
St. Petersburg University

7/9 Universitetskaya Emb., St. Petersburg
199034, Russia

Stepan Arseniy R. Karapetyan

Postgraduate Student of the Faculty of Sociology
St. Petersburg University

7/9 Universitetskaya Emb., St. Petersburg
199034, Russia

Received 31.01.2022
Revised 18.02.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: авторы декларируют отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest related to the publication
of this article.

УДК 330.342:004

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-132-139>

Приоритетные направления развития электронного бизнеса в сфере малого предпринимательства России

Владимир Николаевич Самотуга^{1, 2}

¹ Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Санкт-Петербург, Россия, Samotuga_serduk@mail.ru

² Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия

Аннотация

Цель. Выявить приоритетные направления, определить основные этапы развития электронного бизнеса в сфере малого предпринимательства России.

Задачи. Показать современные тенденции и особенности участия интернет-компаний в развитии малого бизнеса; охарактеризовать направления и этапы становления и развития электронного бизнеса; изучить особенности среды ведения электронного бизнеса для компаний малого предпринимательства.

Методология. На базе общих методов научного познания проанализированы ключевые направления, основные этапы развития электронного бизнеса в сфере малого предпринимательства.

Результаты. Исходя из главных целей и задач развития электронного бизнеса и совокупности принципиальных проблем, подлежащих решению, очевидным становится, что необходимо декомпозировать общую программу развития электронного бизнеса. Кроме того, важно определить соответствующие подходы, в рамках которых следует сформировать концепцию моделирования электронного бизнеса.

Выводы. Для реализации эффективной программы развития интернет-компаний необходимо обеспечить на каждом этапе ведения электронного бизнеса функционирование ведущих процессов, способствующих добавлению стоимости в бизнесе. Осуществление бизнеса в сети Интернет сопряжено с решением большого количества задач в условиях риска и неопределенности, наличием санкций и ограничений.

Ключевые слова: электронный бизнес, малое предпринимательство, электронные площадки, информационные технологии, направления и этапы развития, добавленная стоимость

Для цитирования: Самотуга В. Н. Приоритетные направления развития электронного бизнеса в сфере малого предпринимательства России // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 2. С. 132–139. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-132-139>

Priority directions of e-business development for small enterprises in Russia

Vladimir N. Samotuga^{1, 2}

¹ St. Petersburg State Marine Technical University, St. Petersburg, Russia, Samotuga_serduk@mail.ru

² St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia

Abstract

Aim. The presented study aims to identify priority directions and major stages of e-business development for small enterprises in Russia.

© Самотуга В. Н., 2022

Tasks. The authors show current trends and features of the involvement of Internet companies in the development of small enterprises; characterize the directions and stages of e-business formation and development; examine the features of the e-business environment for small enterprises.

Methods. This study uses general scientific methods of cognition to analyze the key directions and major stages of e-business development for small enterprises.

Results. It is necessary to decompose the overall program of e-business development based on the main goals and objectives of e-business development and fundamental problems to be solved. In addition, it is important to identify the appropriate approaches for developing the concept of e-business modeling.

Conclusions. To implement an effective program for the development of Internet companies, it is necessary to ensure the functioning of major processes that contribute to adding business value at every stage of e-business. Doing business on the Internet involves solving a large number of problems in the context of risk and uncertainty, sanctions and restrictions.

Keywords: *e-business, small enterprises, electronic platforms, information technology, directions and stages of development, added value*

For citation: Samotuga V.N. Priority directions of e-business development for small enterprises in Russia. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):132-139 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-132-139>

На современном этапе развития экономики происходит формирование нового вида предпринимательской деятельности, который характеризуется интенсивным использованием информационных технологий, в частности сети Интернет как фундамента бизнес-системы компаний. Этот новый вид предпринимательской деятельности получил название электронного бизнеса (э-бизнеса).

Эффективное управление предпринимательской деятельностью предусматривает адекватное и своевременное реагирование предприятия на изменения рыночной среды. К особенностям среды ведения бизнеса относятся:

- появление и развитие новых моделей бизнеса, в которых совокупность внутренних и внешних связей, процессов поддерживается и обеспечивается соответствующими информационными технологиями;
- территориальное распределение подразделений компаний в результате новых витков интернационализации и региональной экспансии бизнеса. Процессы глобализации, интернационализации и региональной экспансии связаны с поисками компаниями путей повышения эффективности их деятельности. Эти же процессы заставляют компании шире использовать информационные технологии для поддержки управления;
- уменьшение сроков планирования во многих областях;
- разделение труда на уровне управленческих функций за пределами компании:

передача функций управления из одной компании в другие. Компании стремятся развиваться в цепочке остальных организаций;

- создание сетей, технологических цепочек для осуществления деятельности на высоком, профессиональном уровне и передачи подрядчикам операций, которые могут быть выполнены быстрее, эффективнее, с меньшими затратами;
- размытость границ между отраслями, конвергенция и гибридизация различных технологий и знаний, в результате чего происходит усиление сложности, комплексности технологий и производства, усложнение управления;
- интеграция всех функций бизнеса на базе построения сложных информационных систем, координирующих данный процесс;
- становление информации как стратегического ресурса, обеспечивающего конкурентное преимущество. Информационные системы теперь должны создавать изделия и услуги, основанные на информации, которые обеспечат фирме конкурентное преимущество на рынке;
- изменения в структуре организации, занятости и характере труда, возникновение потребности в обучении и повышении квалификации сотрудников вследствие растущего влияния информационных систем [1].

Перечисленные выше тенденции вызывают необходимость реализации новой формы

ведения бизнеса: электронного бизнеса, основанного на применении интерактивных информационных технологий [2]. Под электронным бизнесом мы понимаем коммерческую деятельность, которая реализуется с помощью внедрения информационных технологий с целью создания интегрированной цепочки добавленной стоимости. Управление развитием электронного бизнеса предусматривает создание действенного инструментария по формированию эффективной программы развития e-бизнеса предприятия.

При этом следует очертить круг приоритетных направлений развития электронного бизнеса, выявление которых следует осуществлять на основе анализа практической деятельности интернет-компаний. Рассмотрим их подробнее.

1. Направлением первого уровня развития будет внедрение новых информационных технологий в коммерческую деятельность компании. Прежде всего интернет-компания должна обеспечить надежную технологическую платформу реализации коммерческой деятельности в Сети в виде комплекса информационных технологий, которые являются производительной силой электронного бизнеса, создают добавленную стоимость.

2. Информационные технологии, используемые в условиях электронного бизнеса, позволяют получать коммерческий эффект в виде вновь созданной стоимости, вносят специфику в методы, методики и инструменты финансовой стратегии. Это обстоятельство вызывает приоритетное направление второго уровня — реализацию механизма формирования добавленной стоимости в процессе развития электронного бизнеса.

3. Создание стоимости в электронном бизнесе осуществляется в условиях жесткой конкурентной борьбы в результате расширения географии бизнеса до мирового масштаба, снижения затрат перехода потребителей от одной компании к другой, исчезновения барьеров входа на рынок. Поэтому интернет-компания должна предусмотреть реализацию такого приоритетного направления третьего уровня, как обеспечение конкурентоустойчивости в процессе развития электронного бизнеса.

4. Компания устойчива к воздействию конкурентной среды, которая в значительной степени влияет на рынок посредством применения современных информационных технологий и эффективного механизма фор-

мирования добавленной стоимости, может с целью максимизации коммерческого эффекта передавать стратегическим партнерам часть функций, создавая сетевые сообщества и технологические цепочки. Из этого вытекает четвертое направление — развитие электронного бизнеса компании в рамках технологических цепочек.

Указанные приоритетные направления образуют иерархическую структуру общей архитектуры развития электронного бизнеса. Направление нижнего уровня служит фундаментом реализации направления верхнего уровня. Направления верхнего уровня, в свою очередь, осуществляют корректирующие воздействия на приоритетные направления нижнего уровня. Таким образом, все приоритетные направления имеют одинаковую значимость вследствие тесной их взаимосвязи и взаимозависимости в системе моделирования, необходимости согласованной комплексной реализации в программе развития электронного бизнеса.

Как и в традиционной экономике, в интернет-бизнесе можно выделить два типа выпуска: рыночный и нерыночный. В структуру рыночного выпуска входят товары и услуги, реализуемые в Сети, которые оплачиваются клиентом традиционным способом или с помощью электронных платежных систем; товары и услуги, являющиеся объектами сетевого обмена между компаниями; товары и услуги, реализуемые между подразделениями web-альянса (сетевого сообщества, торгового портала); складированная продукция как запас для осуществления электронных транзакций в ближайшем будущем.

Нерыночный выпуск включает в себя товары и услуги, реализуемые в Сети бесплатно, в рамках послепродажной поддержки клиентов; товары и услуги, разработанные интернет-компаниями для их собственного конечного использования. Например, разработка web-сайта или его элементов для внутреннего пользования компании; создание и поддержка бизнес-решений с целью оптимизации внутренних бизнес-процессов и наладка тесного сотрудничества с деловыми партнерами; разработка прикладных программ интернет-бизнеса с целью их хостинга подразделениями компании и т. д.

Промежуточное потребление представляет собой стоимость потребленных товаров и услуг в Сети с целью производства других товаров и услуг. Оно включает в себя следующие элементы:

а) технологические расходы, к которым относятся:

- расходы на покупку, аренду, установку и обновление аппаратного и программного обеспечения;
- расходы на сетевое и системное администрирование и проектирование;
- расходы на организацию технической поддержки, обучение персонала, заключение контрактов и их сопровождение;
- затраты на разработку приложений электронного бизнеса, документирование и тестирование;
- расходы на обслуживание каналов связи;
- расходы по оформлению дизайна сайта и управления им (включая ведение автоматизированного склада и бухгалтерии, базу данных клиентов, базу данных заказов, создание и адаптацию соответствующих программ);

б) издержки управления и администрирования, к которым относятся:

- стоимость восстановления и модернизации коммерческих приложений;
- расходы на заработную плату, привлечение внешних консультантов, аутсорсинг, сертификацию, организационное администрирование и сервисное обслуживание клиентов;

- расходы на обеспечение комфортной работы клиентов с фирмой;

в) транзакционные коммерческие расходы, в которых относятся:

- затраты на выполнение внутреннего и внешнего аудита электронного бизнеса;
- расходы на управление процессами электронной торговли и поддержку онлайн-платежей;
- расходы на организацию электронного бизнес-центра таможенного контроля;
- затраты на составление финансовой отчетности и мониторинга коммерческой деятельности интернет-компаний.

Процессы формирования оценок или прогнозов величины добавленной стоимости являются слабо формализующимися вследствие большого количества допущений и предположений о будущем состоянии рынка и информационных технологий. Кроме того, анализ этих процессов осложняется наличием большого числа причинно-следственных и корреляционных связей между финансовыми характеристиками среды ведения бизнеса. Поэтому необходимо разработать инструмент управления формированием добавленной стоимости в виде

комплексной методики, которую реализуют отдельные процедуры.

В качестве таких процедур могут выступать П1 — формирование программы развития интернет-компаний, которая обеспечивает эффективное ведение электронного бизнеса; П2 — организационное обеспечение реализации процессов, вызывающих создание добавленной стоимости в электронном бизнесе, в аспекте этапов развития; П3 — подбор и оптимизация на этапе позиционирования коммерческой деятельности основных параметров, влияющих на добавленную стоимость; П4 — формирование качества интернет-компаний бизнес-системы по созданию добавленной стоимости.

Программа развития интернет-компаний формируется на начальном этапе развития электронного бизнеса, корректируется на всех последующих этапах и включает в себя определенный перечень мероприятий, обеспечивающих нормальную деятельность компании на выбранном целевом сегменте рынка. Данные меры должны учитывать особенности применения информационных технологий в стратегическом развитии электронного бизнеса. Кроме того, для реализации эффективной программы развития интернет-компаний необходимо обеспечить на каждом этапе развития электронного бизнеса функционирование основных процессов, способствующих добавлению стоимости в бизнесе. Поэтому в рамках процедуры П2 возникает задача выделения процессов, вызывающих создание добавленной стоимости в аспекте этапов развития, как видно из таблицы 1.

Анализ существующих подходов к развитию электронного бизнеса и разработанные аспекты моделирования системы е-бизнеса позволяют сформулировать концепцию моделирования развития электронного бизнеса, ключевые положения которой заключаются в следующем. В основе моделирования развития электронного бизнеса должна находиться специфика современного состояния экономики. Этой спецификой обусловлено использование комплекса взаимосвязанных понятий, представленных на рисунке 1. Данную сеть понятий можно назвать систематизированным представлением категориального аппарата, и она находится в основе методологии стратегического развития электронного бизнеса.

На базе анализа специализированных литературных источников нами выявлены

Характеристика этапов развития электронного бизнеса
 Table 1. Characteristics of the stages of e-business development

Номер этапа	Название этапа	Содержание этапа	Качества электронного бизнеса
1	2	3	4
I	Предварительный этап	Осуществление стратегического планирования деятельности компании; сбор информации о потенциальных партнерах и инфраструктуре рынка	Четко спланированный торговый цикл; определенность содержания электронного бизнеса в двух сферах взаимодействия — с фирмами-контрагентами и с клиентами-физическими лицами; интеграция деловой информации, компьютеризированного делопроизводства и интернет
II	Становление интернет-компании	Организация коммерческого web-узла, проведение маркетинговых экспериментов в Сети	Приспособленность электронных каталогов с потребностями различных сегментов клиентуры; возможность многоканального управления работой с потребителями
III	Обеспечение платформы e-бизнеса	Внедрение <i>ERP / CRM</i> -систем, организация системы защиты информации, выбор хостинга сайта	Системная организованность интернет-компании; отлаженное функционирование электронных платежных систем; преодоление разрыва между потребностями бизнеса и способностью интернет-технологий компании удовлетворять их; поддержка моделей открытого рынка
IV	Этап позиционирования коммерческой деятельности	Создание бизнес-проектов на основе сложившейся технологической платформы, формирование сообществ потребителей и посредников	Наличие эффективно функционирующей сети Интернет; разработана стратегия развития e-бизнеса и выделены финансовые механизмы ее обеспечения; интегрированность сетевой инфраструктуры, коммерческих транзакций, систем маркетингового, финансового и организационного обеспечения
V	Этап управления и координации	Осуществление послепродажной поддержки потребителя, виртуальная координация деловых транзакций	Мобильность организационной структуры; осуществление договорных отношений с внешними структурами; способность быстро конструировать сети внешних структур
VI	Этап укрупнения и интеграции	Создание корпоративных порталов и торговых площадок; интеграция компании в сетевые синергии	Структура сетевых альянсов на основе выбора стратегических партнеров, суммы вложений партнеров на функционирование сообщества и количества совместно реализуемых коммерческих проектов

Источник: таблица составлена автором.

специфические черты современного состояния экономики, которые следует учитывать в процессе моделирования развития электронного бизнеса. К ним относятся:

1) переход экономических и социальных процессов в режим реального времени; исчезновение временного лага, ранее обусловленного медленной скоростью передачи информации. Модели развития e-бизнеса в связи с этим должны быть адаптивными относительно приспособления к новой культуре постоянных изменений, непрерывной реконструкции бизнес-процессов и модернизации продуктов;

2) соединение в одно целое, благодаря возможностям интернета, маркетинговых процессов, организации продаж и собственно обслуживания, что приводит к снижению затрат перехода конечного потребителя от одной компании к другой. Поэтому при построении системы моделей развития электронного бизнеса необходимо учитывать потребительские предпочтения;

3) информация, информационные технологии как фактор экономического роста в условиях постиндустриальной экономики. Активное применение информационных технологий служит основой инновационной

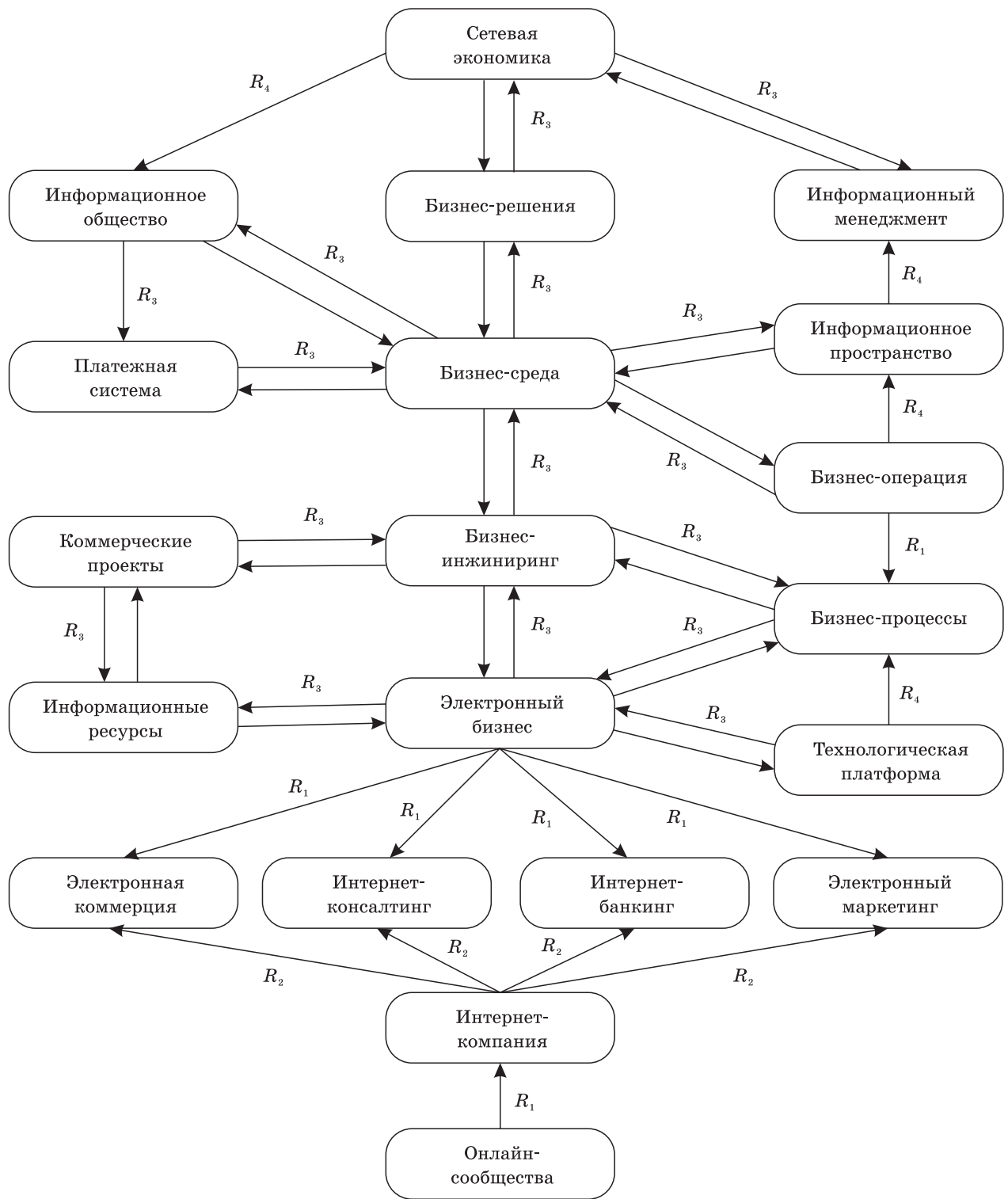


Рис. 1. Сеть основных понятий современного этапа экономики, связанных с электронным бизнесом [3]

Fig. 1. Network of the basic concepts of the modern stage of the economy related to e-business [3]

Условные обозначения:
R1 — отношение включения типа «целое-часть»;
R2 — отношение принадлежности видов деятельности;
R3 — факторное отношение причинно-следственной связи;
R4 — отношение типа «базис-надстройка».

стратегии и позволяет компаниям реализовывать принцип, который нобелевский лауреат, американский экономист Дуглас Норт назвал «применением эффективности». Под последним понимается способность организаций внедрить новшества, непрерывно учиться и продуктивно изменяться. В связи с этим в структуре комплекса моделей развития электронного бизнеса должна находиться система моделей реализации инновационной стратегии компании на базе внедрения новых информационных технологий;

4) появление новых структур компаний в виде сетевых сообществ на основе организации технологических цепочек. В современной экономике действует закон Меткалфа, согласно которому ценность сети растет пропорционально квадрату числа ее участников. Следовательно, в условиях электронного бизнеса возможна максимизация ценности сети при ее росте и увеличении в ней числа партнеров по бизнесу. Это приводит к необходимости учета в системе моделей развития e-бизнеса процессов взаимодействия компаний в рамках технологических цепочек;

5) опровержение практикой так называемой гравитационной модели прогнозирования числа новых потребителей на рынке, согласно которой оно обратно пропорцио-

нально их удаленности от места соглашений. Происходит стремительное увеличение количества потребителей и, соответственно, потенциальных конкурентов, что приводит к необходимости учета конкурентной среды при построении моделей развития электронного бизнеса.

Дальнейшая цифровизация экономики в сфере малого и среднего бизнеса даст возможность собственникам принимать комплексные решения, повысить качество действующих цифровых продуктов и технологий, проводить анализ данных для создания специализированных услуг и продуктов, автоматизировать многие процессы [4]. Реализация электронного бизнеса на уровне компаний малого бизнеса в России диктует необходимость наличия эффективно-го инструментария поддержки принятия управленческих решений по целому ряду стратегических, оперативных и тактических вопросов. В качестве такого инструментария выступает сегодня аппарат экономико-математического моделирования.

В заключение отметим, что эффективная реализация стратегии электронного бизнеса в сфере малого предпринимательства предполагает согласованное, сбалансированное развитие всех функциональных областей деятельности любой интернет-компаний.

Список источников

1. Хмара Д. С., Самотуга В. Н. Развитие электронной коммерции в сфере малого и среднего бизнеса // *Экономика и управление*. 2021. Т. 27. № 6. С. 426–436. DOI: 10.35854/1998-1627-2021-6-426-436
2. Половцева Ф. П. *Коммерческая деятельность: учебник*. М.: Инфра-М, 2000. 248 с.
3. Гридасов А. Ю., Ивасенко А. Г., Павленко В. А. *Информационные технологии в экономике и управлении*. М.: КноРус, 2010. 153 с.
4. Райская О. П., Самотуга В. Н. Взаимоотношения кредитных организаций и финтехкомпаний в условиях цифровизации российской экономики // *Трансформация бизнеса и общественных институтов в условиях цифровизации экономики: сб. материалов национальной науч.-практ. конф. с междунар. участием*. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2019. С. 153–162.

References

1. Khmara D.S., Samotuga V.N. Development of e-commerce in the field of small and medium enterprises. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2021;27(6):426-436. (In Russ.). DOI: 10.35854/1998-1627-2021-6-426-436
2. Polovtseva F.P. Commercial activity. Moscow: Infra-M; 2000. 248 p. (In Russ.).
3. Gridasov A.Yu., Ivasenko A.G., Pavlenko V.A. Information technologies in economics and management. Moscow: KnoRus; 2010. 153 p. (In Russ.).
4. Raiskaya O.P., Samotuga V.N. Relations between credit institutions and fintech companies in the context of the digitalization of the Russian economy. In: Transformation of business and public institutions in the context of digitalization of the economy. Proc. Nat. sci.-pract. conf. with int. particip. St. Petersburg: St. Petersburg University of Management Technologies and Economics; 2019:153-162. (In Russ.).

Сведения об авторе

Владимир Николаевич Самотуга

кандидат исторических наук, доцент,
доцент кафедры экономики судостроительной
промышленности¹, доцент кафедры экономики
и управления социально-экономическими
системами²

¹ Санкт-Петербургский государственный морской
технический университет

190121, Санкт-Петербург, ул. Лотманская, д. 3

² Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики

190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Поступила в редакцию 06.12.2021
Прошла рецензирование 21.01.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Author

Vladimir N. Samotuga

PhD in History, Associate Professor, Associate
Professor of the Department of Economic Theory
and Economics of Entrepreneurship¹, Associate
Professor of the Department of Economics
and Management of Socio-Economic Systems²

¹ St. Petersburg State Marine Technical
University

3 Lotsmanskaya Str., St. Petersburg 190121, Russia

² St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics

44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Received 06.12.2021
Revised 21.01.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: автор декларирует отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the author declares no conflict of interest related to the publication
of this article.

Национальные проекты как адаптационный механизм финансового взаимодействия государства и корпораций

Юлия Вячеславовна Лудинова¹, Анна Юрьевна Румянцева^{2✉}, Ольга Алексеевна Тарутько³

¹ Администрация Губернатора Санкт-Петербурга, Санкт-Петербург, Россия

^{2, 3} Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия

² a.rumyantseva@spbascu.ru ✉

³ oleshka_enfield@mail.ru

Аннотация

Цель. Определить перспективы участия корпоративного сектора в достижении целевых показателей при реализации национальных проектов в условиях повышенной волатильности и сформулировать ряд практических рекомендаций, направленных на осуществление таких возможностей.

Задачи. Проанализировать динамику на рынке частных инвестиций в инфраструктуру России; рассмотреть тенденции, связанные с инвестиционным климатом, преимущества мониторинга и контроля процесса реализации национальных проектов с применением информационной системы управления проектами; определить барьеры для привлечения частного капитала в финансирование национальных проектов; предложить решения, способные оказать положительное влияние и расширить границы финансового взаимодействия между сектором государственных и корпоративных финансов.

Методология. В процессе исследования применены диалектический системный подход, а также общенаучные методы. При проведении анализа использована международная наукометрическая база данных *Scopus* и библиографическая база данных РИНЦ.

Результаты. Авторами установлена необходимость привлечения частного капитала — одного из важнейших элементов эффективности национальных проектов. Сформулированы практические рекомендации, направленные на осуществление потенциальных возможностей корпоративного сектора в рамках финансового взаимодействия с государством при реализации национальных проектов. Участие бизнеса может положительно влиять как на целевые показатели, так и на темпы экономического роста и развития в целом.

Выводы. На основании исследования финансового взаимодействия государства и корпоративных финансов авторами статьи выявлены барьеры для привлечения частного капитала при финансировании национальных проектов. Кроме того, исходя из выявленных возможностей финансового взаимодействия, предложены решения, способные оказать положительное влияние и расширить границы финансового взаимодействия между сектором государственных и корпоративных финансов.

Ключевые слова: национальный проект, корпоративные финансы, государственные финансы, механизм финансового взаимодействия, информационная система управления проектами

Для цитирования: Лудинова Ю. В., Румянцева А. Ю., Тарутько О. А. Национальные проекты как адаптационный механизм финансового взаимодействия государства и корпораций // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 2. С. 140–146. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-140-146>

National projects as an adaptation mechanism of financial interaction between the state and corporations

Yuliya V. Ludinova¹, Anna Yu. Rumyantseva^{2✉}, Olga A. Tarutko³

¹ Administration of the Governor of St. Petersburg, St. Petersburg, Russia

^{2, 3} St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia

² a.rumyantseva@spbacu.ru ✉

³ oleshka_enfield@mail.ru

Abstract

Aim. The presented study aims to assess the prospects for the participation of the corporate sector in achieving the target indicators of national project implementation in the context of increased volatility and to provide practical recommendations for realizing such opportunities.

Tasks. The authors analyze the dynamics of the Russian private infrastructure investment market; investigate trends related to the investment climate and the advantages of monitoring and controlling the implementation of national projects using a project management information system; identify obstacles to attracting private capital in national projects; propose solutions that can have a positive impact, expanding the boundaries of financial interaction between the public and corporate finance sectors.

Methods. This study uses a dialectical systems approach and general scientific methods. The analysis is based on the international scientometric database *Scopus* and the bibliographic database of the Russian Science Citation Index (RSCI).

Results. The authors substantiate the need to attract private capital as one of the most important elements of national project efficiency and formulate practical recommendations for realizing the potential of the corporate sector within the framework of financial cooperation with the state in the implementation of national projects. Business involvement can positively influence both the target indicators and the rate of economic growth and development in general.

Conclusions. Based on a study of financial interaction between the state and corporate finance, the authors identify obstacles to attracting private capital in national projects. Furthermore, based on the identified opportunities for financial interaction, solutions are proposed that can have a positive impact, expanding the boundaries of financial interaction between the public and corporate finance sectors.

Keywords: national project, corporate finance, public finance, financial interaction mechanism, project management information system

For citation: Ludinova Yu.V., Rumyantseva A.Yu., Tarutko O.A. National projects as an adaptation mechanism of financial interaction between the state and corporations. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):140-146 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-140-146>

В целях обеспечения прорывного развития Российской Федерации (РФ), определения национальных целей и критериев их достижения опубликован ряд Указов Президента РФ [1; 2]. В этих документах большое внимание уделено вопросам реализации национальных проектов — драйверу роста и развития национальной экономики, обеспечения конкурентоспособности, повышения уровня жизни населения.

Постановление Правительства № 1288 от 31 октября 2018 г. в качестве одного из направлений проектной деятельности Правительства РФ предусматривает предоставление бюджетных инвестиций и субсидий

юридическим лицам [3]. Указанное обстоятельство обуславливает интерес к исследованию вопросов, связанных с взаимодействием бизнеса и государственного сектора, в том числе в аспекте проектной деятельности, которая ориентирована на достижение амбициозных целей развития, поставленных Президентом РФ.

Под адаптационным механизмом в настоящей статье понимается процесс, нацеленный на приспособление системы хозяйствования к различного рода изменениям, происходящим как во внутренней, так и во внешней среде ее функционирования. Механизм финансового взаимодействия

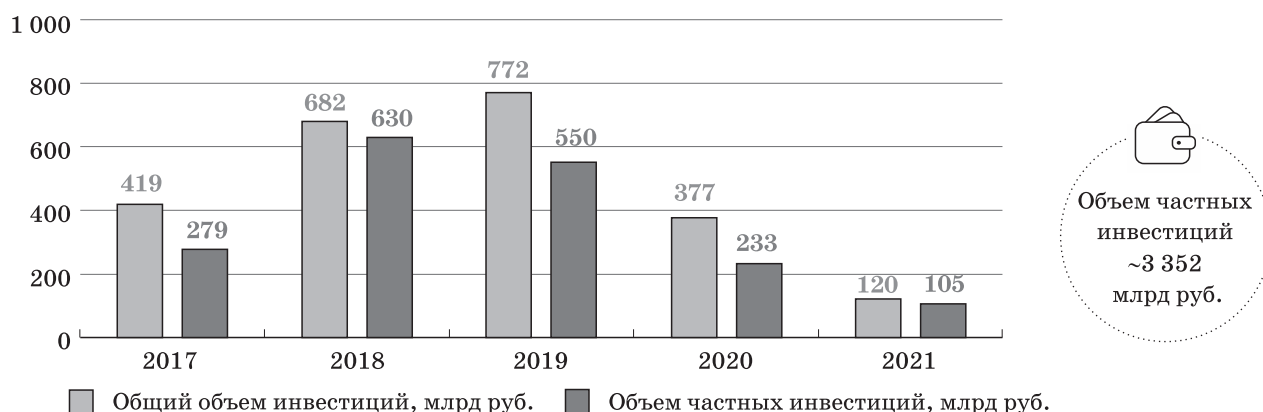


Рис. 1. Динамика на рынке частных инвестиций в инфраструктуру России, 2017–2021 гг. [7]

Fig. 1. Dynamics of the private infrastructure investment market in Russia, 2017–2021 [7]

отражает процесс воздействия со стороны проектов и программ на национальную экономику, успешная работа которого связана в том числе и с вовлечением корпоративного сектора в реализацию такого рода проектов. Возможность поддержки со стороны бизнеса расширяет границы финансового взаимодействия и способна оказывать содействие с позиции достижения целевых показателей. Данное обстоятельство обуславливает высокий уровень важности национальных проектов и раскрывает их роль как адаптационного механизма финансового взаимодействия между финансами корпоративного и государственного секторов.

Профессор И. А. Вдовин, председатель правления Национального агентства прямых инвестиций, посвятил свое выступление на круглом столе «Роль бизнеса в реализации национальных проектов России», организованном в рамках XX Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества», рассмотрению источников и механизмов финансирования Национальных проектов [4]. По его мнению, большого внимания заслуживала идея создания инфраструктурных фондов, не получившая полноценной реализации. И. А. Вдовин выделил три работающих механизма: проект СПИК 2.0, соглашение о защите капиталовложений и корпоративные программы повышения конкурентоспособности. Перечисленные механизмы направлены на стимулирование инвестиций на долгосрочной основе. Как показано в одном из исследований [5], предпринимательский сектор, по сути, выступает в качестве центрального звена экономической системы.

Для более глубокого понимания ситуации и тенденций, продиктованных новым эконо-

мическим укладом, обратимся к статистике. Так, по данным сайта платформы «РОСИНФРА» [6], потребность в инвестициях в Российской Федерации на 2020 г. составляет 70,434 млрд долларов США, тогда как получено 45,9 млрд долларов США, из которых частные инвестиции составили 0,8 млрд долларов США, то есть чуть более 1,5 %. Сведения о динамике частных инвестиций в инфраструктуру России в 2017–2021 гг. представлены на рисунке 1.

В аналитическом обзоре [7] отмечено, что в 2021 г. наблюдается тенденция к восстановлению инфраструктурного рынка от последствий пандемии, фиксируется спрос, количество проектов и инвестиций растет. По результатам второго и третьего кварталов 2021 г. наблюдается положительное отклонение на 8 % от данных за аналогичный период 2020 г. Приведенное обстоятельство свидетельствует о восстановлении возможности российских компаний инвестировать, их желании участвовать в прибыльных и эффективных проектах.

В контексте обсуждения национальных проектов и достижения целевых показателей следует отметить, что для успешной реализации невозможно рассматривать их обособленно, игнорируя потенциальный синергетический эффект, поскольку уровень доходов населения оказывает влияние на улучшение жилищных условий, а уровень расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) связан с темпами внедрения инноваций и т. д. Как показано в статистическом сборнике [8], по итогам 2020 г. удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, находился на уровне 19 %, что значительно меньше в сравнении

с результатами 2019 г. (21,6 %). Согласно национальным целям развития данный показатель должен достигнуть уровня 50 % к 2024 г. Внутренние затраты на развитие цифровой экономики по доле в валовом внутреннем продукте по итогам 2020 г. достигли 2,5 % против 2,2 % в 2019 г. К 2024 г. значение этого показателя должно оказаться на уровне 5,1 %.

По итогам 2018 г. фактические расходы на реализацию Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2021 годы» составили 25 741 104,1 тыс. руб., включая 6 073 468,3 тыс. руб. из внебюджетных источников (то есть 23,59 %). Аналогичные показатели по итогам 2019 г. составили 29 646 841,5 тыс. руб. и 9 233 125,2 тыс. руб. соответственно (31,14 %), а на конец 2020 г. — 13 971 515,1 тыс. руб. и 2 949 889,1 тыс. руб. соответственно (21,11 %) [9].

Отрицательная динамика в аспекте указанных выше показателей понятна: с конца 2019 г. и до сих пор мировая экономика переживает существенные последствия от пандемии коронавируса COVID-19. Последствия сокращения финансирования программы, направленной на развитие научно-технологического комплекса, заключаются в снижении удельного веса предприятий, стремящихся к совершенствованию путем внедрения технологических инноваций, что отдаляет Россию от достижения целевых показателей.

Не следует забывать о многоуровневости практически любой экономической категории. Так, для достижения целевых показателей в стране немалый вклад должен присутствовать и со стороны регионов. Во взаимосвязи с разделами Положения об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации, регламентирующей ее организацию на федеральном уровне [3] региональные власти разрабатывают нормативно-правовую базу проектной деятельности органов власти. В частности, Правительством Санкт-Петербурга утверждено Положение об организации проектной деятельности в исполнительных органах государственной власти Санкт-Петербурга [10]. Кроме того, для поддержания социальной стабильности и обеспечения устойчивого экономического развития постановлением Губернатора Санкт-Петербурга [11] утвержден состав совета по стратегическому раз-

витию и проектной деятельности в Санкт-Петербурге, включающий в себя обширный перечень представителей реального сектора экономики. Для обеспечения достижения стратегических целей и целевых показателей, а также осуществления мониторинга и контроля на всех этапах реализации проектов, повышения эффективности использования ресурсов и взаимодействия между различными ведомствами в 2019 г. создана «Информационная система управления проектами».

Информационная система управления проектами объединяет возможности постоянного мониторинга, планирования и контроля на всех этапах реализации проекта, возможности по идентификации и управлению рисками, анализу эффективности проекта, составлению необходимых форм отчетности, анализу бюджета проекта и др. Несмотря на наличие подобного рода систем и сравнительно неплохое состояние инвестиционного климата, существует ряд барьеров для привлечения частного капитала в финансирование национальных проектов. Среди них можно выделить следующие:

- негативные последствия пандемии определяют необходимость поддержки со стороны государства пострадавших отраслей, что, в свою очередь, не дает фокусировать внимание на создании условий для привлечения дополнительного финансирования национальных проектов, в том числе со стороны предпринимательского сектора;
- предпринимательский климат в аспекте доверия между бизнесом и государством также не способствует росту внебюджетных инвестиций;
- текущие условия неопределенности обуславливают снижение инвестиционной активности и объясняют желание инвесторов дожидаться стабилизации ситуации;
- рост цен, сокращение доходов, тенденция к приостановлению инвестиционных программ определяют снижение инвестиционной привлекательности проектов;
- нестабильность валютного курса, повышение стоимости привлечения кредитных ресурсов, а также увеличение рисков также являются барьерами для привлечения инвестиций корпоративного сектора.

Национальные проекты следует воспринимать как потенциальные точки роста для бизнеса [12, с. 82–83], некий «спасательный круг» при возникновении дефицита направлений для инвестирования. В рамках Петер-

бургского международного экономического форума 2019 г. активно проходили дискуссии о необходимости расширения участия бизнес-структур в финансировании национальных проектов. Речь шла и о значимости привлечения иностранных инвестиций. На презентации результатов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в России, состоявшейся в рамках ПМЭФ-2021, говорилось о том, что, несмотря на снижение индекса, характеризующего инвестиционный климат в стране за последние пять лет, по результатам непростого 2020 г. 40 регионов улучшили свой средний индекс по всем показателям [13].

Исходя из описанных выше проблем и барьеров, а также на основании представленного анализа сформулируем ряд выводов и рекомендаций, направленных на реализацию возможностей корпоративного сектора, как в рамках получения субсидий на реализацию социальных целей, взаимосвязанных с целевыми показателями, так и, наоборот, участия в финансировании национальных проектов:

– налаживание каналов связи с целью обеспечения доверия между властью и институтами бизнеса как фактора создания благоприятной экономической среды путем повышения открытости и доступности информации, создания площадок для конструктивного диалога корпоративного сектора и государственного аппарата, ориентированного на обеспечение синергетического эффекта от совместной работы субъектов хозяйствования различных уровней;

– расширение участия внебюджетных инвестиций для обеспечения комплексного подхода к реализации национальных проектов на условиях прозрачности для создания новых источников генерации предпринимательского дохода;

– расширение участия корпоративного сектора в реализации национальных проектов путем получения субсидий, направленных на социальные цели и, как следствие, способствующих достижению целевых показателей национальных проектов;

– обеспечение государственной поддержки инвесторов для получения ими хотя бы минимального уровня прибыли и повышения заинтересованности со стороны корпоративного сектора, что, в свою очередь, положительно отразится на эффективности национальных проектов.

С учетом изложенного можно заключить, что вовлечение корпоративного сектора в реализацию национальных проектов и расширение объемов частных инвестиций являются своего рода адаптационным механизмом финансового взаимодействия за счет того, что способствуют приспособлению системы хозяйствования к новой экономической реальности. Развитие цифровых технологий и достижение целевых показателей на национальном уровне способно оказывать положительное влияние на рост и развитие экономики, создавать благоприятные условия для взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов [14, с. 68].

Список источников

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 // Гарант.ру: информационно-правовой портал. URL: <https://base.garant.ru/71937200/> (дата обращения: 13.12.2021).
2. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 // Гарант.ру: информационно-правовой портал. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74304210/> (дата обращения: 13.12.2021).
3. Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 31 октября 2018 г. № 1288. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_310151/ (дата обращения: 13.12.2021).
4. О Круглом столе «Роль бизнеса в реализации Национальных проектов России» // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2019. 11 апреля. URL: <https://www.hse.ru/busgov/news/264216825.html> (дата обращения: 13.12.2021).
5. Rumyantseva A., Sintsova E., Tarutko O., Vaganov V. Corporate financial control transformation in the conditions of digitalization // III International Scientific and Practical Conference “Digital Economy and Finances” (ISPC–DEF 2020). Dordrecht: Atlantis Press, 2020. Vol. 137. P. 157–160. DOI: 10.2991/aebmr.k.200423.034
6. Инвестиции РФ и мира в развитие инфраструктуры // РОСИНФРА. URL: <https://rosinfra.ru/digest/investment> (дата обращения: 13.12.2021).
7. Инвестиции в инфраструктуру и ГЧП: аналитический обзор. 2021. М.: Национальный Центр ГЧП. 2021. 51 с. URL: <https://rosinfra.ru/files/analytic/440/document/e61d39a50693cd9432bda434a8c13319.pdf> (дата обращения: 13.12.2021).

8. Россия в цифрах: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2021. 275 с.
9. Государство // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11191> (дата обращения: 13.12.2021).
10. Об организации проектной деятельности в исполнительных органах государственной власти Санкт-Петербурга: постановление Правительства Санкт-Петербурга от 2 сентября 2019 г. № 591 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SPB&n=216721#njdtTrSqYZIAG74m> (дата обращения: 13.12.2021).
11. О Совете по стратегическому развитию и проектной деятельности в Санкт-Петербурге: постановление Губернатора Санкт-Петербурга от 23 июля 2019 г. № 38-пг // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SPB&n=215151&dst=100001#B1KtTrSe4EK21FR81> (дата обращения: 13.12.2021).
12. Вдовин И. А., Венглинский Д. Р. Проблема привлечения внебюджетных инвестиций в национальные проекты // Бизнес. Общество. Власть. 2020. № 2–3 (36–37). С. 74–86.
13. Презентация результатов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации // Росконгресс. 2021. 4 июня. URL: <https://www.roscongress.org/sessions/spief-2021-prezentatsiya-rezultatov-natsionalnogo-reytinga-sostoyaniya-investitsionnogo-klimata-v-subektakh-ros/discussion/> (дата обращения: 13.12.2021).
14. Градинарь А. А., Тарутко О. А. Механизм финансового взаимодействия государства и корпоративных финансов в условиях цифровизации // Цифровая экономика и финансы: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. СПб.: Астерион, 2020. С. 65–68.

References

1. On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024. Decree of the President of the Russian Federation of May 7, 2018 No. 204. URL: <https://base.garant.ru/71937200/> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
2. On the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2030. Decree of the President of the Russian Federation of July 21, 2020 No. 474. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74304210/> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
3. On the organization of project activities in the Government of the Russian Federation. Decree of the Government of the Russian Federation of October 31, 2018 No. 1288. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_310151/ (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
4. About the Round Table “The role of business in the implementation of Russia’s national projects”. NRU HSE. Apr. 11, 2019. URL: <https://www.hse.ru/busgov/news/264216825.html> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
5. Rumyantseva A., Sintsova E., Tarutko O., Vaganov V. Corporate financial control transformation in the conditions of digitalization. In: 3rd Int. sci. and pract. conf. “Digital economy and finances” (ISPC-DEF 2020). Dordrecht: Atlantis Press; 2020:157-160. (Advances in Economics, Business and Management Research. Vol. 137). DOI: 10.2991/aebmr.k.200423.034
6. Investments of the Russian Federation and the world in the development of infrastructure. ROSINFRA. URL: <https://rosinfra.ru/digest/investment> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
7. Investment in infrastructure and PPP: Analytical review. 2021. Moscow: National Center for Public Private Partnership; 2021. 51 p. URL: <https://rosinfra.ru/files/analytic/440/document/e61d39a50693cd9432bda434a8c13319.pdf> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
8. Russia in numbers: Brief stat. coll. Moscow: Rosstat; 2021. 275 p. (In Russ.).
9. The state. Federal State Statistics Service. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11191> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
10. On the organization of project activities in the executive bodies of state power of St. Petersburg. Decree of the Government of St. Petersburg dated September 2, 2019 No. 591. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SPB&n=216721#njdtTrSqYZIAG74m> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
11. On the Council for strategic development and project activities in St. Petersburg. Decree of the Governor of St. Petersburg dated July 23, 2019 No. 38-pg. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SPB&n=215151&dst=100001#B1KtTrSe4EK21FR81> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
12. Vdovin I.A., Venglinskiy D.R. The problem of raising private investments in national projects. *Biznes. Obshchestvo. Vlast*. 2020;(2-3).74-86. (In Russ.).
13. Presenting the results of the Russian regional investment climate index. Roscongress. June 04, 2021. URL: <https://www.roscongress.org/sessions/spief-2021-prezentatsiya-rezultatov-natsionalnogo-reytinga-sostoyaniya-investitsionnogo-klimata-v-subektakh-ros/discussion/> (accessed on 13.12.2021). (In Russ.).
14. Gradinar’ A.A., Tarut’ko O.A. The mechanism of financial interaction between the state and corporate finance in the context of digitalization. In: Digital economy and finance. Proc. 3rd Int. sci.-pract. conf. St. Petersburg: Asterion; 2020:65-68. (In Russ.).

Сведения об авторах

Юлия Вячеславовна Лудинова

доктор экономических наук, доцент, начальник
Проектного управления — проектного офиса
Администрация Губернатора Санкт-Петербурга
191144, Санкт-Петербург, Новгородская ул.,
д. 20, АДК «Невская ратуша»

Анна Юрьевна Румянцева

кандидат экономических наук, доцент, проректор
по науке и международной деятельности,
доцент кафедры международных финансов
и бухгалтерского учета
Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики
190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Ольга Алексеевна Тарутко

кандидат экономических наук, доцент
кафедры международных финансов
и бухгалтерского учета
Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики
190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Поступила в редакцию 20.12.2021
Прошла рецензирование 31.01.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Authors

Yuliya V. Ludinova

DSci, PhD in Economics, Associate Professor,
Head-Chief of Design Management — Design Office
Administration of the Governor of St. Petersburg
20 Novgorodskaya Str. (Business Complex
"Nevskaya ratusha"), St. Petersburg 191144, Russia

Anna Yu. Rumyantseva

PhD in Economics, Associate Professor,
Vice-Rector for Research and International
Affairs, Associate Professor of the Department
of International Finance and Accounting
St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics
44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Olga A. Tarutko

PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of International Finance
and Accounting
St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics
44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Received 20.12.2021
Revised 31.01.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: авторы декларируют отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest related to the publication
of this article.

УДК 005:338

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-147-158>

Трансформация инновационной деятельности в современном менеджменте организаций

Наталья Петровна Голубецкая^{1✉}, Олег Григорьевич Смешко², Тамара Валерьевна Чиркова³

^{1, 2, 3} Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия

¹ natalya_golubeck@mail.ru✉

² smehko@mail.ru

³ tvchirkova@mail.ru

Аннотация

Цель. Обосновать приоритетные направления инновационной деятельности компаний в современном менеджменте в контексте структурных цифровых преобразований глобальной экономической системы, приводящих к переформатированию бизнес-моделей хозяйствующих субъектов в долгосрочной перспективе.

Задачи. Достижение сформулированной цели осуществляется на основе комплексного анализа теоретических и практических подходов к формам и методам трансформации менеджмента инновационной деятельности в современной экономике, а также посредством предложенных рекомендаций по перспективным направлениям устойчивого функционирования компаний, обеспечивающим конкурентные преимущества бизнеса в едином сетевом пространстве.

Методология. В качестве методологического инструментария использованы комплексный анализ, методы синтеза, индукции, дедукции, экспертные исследования с применением информационно-коммуникационных технологий.

Результаты. В условиях цифровой экономики необходимо создать гибкую организационную структуру компаний, поскольку целью высшего звена управления становится не только повышение капитализации бизнеса, но и формирование имиджа бренда с использованием методов коллаборации, укрепления горизонтальных связей, интеллектуального капитала в цифровом пространстве. Современный менеджмент ориентирован на интенсивное развитие технологий *big data* и учитывает возросшую роль точечной работы с клиентами, диджитал-маркетинга, искусственного интеллекта. Обоснование IT-стратегии, корректное описание бизнес-процессов на базе облачных вычислений, технологий *BPM* и *SBPM*, разработка открытых интерфейсов являются ключевыми факторами устойчивого функционирования инновационных компаний.

Выводы. Эволюция менеджмента под влиянием цифровых технологий привела к переформатированию жизненного цикла компаний. В долгосрочной перспективе конкурентные преимущества хозяйствующих субъектов достигаются за счет развития инновационных форматов и географии присутствия клиентов в сетевом пространстве. Облачные технологии, виртуальное пространство, электронная коммерция, веб-порталы, автоматизированные системы оказывают большое влияние на коррекцию приоритетов прогнозируемых сценариев развития бизнес-структур. Современный менеджмент характеризуется увеличением объемов инвестиций транснациональных корпораций в сегменты технологических цепочек с «массовым спросом». Интернет-игры, электронная коммерция, центры по хранению и обработке информационно-аналитических баз данных формируют приоритетные направления развития менеджмента. Интеллектуальный капитал, сбор, хранение и скорость обработки массива статистических данных стали необходимым условием для поступательного экономического роста. Трансформация организационных форм традиционных бизнес-моделей повлияла на эволюцию роли компаний, которые становятся составной частью цифровой экосистемы, поскольку наличие в собственности и обработка информационно-аналитических данных позволяют обеспечить конкурентные преимущества и получение эффекта, достигаемого за счет оптимизации сетевого взаимодействия хозяйствующих субъектов. Компании на фундаменте цифровых экосистем

корректируют долгосрочную стратегию развития под влиянием интегрированных управленческих воздействий в единой сети. Переформатирование менеджмента произошло вследствие развития новых организационных форм бизнеса по созданию ценностей в рамках экосистемы, которая, используя гибкие и инновационные формы взаимодействия хозяйствующих субъектов, снизила последствия внешних и внутренних рисков мирового рынка. В цифровой экономике высокая адаптивность сетевой координации и межотраслевого взаимодействия в инновационных процессах на базе коллективной интеллектуальной собственности повысила результативность менеджмента.

Ключевые слова: менеджмент, инновационная деятельность, компании, жизненный цикл, эволюционное развитие, цифровая экономика

Для цитирования: Голубецкая Н. П., Смешко О. Г., Чиркова Т. В. Трансформация инновационной деятельности в современном менеджменте организаций // *Экономика и управление*. 2021. Т. 28. № 2. С. 147–158. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-147-158>

Transformation of innovation activity in modern corporate management

Natalya P. Golubetskaya^{1✉}, Oleg G. Smeshko², Tamara V. Chirkova³

^{1, 2, 3} St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia

¹ natalya_golubeck@mail.ru✉

² smehko@mail.ru

³ tvchirkova@mail.ru

Abstract

Aim. The presented study aims to substantiate the priority directions of corporate innovative activity in modern management in the context of structural digital transformations of the global economic system, which lead to the reformatting of business models of economic entities in the long term.

Tasks. To achieve the set aim, the authors comprehensively analyze theoretical and practical approaches to the forms and methods of transformation of innovation management in the modern economy, and propose recommendations on promising directions for the sustainable operation of companies that provide competitive advantages of business in a single network space.

Methods. This study uses comprehensive analysis, methods of synthesis, induction, deduction, and expert research using information and communication technologies.

Results. In the context of the digital economy, it is necessary to create a flexible organizational structure of companies, since the goal of the top management is not only to increase the capitalization of the business, but also to form an image of the brand using the methods of collaboration, strengthening of horizontal ties, and intellectual capital in the digital space. Modern management is focused on the intensive development of big data technologies and makes allowance for the increased role of precision work with clients, digital marketing, and artificial intelligence. Justification of the IT strategy, correct description of business processes based on cloud computing, BPM and SBPM technologies, and development of open interfaces are key factors for the sustainable operation of innovative companies.

Conclusions. The evolution of management under the influence of digital technologies has led to the reformatting of the companies' life cycle. In the long term, economic entities can achieve competitive advantages by developing innovative formats and the geography of customer presence in the network space. Cloud technologies, virtual space, e-commerce, web portals, and automated systems have a great effect on the correction of priorities of predicted scenarios for the development of business structures. Modern management is characterized by an increasing amount of investment of multinational corporations in the segments of technological chains with "mass demand". Internet games, e-commerce, centers for storing and processing information and analytical databases are the priority areas for the development of management. Intellectual capital, collection, storage, and processing speed of an array of statistical data have become a prerequisite for progressive economic growth. The transformation of the organizational forms of traditional business models has influenced the evolution of the role of companies, which are becoming an integral part of the digital ecosystem, since the ownership and processing of information and analytical data make it possible to ensure competitive advantages and to obtain the effect achieved by optimizing network interaction between economic entities. Companies on the core of digital ecosystems are adjusting their long-term development strat-

egy under the influence of integrated management effects in a single network. The reformatting of management has occurred as a result of the development of new organizational forms of value creation within the ecosystem, which has reduced the consequences of external and internal risks of the world market using flexible and innovative forms of interaction between economic entities. In the digital economy, the high adaptability of network coordination and intersectoral interaction in innovation processes based on collective intellectual property has increased the effectiveness of management.

Keywords: *management, innovation activity, companies, life cycle, evolutionary development, digital economy*

For citation: Golubetskaya N.P., Smeshko O.G., Chirkova T.V. Transformation of innovation activity in modern corporate management. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2021;28(2):147-158 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-147-158>

Введение

Современный менеджмент характеризуется повышением роли человеческого капитала, высокотехнологичных, наукоемких видов деятельности, опирающихся на достижения научно-технического прогресса. Цикл создания и производства инновационных продуктов и услуг непрерывно сокращается, внося изменения в применяемые компаниями методы менеджмента с учетом развития цифровой экономики. Интеллектуальный капитал, интернет-мобильность, облачные вычисления, бизнес-аналитика и социальные медиасети оказали существенное влияние на современный менеджмент. Сетевой бизнес сформировался как инновационный сегмент деятельности хозяйствующих субъектов в цифровой экономике, который опирается на использование информационно-коммуникационных технологий и облачных платформ с целью получения прибыли за счет оптимизации взаимосвязей между экономическими субъектами.

В США государство оказывает существенную инвестиционную поддержку стимулирования разработки и внедрения инноваций на всех уровнях, используя инфраструктурные и адресные программы субсидий для бизнеса. Например, в 2020 г. объем инвестиций в данную сферу составил 2.7 % валового внутреннего продукта (ВВП). Менеджмент высоко- и среднетехнологичных компаний США характеризуется децентрализованной системой регулирования, гибкостью, многообразием форм реализации инновационных проектов. Венчурные фонды, сети бизнес-ангелов, отраслевые агентства, университеты обеспечили устойчивое функционирование соответствующих институтов инфраструктурной поддержки инновационного сектора экономики.

В Европейском союзе затраты на реализацию инновационных программ развития регионов составляют более 3 % от ВВП. При этом возросло количество организаций в высокотехнологичном секторе и увеличилась создаваемая в нем добавленная стоимость. В качестве приоритетных направлений оптимизации национальных экономик определены регистрация патентной деятельности, стандартизации, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в перспективные сегменты развития цифровых технологий, как показано в таблице 1.

В России реализуется программа «Цифровая экономика», среди целей которой — создание современной модели сотрудничества административных органов управления, бизнеса, экспертного и научного сообщества. В качестве приоритетов инновационного развития определены проекты Индустрии 4.0, характеризующиеся использованием современных цифровых платформ и IT-сервисов, конструкционных материалов, аддитивных технологий и т. д. По результатам анализа рейтинга РБК, который опирается на критерии оценки современного менеджмента, реализуемого с помощью внутреннего или внешнего акселератора, бизнес-инкубатора, венчурных сделок, покупки или запуска пилотных проектов, осуществления зарубежного партнерства, использования хакатонов для разработки программного обеспечения, среди технологических лидеров можно выделить более 100 тысяч российских компаний, осуществляющих модернизацию.

Методика проведения исследования

Комплексный анализ российских инновационных компаний проведен на основе оценки результативности управленческих решений

Характеристика высокотехнологичных секторов экономики в некоторых странах, 2020 г.

Table 1. Characteristics of high-tech economic sectors in some countries, 2020

Страна	Средне-и высокотехнологичный сектор (добавленная стоимость, % от ВВП)	Добавленная стоимость в средне-и высокотехнологичных секторах экономики, млрд долл.	Кол-во предприятий в средне-и высокотехнологичных отраслях экономики, ед.	Занятость в высокотехнологичных секторах экономики, млн чел.**	Добавленная стоимость на одно предприятие, млн долл.	Добавленная стоимость на одного занятого, долл. в год
Россия	30	497,10	40 274	24,3	12,3	20 456,8
Чехия	52	127,40	23 255	5,2	5,5	24 500,0
Дания	55	193,60	3 105	2,8	62,4	69 142,9
Германия	62	2 449,62	39 437	41,7	62,1	58 743,9
Франция	51	1 417,80	18 969	27,0	74,7	52 511,1
Нидерланды	49	447,86	8 214	8,7	54,5	51 487,2
Великобритания	44	1 244,32	19 490	32,1	63,8	38 763,9
Норвегия	43	186,62	2 097	2,6	89,0	71 776,9
Италия	43	892,25	55 368	23,1	16,1	38 625,5
США	47	9 672,60	171 147	59,6	56,5	162 291,9

Источник: [1, с. 8].

по внедрению современных инструментов менеджмента в процессе структурных преобразований финансово-экономического блока, при формировании кадрового потенциала, в ходе осуществления сценариев расширения клиентской аудитории и с использованием цифровых технологий. Интегральные показатели эффективности рассчитаны с учетом ряда составляющих:

- показателей качества и себестоимости произведенной продукции или услуг;
- степени удовлетворения потребностей клиентов и перспектив расширения их аудитории в сетевой оболочке;
- объемов чистой прибыли и рентабельности бизнес-моделей;
- уровня гибкости и скорости трансформации организационной структуры;
- инструментов мотивации, повышения цифровой компетенции персонала и роста производительности труда;
- осуществления контрольных функций при реализации стратегии и программы цифровых преобразований.

В исследовании использованы данные консалтинговых компаний, Агентства стратегических инициатив, государственной статистики федерального и регионального уровней, министерств и ведомств, подходы к оценке интегральных индексов цифровых технологий в отраслевом сегменте экономики, сформулированные М. К. Ценжарик, Ю. В. Крыловым, В. И. Стешенко [2].

В настоящее время к характерным чертам менеджмента инновационной деятельности компаний относятся наличие концепции реализации цифровых проектов в долгосрочной перспективе, инвестиции в научные исследования и разработки, диверсификация деятельности на базе использования интеллектуальной собственности, устойчивые конкурентные позиции в сетевом взаимодействии с клиентами; высокий уровень цифровых компетенций сотрудников, обеспечивающий сбалансированное развитие в условиях рисков мировой экономики.

Экспертные оценки проведены для 800 организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Деятельность инновационных компаний исследована по таким параметрам, как:

- наличие концепции цифровой модернизации и программы по ее реализации;
- коммуникационный блок, учитывающий степень, качество, скорость взаимодействий сотрудников и клиентов в единой сети;
- ресурсный блок, обеспечивающий инвестиционную поддержку, прозрачность и кибербезопасность бизнес-процессов;
- кадровый блок, задачей которого является расширение цифровых компетенций сотрудников;
- организационный блок, предполагающий цифровое проектирование, моделирование, углубление интеграционных процессов, роботизацию;

- система управления, направленная на повышение результативности, самодиагностику, автоматизацию, достижение высокого уровня внедрения в режиме реального времени цифровых технологий, обеспечивающих устойчивые позиции по сравнению с конкурентами.

Результаты исследования

Й. Шумпетер сформулировал концепцию инновационного развития, в соответствии с которой исследование производственных функций происходит под влиянием структурных изменений комбинации факторов и технологических условий [3]. Трансформация современного менеджмента предполагает наличие организационных нововведений при использовании цифровых технологий, интеллектуального капитала в деятельности и маркетинговой стратегии бизнес-структур.

В статье под инновационными компаниями подразумеваются хозяйствующие субъекты, менеджмент которых характеризуется наличием прогрессивных инструментов производства и управления, а также обладающих инвестиционными ресурсами для функционирования и обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг в долгосрочной перспективе. При этом современный менеджмент рассмотрен в контексте структурных цифровых преобразований мировой социально-экономической системы, приводящих к переформатированию жизненного цикла хозяйствующих субъектов, являющихся лидерами инновационной сферы. Цель исследования — изучение приоритетов трансформации инновационной деятельности компаний в современном менеджменте.

Расширение масштабов инноваций потребовало гибкой адаптации организационной структуры компании и повышения скорости управления изменениями менеджмента в быстро изменяющейся внешней среде. Динамичный процесс создания баланса между возможностями и ресурсами управления бизнес-структур с учетом высоких рисков и инвестиционных ограничений инновационной сферы находит отражение в работах Н. В. Пахомовой, К. К. Рихтера [4]. В ряде исследований [5; 6] проанализирован вопрос о лидирующем положении транснациональных корпораций в формировании приоритетов развития инновационной сферы. Н. Срничек обосновал роль цифровых

платформ, обеспечивающих распределение, накопление и обработку информационного массива данных, приводящих к трансформации инфраструктуры менеджмента традиционных бизнес-моделей [7]. А. В. Воронцовский справедливо пишет о роли коммуникационного бизнеса, оптимизирующего взаимодействие клиентов и бизнес-структур, который сформировался и функционирует на платформах интернет-серверов и сетевых линий связи, обеспечивающих снижение текущих расходов предпринимательской деятельности в режиме реального времени [8].

Цифровая модернизация привела к коррекции графика жизненного цикла инновационной деятельности компаний, как видно на рисунке 1.

Цифровое переформатирование современного менеджмента предполагает разработку стратегии и концептуальной модели инновационной модернизации информационно-коммуникационного, ресурсного, организационного блоков, комплексной системы управления и поддержки кадрового потенциала компании, что отражено на рисунке 2.

Трансформация организационных форм традиционных бизнес-моделей повлияла на эволюцию роли компаний, которые становятся составной частью цифровой экосистемы, поскольку наличие в собственности и обработка информационно-аналитических данных обеспечивают конкурентные преимущества и получение эффекта, достигаемого за счет оптимизации сетевого взаимодействия хозяйствующих субъектов. Компании на фундаменте цифровых экосистем корректируют долгосрочную стратегию развития под воздействием интегрированных управленческих воздействия в единой сети [9].

Переформатирование менеджмента произошло вследствие реализации новых организационных форм бизнеса по созданию ценностей в рамках экосистемы, которая, используя гибкие и инновационные формы взаимодействия хозяйствующих субъектов, снизила последствия внешних и внутренних рисков мирового рынка. В цифровой экономике высокая адаптивность сетевой координации и межотраслевого сотрудничества в инновационных процессах на базе коллективной интеллектуальной собственности повысила эффективность методов менеджмента. В жизненном цикле инновационных компаний можно выделить ряд этапов цифровой модернизации: организо-

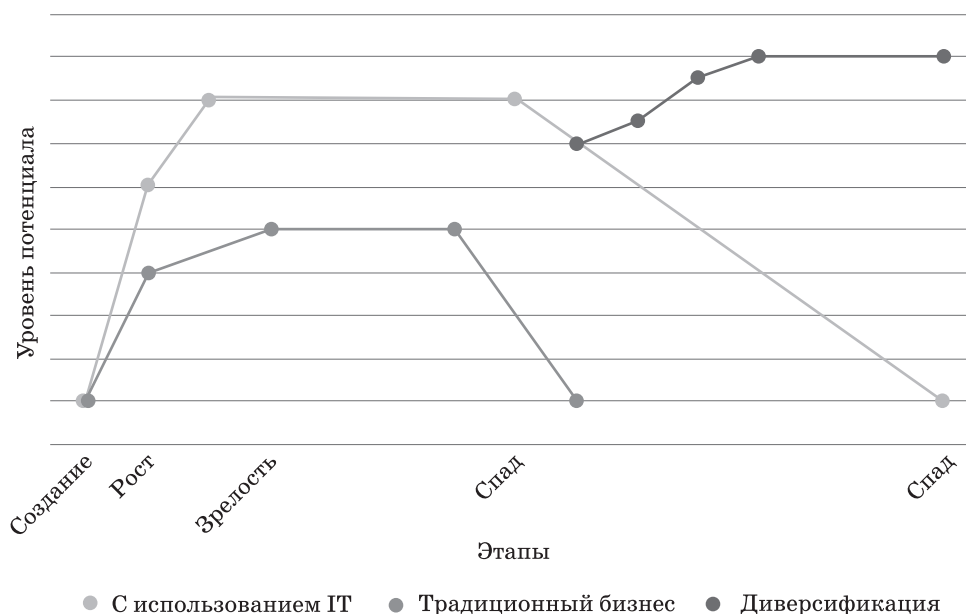


Рис. 1. Влияние цифровой экономики на переформатирование жизненного цикла инновационной деятельности компаний

Fig. 1. The impact of the digital economy on the reformatting of the innovation life cycle of companies

Источник: обобщено авторами.

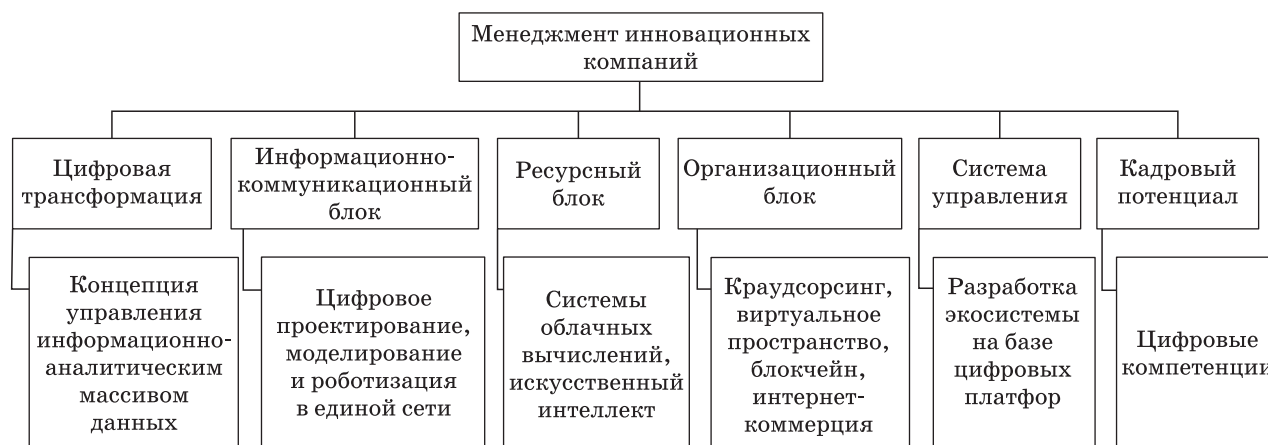


Рис. 2. Направления использования цифровых технологий в современном менеджменте

Fig. 2. Directions for using digital technologies in modern management

Источник: разработано авторами.

ванный сбор и анализ данных, проведение маркетинговых исследований; разработка и реализация *CRM* и *ERP*-систем; обоснование ИТ-стратегии, корректное описание бизнес-процессов, обоснование открытых интерфейсов; статистическое моделирование и прогнозирование сценариев развития на долгосрочную перспективу; создание цифровой инфраструктуры на базе экосистемы бизнес-процессов.

Комплексный анализ показал, что сегодня наблюдается переформатирование менеджмента, происходит трансформация организа-

ционных форм деятельности компаний, которые отличаются по степени использования современных технологий развития. К таким формам деятельности относятся традиционный бизнес; реализация пилотных проектов диверсификации видов деятельности; стратегические сценарии трансформации с учетом мировых стандартов, обеспечивающих конкурентные преимущества; программирование приоритетов конвергенции деятельности; реализация адаптивного этапа структурной модернизации в блоках концептуальной модели цифровой модернизации.

Приоритетные направления трансформации инновационных компаний в цифровой экономике

Table 2. Priority directions for the transformation of innovative companies in the digital economy

Направления трансформации	Прогнозируемые результаты развития
Космическая отрасль	Моделирование проектных решений, создание системы цифрового космического мониторинга, модернизация ракетно-космической промышленности, создание принципиально новых цифровых продуктов и сервисов, создание IT-интегратора, космические радиотелескопы, орбитальные технологии, полеты в околоземном пространстве, космический туризм
Возобновляемые источники энергии	Двигатели и энергетический сектор на альтернативном топливе, солнечные панели, батареи и зарядные станции для электромобилей
Виртуальный офис, цифровые рабочие места	Создание облачных сервисов, автоматизация бизнес-процессов, обмен, хранение, обработка и передача информационно-аналитических данных в единой сетевой системе, позволяющей оптимизировать управленческие функции
Облачные технологии и вычисления	Формирование архитектуры и моделей корпоративных информационных систем и рынка информационных технологий, массовый переход компаний к облачным вычислениям
Технологии 5G	Достижение высокой пропускной способности и проникновения сотовой связи и интернета, повышение скорости, расширение возможностей и поддержка виртуальных сетей, распределение большого массива данных
Блокчейн	Организация систем интеллектуального учета, контроля, сервисного обслуживания населения, оптимизация, регистрация, верификация электронной базы данных
Кибербезопасность	Обеспечение защиты используемых приложений, информационно-аналитических данных, достижение непрерывности бизнес-процесса, оптимизация сетевого и операционного взаимодействия, мониторинг инфраструктуры, доставки контента в сетях
Медицинские технологии	Развитие портала единой информационно-аналитической системы здравоохранения, телемедицина, роботизированная хирургия, дистанционный мониторинг, технологии виртуальной реальности, оцифровка медицинских данных
3D-печать	Повышение ресурсоэффективности, сокращение себестоимости, оптимизация технологической цепочки, обеспечение прочности комплектующих изделий, переход к безотходному производственному циклу
Big data	Обеспечение хранения и скорости обработки большого объема базы информационно-аналитических данных, имитационное моделирование, визуализация, прогнозирование и пространственный анализ
Онлайн-обучение	Расширение доступности на базе мобильных форм обучения, переход на микротрансакции, траектория индивидуального обучения с применением искусственного интеллекта, развитие индустрии образовательных платформ и видеообучения, достижение эффекта присутствия, расширение открытых образовательных ресурсов, использование методов геймификации для мотивирования учащихся
Интернет вещей	Оптимизация коммуникационных сетей, архитектуры и платформ, гарантия безопасности при анализе потребительского поведения в режиме реального времени, инновационная цифровая трансформация
Робототехника	Разработка программ модернизации производственных модулей, рост количества наукоемких профессий, повышение эффективности логистических цепочек, повышение качества работ, сервисная робототехника
Искусственный интеллект и автоматизация	Развитие технологий искусственных нейронных сетей, автоматизированные службы поддержки клиентов, создание информационно-аналитической системы анализа неструктурированной информации, моделирование интерфейсов мозговой деятельности, гиперперсонализация услуг
Технологии VR и AR	Концептуальное изменение сегментов деятельности с использованием технологий виртуальной и дополненной реальности, сокращение рисков, снижение затрат, увеличение маркетинговых возможностей, вовлечение клиента, увеличение конкурентоспособности бренда

Источник: обобщено авторами.

В современном менеджменте жизненный цикл компаний существенно трансформировался, поскольку при разработке, реализации программ *CRM* и *ERP* произошли структурные изменения в приоритетах социально-экономического развития цифровой экономики, обеспечивающих ускорение переформатирования отраслевых трендов, как показано в таблице 2.

Глобальное цифровое пространство структурно изменило стратегию развития высокотехнологического сектора экономики. Инвестиционная деятельность системообразующих компаний оказывает существенное влияние на формирование централизованной экосистемы, на фундаменте которой они выстраивают сетевой бизнес и являются его главными координаторами. В качестве данной организационной формы менеджмента функционируют, например, *Apple* и *Amazon*. Рынок капитала трансформируется под влиянием возрастающей инвестиционной привлекательности международных проектов и программ, реализация которых осуществляется цифровыми консорциумами, формирующими кластеры инновационного развития.

Адаптивные экосистемы создаются компаниями-лидерами с целью диверсификации деятельности и объединения бизнес-структур для создания ценностей на основе многосторонних партнерских договоров с учетом цифровых изменений отраслевых сегментов. Как правило, адаптивная экосистема обладает существенным потенциалом расширения направлений функционирования, поскольку создаваемое партнерство минимизирует затраты и оптимизирует комбинацию используемых инновационных ресурсов.

Современный менеджмент характеризуется увеличением объемов инвестиций транснациональных корпораций в сегменты технологических цепочек с «массовым спросом». Интернет-игры, электронная коммерция, центры по хранению и обработки информационно-аналитических баз данных формируют приоритетные направления развития менеджмента. Интеллектуальный капитал, сбор, хранение и скорость обработки массива статистических данных стали необходимым условием для обеспечения конкурентоспособности компаний на мировом рынке товаров и услуг.

Система управления данными служит инструментом повышения результативности

экосистем, которые аккумулируют качественный клиентский опыт и обеспечивают удовлетворение спектра потребностей в сервисном обслуживании [10; 11]. Сильная бизнес-структура становится ядром экосистемы, которая гарантирует оптимизацию координационных и интеграционных методов менеджмента, учитывающих инновационные корпоративные функции компаний.

Цифровая трансформация компаний на основе инструментов блокчейна, искусственного интеллекта, онлайн-банкинга, торговых маркетплейсов, таргетированной рекламы определяет приоритеты индустриального развития национальных моделей экономики, как видно на рисунке 3.

Комплексный анализ 800 предпринимательских структур Санкт-Петербурга и Ленинградской области показал, что в большинстве из них произошла трансформация системы менеджмента, поскольку на стадии сбора, анализа массива данных, проведения маркетинговых оценок компании-лидеры, использующие инструменты краудсорсинга, технологий искусственного интеллекта, робототехники, формируют сценарии структурных преобразований инновационной деятельности региональных социально-экономических систем. Обоснование ИТ-стратегии, корректное описание бизнес-процессов на базе облачных вычислений, технологий *BPM* и *SBPM*, разработка открытых интерфейсов являются ключевыми факторами успеха современного менеджмента инновационных компаний. Облачные технологии, виртуальное взаимодействие, электронная коммерция, веб-порталы, автоматизированные системы, исследования, разработка новых продуктов и внедрение прогрессивных технологических цепочек оказывают большое влияние на коррекцию приоритетов прогнозируемых сценариев функционирования компаний в долгосрочной перспективе, обеспечивающих снижение от 30 % до 50 % издержек менеджмента хозяйствующих субъектов.

Основные результаты и выводы

Современный менеджмент предполагает цифровую трансформацию бизнес-структур, которая эволюционно привела к переформатированию стратегии развития, корпоративной культуры, маркетинговой системы, командного управления. Результат этого — создание новых продуктовых линеек, услуг,



Рис. 3. Концептуальная модель трансформации менеджмента инновационной деятельности компании в цифровой экономике

Fig. 3. A conceptual model of the transformation of corporate innovation management in the digital economy

Источник: разработано авторами.

сервисов и отраслевых сегментов. Структурные изменения могут распространяться на используемые операционные системы, применяемые бизнес-модели и интернет, то есть сетевое взаимодействие с клиентской аудиторией на основе сервисных надстроек, диверсификации сегментов деятельности, совершенствования внешних и внутренних коммуникационных сетей.

Сегодня более половины компаний находятся на стадии реализации пилотных проектов, предполагающих цифровую трансформацию бизнеса, около 15 % — планируют осуществить расширение сегментов функционирования. Свыше 75 % компаний убеждены в том, что инновации существенно влияют на перспективы развития бизнеса. При этом большинство используют метод «технологической песочницы» в качестве площадки для тестирования пилотных стартапов или имеют сервис стратегических информационно-аналитических данных по инновационным решениям. 45 % компаний создали соответствующие структурные подразделения развития IT и цифровых проектов.

В цифровой среде необходима гибкая организационная структура компаний, поскольку целью менеджеров высшего звена управления становится не только повышение капитализации бизнеса, но и формирование имиджа компании с использованием методов коллаборации, укрепления горизонтальных связей, развития интеллектуального капитала в долгосрочной перспективе. Наблюдается и интенсивное использование технологий *big data*, и возросшая роль точечной работы с клиентами, диджитал-маркетинга, усиливается роль

искусственного интеллекта. На региональном уровне управления мероприятиями по поддержке инновационного сектора в цифровой сети должны стать оптимизация налогового стимулирования и регулирования, создание благоприятных условий доступности получения инвестиций на осуществление деятельности, обеспечение прозрачности институционального регулирования, стимулирование потребительского рынка, распространение практики комплексной поддержки инжиниринговых центров, поддержка ориентированных на экспорт компаний.

Современный менеджмент предполагает расширение форматов и географии присутствия клиентов в виртуальном пространстве. Поэтому устойчивое функционирование компаний в Сети достигается с учетом применения инновационных технологий. Под влиянием структурных преобразований мировой экономики произошли коррективы в инструментах и методах менеджмента. Единое цифровое пространство оказало существенное влияние на приоритетные направления инновационной деятельности компаний, предполагающие трансформацию экономических инструментов, организационных форм, технологических процессов, коммуникационных сетей, маркетинговых каналов, корпоративных инвестиционных ресурсов и кадрового потенциала хозяйствующих субъектов. Требования цифровых компетенций, креативного мышления и профессионального роста к персоналу привели к структурным изменениям на рынке труда, которые обеспечили тренд модернизации образовательной сферы.

Список источников

1. Проблемы регулирования и правоприменительной практики, сдерживающие развитие высокотехнологичных компаний в Российской Федерации: специальный доклад Президенту РФ // Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей. 2020. 52 с. URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2020/6.pdf> (дата обращения: 20.01.2022).
2. Ценжарик М. К., Крылова Ю. В., Стешенко В. И. Цифровая трансформация компаний: стратегический анализ, факторы влияния и модели // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36. № 3. С. 390–420. DOI: 10.21638/spbu05.2020.303
3. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
4. Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Ветрова М. А. Переход к циркулярной экономике и замкнутым цепям поставок как фактор устойчивого развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2017. Т. 33. № 2. С. 244–268. DOI: 10.21638/11701/spbu05.2017.203

5. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / пер. с англ. М.: Альпина Пабlisher, 2016. 946 с.
6. Шваб К. Четвертая промышленная революция / пер. с англ. М.: Эксмо, 2018. 288 с.
7. Срничек Н. Капитализм платформ / пер. с англ. и науч. ред. М. Добряковой. М.: ИД Высшей школы экономики, 2020. 128 с.
8. Максютин Е. В., Головкин А. В. Неоиндустриализация российской экономики на основе технологий четвертой промышленной революции и развития человеческого капитала // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета. Экономические науки. 2017. Т. 10. № 1. С. 43–52. DOI: 10.18721/JE.10104
9. Голубецкая Н. П., Ушакова Е. В., Чиркова Т. В. Возможные сценарии инновационного развития региональных предпринимательских структур в условиях структурной перестройки российской экономики // Экономика и управление. 2018. № 10 (156). С. 68–74.
10. Стаценко В. В., Бычкова И. И. Экосистемный подход в построении современных бизнес-моделей // Индустриальная экономика. 2021. № 1. С. 45–61. DOI: 10.47576/2712-7559_2021_1_45
11. Петров А. А. Цифровая экономика: вызов России на глобальных рынках // Торговая политика. 2017. № 3 (11). С. 46–74.

References

1. Problems of regulation and law enforcement practice hindering the development of high-tech companies in the Russian Federation. A special report to the President of the Russian Federation. Moscow: Commissioner under the President of the Russian Federation for the Protection of the Rights of Entrepreneurs; 2020. 52 p. URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2020/6.pdf> (accessed on 20.01.2022). (In Russ.).
2. Tsenzharik M.K., Krylova Yu.V., Steshenko V.I. Digital transformation in companies: Strategic analysis, drivers and models. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika = St Petersburg University Journal of Economic Studies (SUJES)*. 2020;36(3):390-420. (In Russ.). DOI: 10.21638/spbu05.2020.303
3. Schumpeter J.A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmervergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. München, Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot; 1911. 369 p. (Russ. ed.: Schumpeter J.A. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: Issledovanie predprinimatel'skoi pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla kon'yunktury. Moscow: Progress; 1982. 455 p.).
4. Pakhomova N.V., Richter K.K., Vetrova M.A. Transition to a circular economy and closed-loop supply chains as a driver of sustainable development. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika = St Petersburg University Journal of Economic Studies (SUJES)*. 2017;33(2):244-268. (In Russ.). DOI: 10.21638/11701/spbu05.2017.203
5. Porter M.E. The competitive advantage of nations. New York: The Free Press; 1990. 896 p. (Russ. ed.: Porter M. Mezhdunarodnaya konkurentsia: Konkurentnye preimushchestva stran. Moscow: Alpina Publisher; 2016. 946 p.).
6. Schwab K. The fourth industrial revolution. New York: Crown Business; 2016. 198 p. (Russ. ed.: Schwab K. Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya. Moscow: Eksmo; 2018. 288 p.).
7. Srnicek N. Platform capitalism. Cambridge; Malden, MA: Polity Press; 2017. 120 p. (Russ. ed.: Srnicek N. Kapitalizm platform. Moscow: HSE Publ.; 2020. 128 p.).
8. Maksyutina E.V., Golovkin A.V. Neo-industrialization of Russian economics on the basis of technologies of the Fourth Industrial Revolution and human capital development. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskie nauki = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2017;10(1):43-52. (In Russ.). DOI: 10.18721/JE.10104
9. Golubetskaya N.P., Ushakova E.V., Chirkova T.V. Possible scenarios for the innovative development of regional enterprises in the context of restructuring of the Russian economy. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2018;(10):68-74. (In Russ.).
10. Statsenko V.V., Bychkova I.I. Ecosystem approach in building modern business models. *Industrial'naya ekonomika = Industrial Economics*. 2021;(1):45-61. (In Russ.). DOI: 10.47576/2712-7559_2021_1_45
11. Petrov A. The digital economy: The challenge to Russia. *Torgovaya politika = Trade Policy Journal*. 2017;(3):46-74. (In Russ.).

Сведения об авторах**Наталья Петровна Голубецкая**

доктор экономических наук, профессор, профессор
кафедры менеджмента и государственного
и муниципального управления

Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики

190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Олег Григорьевич Смешко

доктор экономических наук, доцент,
ректор

Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики

190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Тамара Валерьевна Чиркова

кандидат экономических наук, доцент, доцент
кафедры менеджмента и государственного
и муниципального управления

Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики

190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Поступила в редакцию 24.01.2022
Прошла рецензирование 18.02.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Authors**INatalya P. Golubetskaya**

DSci, PhD in Economics, Professor, Professor
of the Department of Management and Public
and Municipal Administration

St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics

44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Oleg G. Smeshko

DSci, PhD in Economics, Associate Professor,
Rector

St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics

44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Tamara V. Chirkova

PhD in Economics, Associate Professor, Associate
Professor of the Department of Management
and Public and Municipal Administration

St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics

44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Received 24.01.2022
Revised 18.02.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: авторы декларируют отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest related to the publication
of this article.

Оценка эффективности перехода предприятия на аутсорсинг

Ирина Александровна Юмашева^{1✉}, Дарья Сергеевна Семенова²

¹ Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия, i.yumasheva@spbacu.ru

² Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия, d.semenova@spbacu.ru

Аннотация

Цель. Структурировать виды и методы оценки целесообразности и эффективности применения аутсорсинга на промышленных предприятиях; обосновать результативность перевода части бизнес-процессов промышленного предприятия на аутсорсинг.

Задачи. Охарактеризовать специфику видов аутсорсинга; изучить методы оценки целесообразности и эффективности его применения на промышленных предприятиях; аргументировать полученные результаты анализа деятельности промышленного предприятия с точки зрения эффективности перевода части бизнес-процессов на аутсорсинг.

Методология. С помощью общих методов научного познания, оценки целесообразности и эффективности применения аутсорсинга проанализирована деятельность промышленного предприятия для определения результативности перевода части бизнес-процессов на аутсорсинг.

Результаты. Производственный аутсорсинг является одним из наиболее сложных видов отношений по передаче деятельности сторонней фирме как с организационной, так и с юридической точки зрения. Данная практика актуальна преимущественно на высокотехнологичных производствах. На современном этапе развития рыночной экономики сформированы две группы методов оценки перевода части бизнес-процессов промышленных предприятий на аутсорсинг. В рамках исследования деятельности промышленного предприятия ООО «НПП «ЭЦВСТ» проведена оценка целесообразности перевода на аутсорсинг основных и вспомогательных процессов, обоснованы стратегические и тактические результаты перевода на аутсорсинг части бизнес-процессов.

Выводы. Перевод бизнес-процессов промышленных предприятий на аутсорсинг обусловлен требованиями современного рынка, отличающегося высокой конкурентоспособностью и динамичностью. Такой перевод вызван и необходимостью реализации комплексных финансово-экономических и организационных мероприятий, цель которых заключается в увеличении прибыльности и обеспечении конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: аутсорсинг, промышленный аутсорсинг, модели оценки возможностей перехода на аутсорсинг, причины и выгоды использования аутсорсинга, классификация видов промышленного аутсорсинга

Для цитирования: Юмашева И. А., Семенова Д. С. Оценка эффективности перехода предприятия на аутсорсинг // Экономика и управление. 2022. Т. 28. № 2. С. 159–175. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-159-175>

Assessing the effectiveness of company transition to outsourcing

Irina A. Yumasheva¹✉, Darya S. Semenova²

¹ St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia, i.yumasheva@spbacu.ru✉

² Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia, d.semenova@spbacu.ru

Abstract

Aim. This study aims to present the types and methods of assessing the feasibility and effectiveness of outsourcing in industrial enterprises in a structured fashion and to substantiate the effectiveness of outsourcing some part of the business processes of an industrial enterprise.

Tasks. The authors describe the specific types of outsourcing; investigate methods for assessing the feasibility and effectiveness of outsourcing in industrial enterprises; substantiate the results of analyzing the activities of an industrial enterprise in terms of the effectiveness of outsourcing some part of business processes.

Methods. The study uses general scientific methods of cognition and assessment of the feasibility and effectiveness of outsourcing to analyze the activity of an industrial enterprise and determine the effectiveness of outsourcing some part of its business processes.

Results. Production outsourcing is one of the most complex types of relations that involve transferring activities to a third-party firm, both from an organizational and legal perspective. This practice is particularly widespread in high-tech industries. At the present stage of development of the market economy, there are two major groups of methods for assessing the outsourcing of some part of the business processes of industrial enterprises. As part of a study of the activities of scientific and production enterprise OOO NPP ECVST, the feasibility of outsourcing basic and supporting processes is assessed, and the strategic and tactical results of partially outsourcing business processes are substantiated.

Conclusions. The outsourcing of business processes of industrial enterprises is driven by the requirements of the modern market, which is highly competitive and dynamic. Such a transition is also associated with the need to implement complex financial, economic, and organizational measures aimed at increasing profitability and ensuring long-term competitive advantages.

Keywords: *outsourcing, industrial outsourcing, models for assessing the feasibility of transition to outsourcing, reasons and benefits of outsourcing, classification of industrial outsourcing types*

For citation: Yumasheva I.A., Semenova D.S. Assessing the effectiveness of company transition to outsourcing. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):159-175 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-159-175>

Экономическая сущность аутсорсинга представляет собой систему отношений, которая возникает в результате передачи компанией-заказчиком отдельных частей деятельности специализированным фирмам на базе долгосрочных договорных соглашений [1]. В условиях современного рынка более 75 % зарубежных и российских кампаний используют аутсорсинг вспомогательных процессов или подпроцессов [2], что говорит о возрастании значения данного подхода.

К специфическим характеристикам аутсорсинга, в отличие от других видов сотрудничества, относятся [3] зависимость аутсорсера от потребностей заказчика; ограниченность отношений рамками бизнес-процесса; совершенствование одного бизнес-процесса. Использование аутсорсинга в организации промышленной отрасли имеет свои причи-

ны обращения и выгоды для предприятия, которые представлены на рисунке 1 [4].

Производственный аутсорсинг в современной рыночной практике характеризуется как один из многокомпонентных и сложных видов отношений, заключающийся в передаче части процессов сторонней фирме с учетом организационных и юридических вопросов [5]. Как правило, промышленный аутсорсинг разделяют на несколько видов, классификация которых отражена на рисунке 2.

Процесс введения и задействования аутсорсинга в рамках промышленного производства включает в себя несколько основных элементов: объект, субъект, цель и способы ее достижения, как видно на рисунке 3 [6].

Традиционно аутсорсинговым фирмам передают лишь периферийные, второсте-

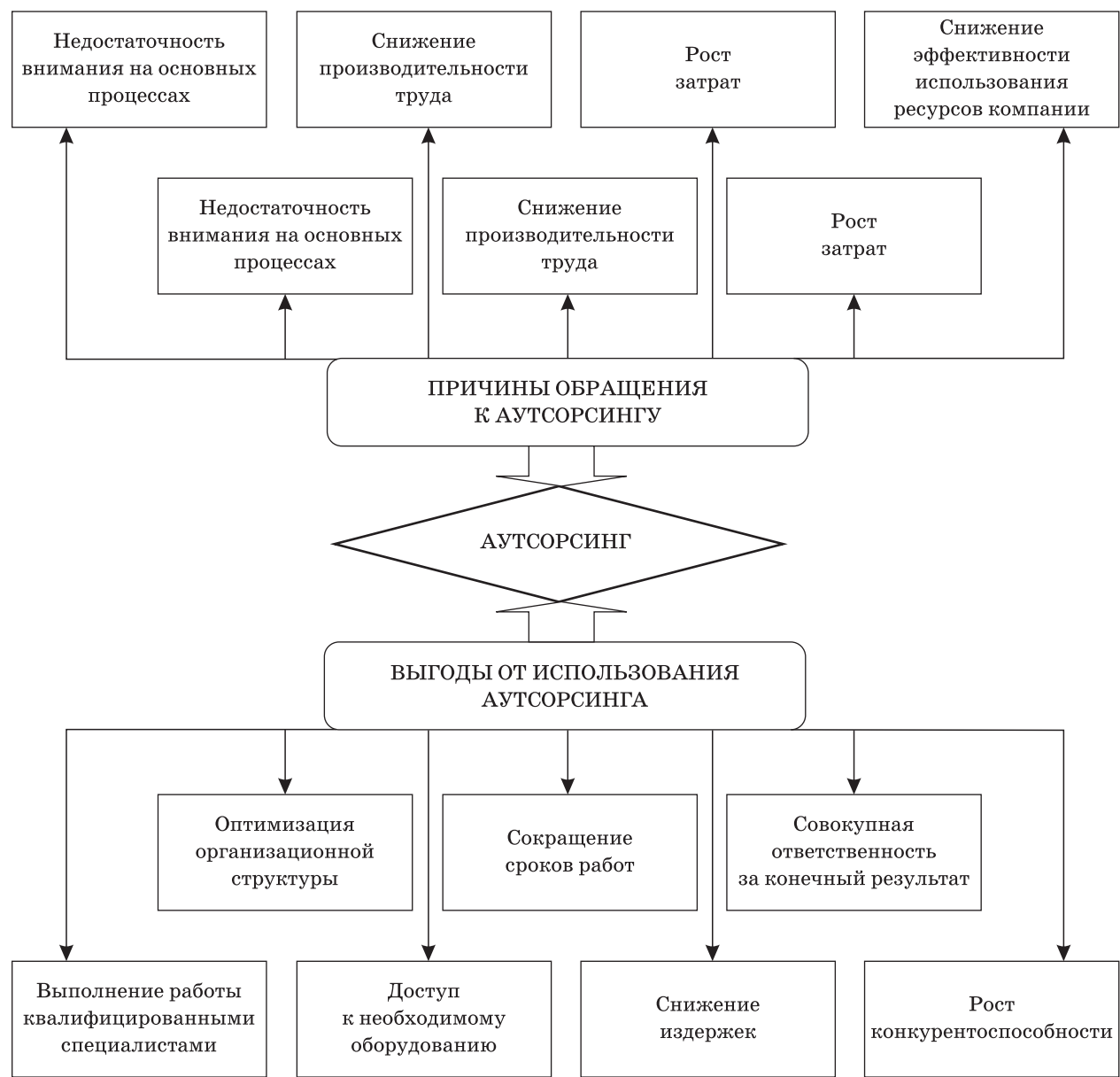


Рис. 1. Процедура принятия решения использования аутсорсинга на промышленном предприятии на основе анализа причин и выгод

Fig. 1. Decision-making process for outsourcing in an industrial enterprise based on an analysis of the causes and benefits

пенные функции, не оказывающие весомого влияния на конкурентоспособность организации, а основная деятельность, предоставляющая предприятию долгосрочные конкурентные преимущества, тщательно защищается и контролируется [7]. Для определения целесообразности перехода предприятия на аутсорсинг в западной практике используют схему, разработанную и утвержденную компанией “Price Waterhouse Coopers”, как показано на рисунке 4 [3].

Сегодня разработано и внедрено большое количество методов оценки эффективности и целесообразности перехода на аутсорсинг.

Все известные методики принято разделять на две основные группы: экономические (расчетные) и графические [8].

Группа экономических методов базируется на оценке затрат организации. И. Л. Рудая и Б. А. Аникин связывают предварительное экономическое обоснование аутсорсингового проекта с уровнем затрат на производство продукции и услуг компанией самостоятельно и с расходами на задействование аутсорсинговых фирм. В качестве способа оценивания собственных затрат ими предложен метод расчета по процессам: учет затрат, которых можно избежать в результате

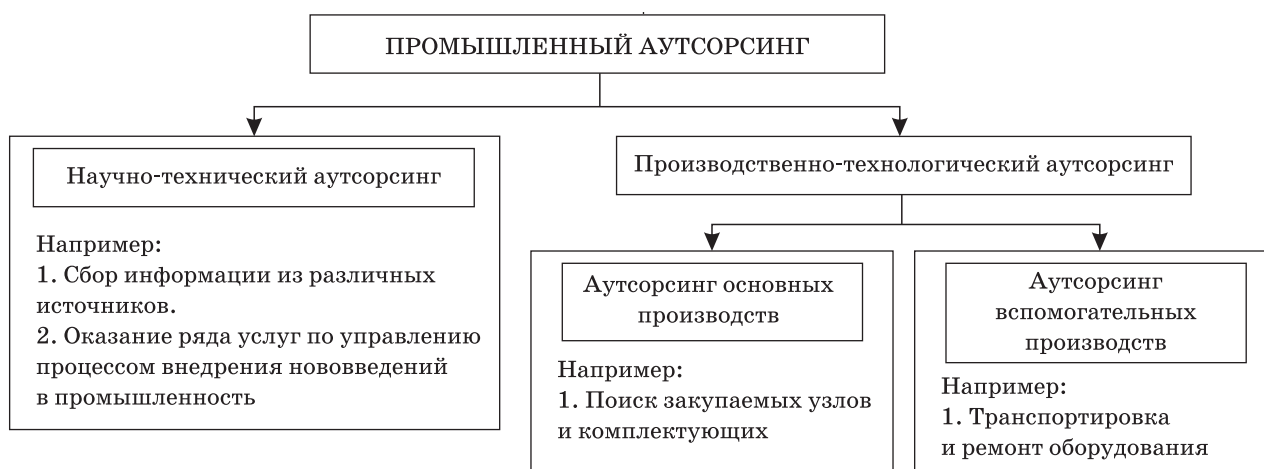


Рис. 2. Видовая классификация промышленного аутсорсинга

Fig. 2. Categorization of industrial outsourcing

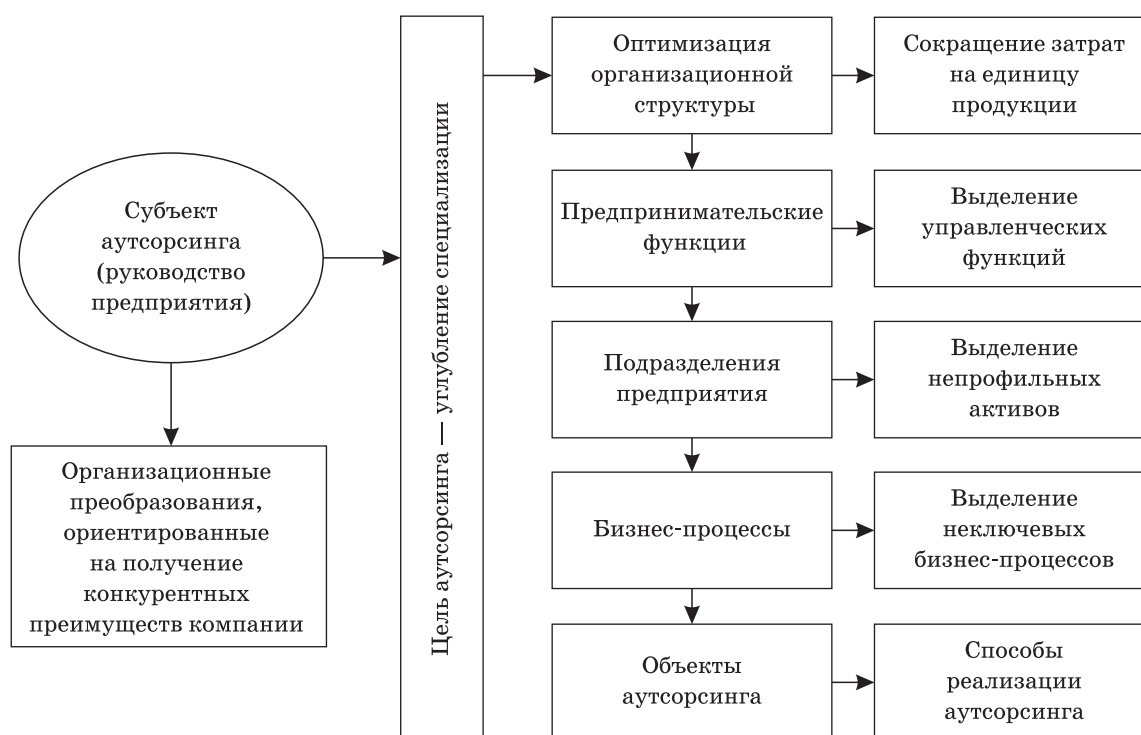


Рис. 3. Процесс реализации аутсорсинга на промышленных предприятиях

Fig. 3. Outsourcing implementation in industrial enterprises

перехода на аутсорсинг; дополнительных издержек, альтернативных издержек [6].

Эффективность аутсорсинга определяется с помощью сравнения собственных и аутсорсинговых издержек. Собственные издержки включают в себя [4] производство и заработную плату, сырье и логистику, оборотный капитал и упущенную выгоду (транзакционные издержки на аутсорсинг). Вместе с тем аутсорсинговые издержки [6] содержат критерии изменения цены, единовременных и дополнительных текущих

издержек на аутсорсинг. Сопоставить затраты в результате единовременного собственного исполнения определенной функции и привлечения исполнителя-аутсорсера можно по следующей формуле [4]:

$$D = \frac{X \times (Z + K)}{T} - A, \quad (1)$$

где X — предполагаемые трудозатраты сотрудника (в часах);

Z — величина месячной заработной платы;



Рис. 4. Критерии перевода бизнес-процесса на аутсорсинг

Fig. 4. Criteria for outsourcing business processes

Примечания:

1. Критерии, определяющие степень соответствия стратегической позиции организации по всем видам операций, для каждого предприятия являются уникальными и чаще всего подвергаются субъективному восприятию менеджеров.
2. Реорганизация представляет собой возможность передать определенные функции компании на аутсорсинг в краткосрочный период, при этом в долгосрочной перспективе данные функции должны быть возвращены под контроль предприятия-заказчика.
3. Критерий «? (необходимо обсуждать)» предполагает наличие множества возможных решений, в число которых входит расширение, продажа, предоставление услуг другим компаниям, аутсорсинг, расширение профиля, развитие стратегического конкурентного преимущества организации.

K — величина косвенных расходов на сотрудника в месяц (обеспечение рабочего места, социальный пакет и т. д.);

T — количество рабочих часов в месяц (обычно — 176);

A — стоимость услуг компании-аутсорсера.

Итак, D представляет собой разницу, которая при положительном результате говорит о том, что организации выгоднее перейти на аутсорсинг. Более точный результат можно получить при оценке затрат на исследуемый отдел за год относительно стоимости годового контракта с аутсорсинговой фирмой.

Основное преимущество экономических методов состоит в получении объективных данных и точных расчетов при сопоставлении вариантов и сценариев. Недостатками данной группы методов служит основной учет на затратах без точного учета показателей стратегического развития и позиционирования предприятия, качественных критериев и иных характеристик [3].

Графические методы основаны на использовании матриц, графиков и алгоритмов. В рамках российской практики выделяют следующие шесть графических моделей и матриц [6]:

1. Модель *BCG* (автор — Ш. Дертнинг). В основе данной модели лежит анализ пяти элементов: стратегического, финансового

влияния, бизнес-влияния, бизнес-рисков и осуществимости.

2. Модель *IBS* основана на анализе четырех ключевых параметров: экономической эффективности, стратегических приоритетов, управляемости услуг, надежности и рисков. Матрица Е. В. Митрофановой предлагает несколько вариантов решений: применение аутсорсинга, оптимизация бизнес-функции, развитие или аутсорсинг (в зависимости от политики организации на счет бизнес-функции) и выведение конкурентоспособной бизнес-функции в качестве отдельного бизнеса [3].

3. Модель аутсорсинга “Price Warehouse Coopers”, построенная на двух факторах принятия решения: стратегической и конкурентной важности актива. В процессе принятия решения на базе представленной модели зачастую сосредотачивают внимание на ликвидации слабых сторон за счет ресурсов, нацеленных на укрепление достоинств, но этот способ стратегически неверен.

4. Модель *McKinsey*, отражающая два главных критерия: вовлеченность в технологическую цепочку создания ценности в интересах потребителя и прибыльность непрофильных активов. Сегодня выступает в качестве одной из наиболее эффективных графических моделей для решения вопроса о степени целесообразности и необходимости подобных операций.



Рис. 5. Модель матрицы аутсорсинга Д. Хлебникова

Fig. 5. D. Khlebnikov's outsourcing matrix model

5. Комплексная матрица аутсорсинга непрофильных бизнес-функций компании, предложенная Р. В. Нуждиным и В. В. Очневым, базируется на подходе *BCG*. Данная матрица основана на совокупном рассмотрении бизнес-функций на базе четырех ключевых параметров: стратегической важности, риска, качества и стоимости. Стратегическая важность бизнес-функции и соответствующая ей профессиональная компетенция персонала представляет собой значимость ее функционирования для эффективной работы ключевых направлений бизнес-деятельности [5]. Потенциальную вероятность проявления недостатков аутсорсинга помогают определять риски, установленные экспертами. На основе результатов экспертных оценок осуществляется трехуровневое позиционирование на полях комплексной матрицы. В данном подходе стоимость рассматривается в качестве показателя, который характеризует соотношение стоимости услуг на рынке с расходами на реализацию аналогичных собственных бизнес-функций.

6. Матрица аутсорсинга Д. Хлебникова представляет собой инструмент анализа двух основных факторов: «стратегической важности» и «качества компетенций по сравнению с конкурентами и рынком в целом», измеряющихся по трем уровням. Матрица аутсорсинга Д. Хлебникова служит методом распределения по сегментам матрицы 3×3 объекта рассмотрения, в качестве которого может выступать отдельное про-

изводство, подразделение, вид работ, конкретный специалист [9]. В данной матрице заданы два измерения: стратегическая важность и качество компетенций, результатов или работ в сопоставлении с имеющимися на рынке, как видно на рисунке 5.

Особое значение имеет центральный сегмент, так как попадание в него говорит о неправильном анализе объекта, поскольку в мире не существует двух одинаковых работ, компетенций, компаний, технологий, рынков, результатов и т. д. В случае сопоставимости компетенции с рыночной и ее стратегической важности необходимо заострять внимание на развитии активов и технологической базы [3]. Аспекты, попадающие в сегменты низкой компетенции и невысокой стратегической важности, необходимо ликвидировать и покупать соответствующую продукцию или услуги на рынке [3].

Для принятия качественного решения о переходе на аутсорсинг нужно комплексно рассматривать особо значимые параметры. В целях преодоления недостатков изложенных подходов в практике анализа производится совмещение экономических и графических методов либо включение стратегических аспектов и показателей в экономические методики, поскольку исключительно экономические методы построены на сравнении затрат до и после введения аутсорсинга без учета весомости работ, компетенции или бизнес-процесса. Преодолеть данный недостаток может помочь метод экспертных оценок.

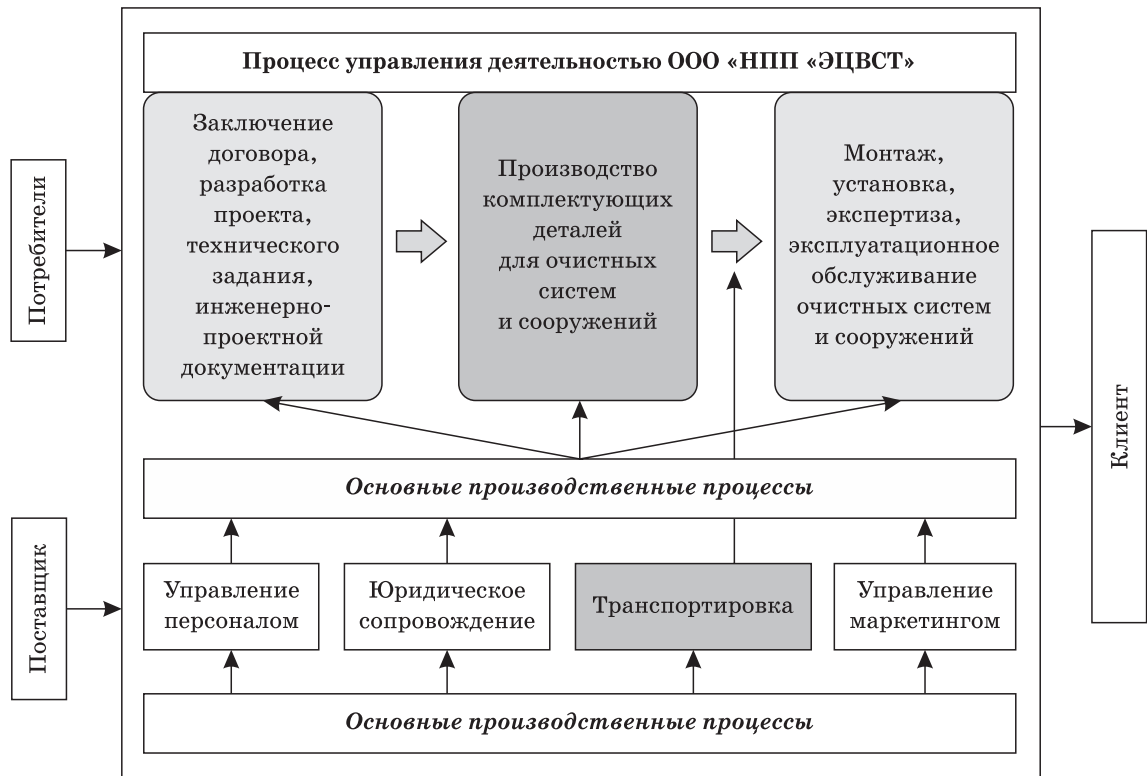


Рис. 6. Взаимосвязь основных и вспомогательных процессов в деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ»

Fig. 6. Relationship between the basic and supporting processes of business activity of OOO NPP ECVST

Становится очевидным, что перевод бизнес-процессов промышленных предприятий на аутсорсинг обоснован требованиями современного рынка, отличающегося высокой конкурентоспособностью и динамичностью. Такой перевод обусловлен и необходимостью реализации комплексных финансово-экономических и организационных мероприятий, цель которых заключается в увеличении прибыльности и обеспечении конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. В случае применения аутсорсинга предприятие концентрирует материальные и нематериальные ресурсы на специфических профильных бизнес-процессах, нивелируя затраты на построение и поддержку не связанной с ним инфраструктуры.

С целью практического внедрения результатов исследуемых методов оценки перехода на аутсорсинг в 2019 г. проведено исследование ООО «Научно-производственное предприятие «Экологический центр водных строительных технологий» (далее — ООО «НПП «ЭЦВСТ»). ООО «НПП «ЭЦВСТ» основан группой специалистов, задавшихся целью создать современное, динамично развивающееся предприятие, способное решать

задачи в области промышленного и коммунального водоснабжения на самом высоком уровне. Клиентами ООО «НПП «ЭЦВСТ» являются нефтяные вахтовые поселки, крупнейшие предприятия, дома отдыха, гостиницы, предприятия общественного питания, больницы и т. д. Основной вид деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ» — производство, продажа и установка очистного оборудования, а его сервисный центр осуществляет полный спектр работ по техническому обслуживанию поставляемого компанией оборудования на протяжении срока его службы. ООО «НПП «ЭЦВСТ» имеет представительства в таких городах Российской Федерации (РФ), как Новосибирск, Петропавловск-Камчатский, Волгоград, Пермь, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Челябинск, Ижевск; в странах ближнего зарубежья — Киргизии и Казахстане.

Эффективность деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ» обусловлена наличием как собственных процессов, так и процессов, переданных на аутсорсинг, что отражено на рисунке 6.

К ведущим процессам ООО «НПП «ЭЦВСТ» относятся заключение договора, разработка



Рис. 7. Матрица оценки целесообразности перевода процесса заключения договора, разработки проекта, технического задания, инженерно-проектной документации ООО «НПП «ЭЦВСТ» на аутсорсинг по схеме, разработанной компанией «Price Waterhouse Coopers»

Fig. 7. Matrix for assessing the feasibility of outsourcing the processes of contract execution, project development, technical specification, and engineering design documentation of ООО NPP ECVST according to a scheme developed by Price Waterhouse Coopers

проекта, технического задания, инженерно-проектной документации; производство комплектующих деталей для очистных систем и сооружений; монтаж, установка, экспертиза, эксплуатационное обслуживание. Среди них в качестве собственных процессов ООО «НПП «ЭЦВСТ» выступают заключение договора, разработка проекта, технического задания, инженерно-проектной документации и монтаж, установка, экспертиза, эксплуатационное обслуживание. Процесс производства комплектующих деталей для очистных систем и сооружений передан на аутсорсинг.

При оценке целесообразности перевода на аутсорсинг процесса заключения договора, разработки проекта, технического задания, инженерно-проектной документации нами использована схема, разработанная компанией «Price Waterhouse Coopers». Кроме того, учтены результаты, полученные при построении алгоритма принятия решения, представленные на рисунке 7.

Заключение договора, разработка проекта, технического задания, инженерно-проектной документации служит собственным профильным и одним из ключевых процессов. Данный процесс не может быть передан на аутсорсинг, поскольку резко повысится

риск для устойчивости работы ООО «НПП «ЭЦВСТ» в результате отсутствия собственной клиентской базы и полной зависимости от аутсорсера, что находит отражение на рисунке 8.

В целях принятия решения о переводе производства комплектующих деталей для очистных систем и сооружений на аутсорсинг руководством ООО «НПП «ЭЦВСТ» построен алгоритм, представленный на рисунке 9. Необходимо отметить, что комплектующими для очистных систем и сооружений являются металлоконструкции различной сложности, металлопластиковые трубы, химические препараты, песок и др. Для организации собственного производства комплектующих требуются капитальные финансовые и ресурсные вложения. Между тем при передаче данного процесса на аутсорсинг затраты гораздо меньше.

Сравнение уровня затрат на собственное производство и затрат при переводе на аутсорсинг приведено в таблице 1 по двум основным комплектующим, в соответствии с которыми организация собственного производства потребует на первоначальном этапе около 15 млн руб. только на приобретение оборудования. Нельзя не учитывать, что высокие затраты при собственном произ-

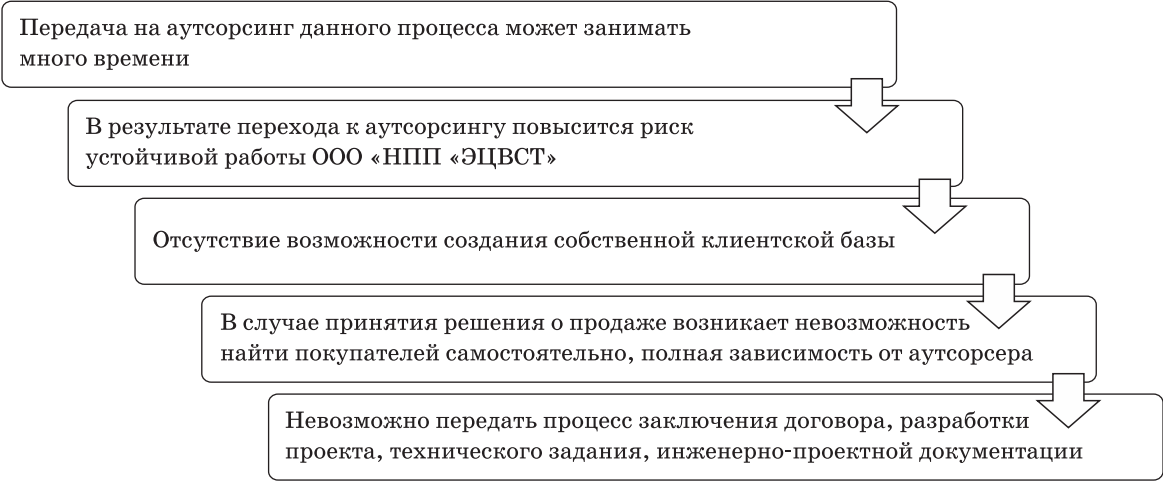


Рис. 8. Алгоритм принятия решения о переводе на аутсорсинг процесса заключения договора, разработки проекта, технического задания, инженерно-проектной документации ООО «НПП «ЭЦВСТ»

Fig. 8. Decision-making algorithm for outsourcing the processes of contract execution, project development, technical specification, and engineering design documentation of OOO NPP ECVST

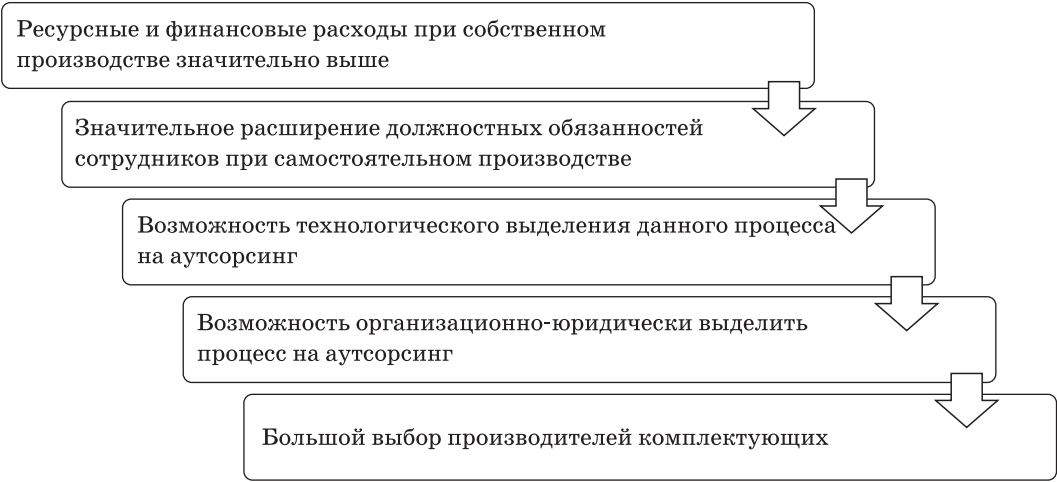


Рис. 9. Алгоритм принятия решения о переводе на аутсорсинг процесса производства комплектующих деталей для очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ»

Fig. 9. Decision-making algorithm for outsourcing the production of components for treatment systems and facilities of OOO NPP ECVST

Таблица 1

Сравнение уровня затрат на производство некоторых комплектующих для очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ»

Table 1. Comparison of the production costs of some components for treatment systems and facilities of OOO NPP ECVST

Затраты на производство комплектующих	Организация собственного производства в ООО «НПП «ЭЦВСТ»	При условии передачи на аутсорсинг
Металлоконструкции	Около 5 млн руб. (стоимость оборудования для производства)	От 100 тыс. руб. до 400 тыс. руб. за 1 ед. (в зависимости от сложности конструкции)
Металлопластиковые трубы	Около 10 млн руб. (стоимость оборудования для производства)	От 20 руб./п.м. до 176 руб./п.м. Общая сумма затрат в год в среднем — до 700 тыс. руб.

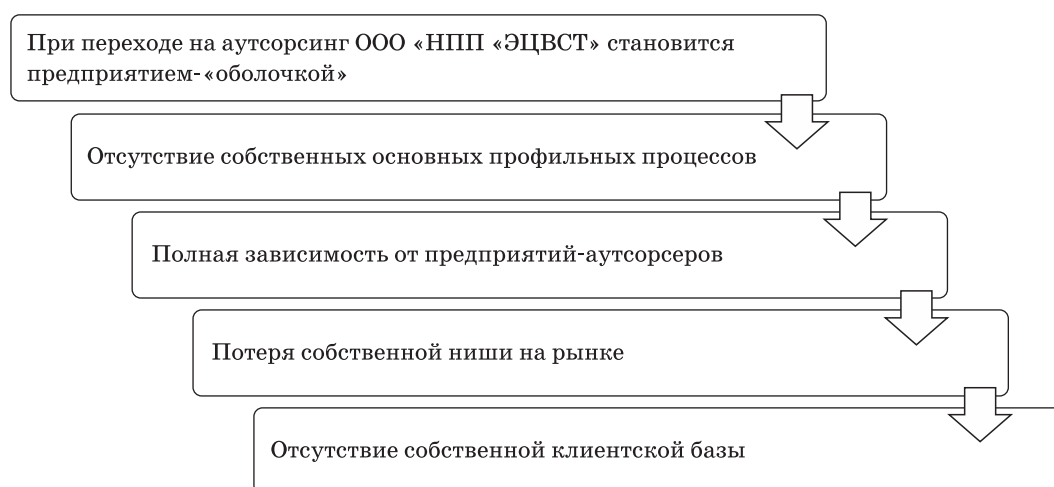


Рис. 10. Алгоритм принятия решения о нецелесообразности перевода на аутсорсинг процесса монтажа, установки, экспертизы, эксплуатационного обслуживания очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ»

Fig. 10. Decision-making algorithm for assessing the impracticability of a transition to outsourcing the assembly, installation, inspection, and operational maintenance of treatment systems and facilities of LLC NPP ECVST

водстве требуют приобретения либо аренды производственных площадей, обслуживания и амортизации оборудования, материальных затрат на подготовку и переподготовку персонала, зарплату и др.

Таким образом, принято решение о целесообразности передачи процесса производства комплектующих деталей для очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ» на аутсорсинг. Среди партнеров этого предприятия по производству комплектующих деталей для очистных систем и сооружений — ООО «Завод металлоконструкций», ООО «Нефтехиммонтаж», ООО «Гидропресс» (г. Оренбург) и др.

Процесс монтажа, установки, экспертизы, эксплуатационного обслуживания очистных систем и сооружений для ООО «НПП «ЭЦВСТ» служит профильным и основным. Согласно данным размещения в матрице оценки целесообразности перехода на аутсорсинг — процессы монтажа, установки, экспертизы, эксплуатационного обслуживания очистных систем и сооружений являются стратегически важным для ООО «НПП «ЭЦВСТ», обуславливающим его конкурентное положение присутствие на рынке.

На рисунке 10 указаны причины отказа перевода процесса монтажа, установки, экспертизы, эксплуатационного обслуживания очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ» на аутсорсинг.

Итак, относительно процесса монтажа, установки, экспертизы, эксплуатационно-

го обслуживания очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ» становится очевидной необходимость сохранения его как собственного профильного основного процесса. К вспомогательным процессам в исследуемой нами деятельности научно-производственного предприятия относятся управление персоналом, управление маркетингом, транспортировка, юридическое сопровождение.

Процесс транспортировки очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ» передан на аутсорсинг. Основными партнерами по транспортировке являются ООО «Первая экспедиционная компания», ООО «Грузовозофф», ООО «Желдорэкспедиция», ОАО «Байкал-Сервиз», ОАО «РЖД» и др. Основания для передачи данного процесса на аутсорсинг представлены на рисунке 11.

При заключении договоров об осуществлении транспортировки грузов на постоянной основе ООО «НПП «ЭЦВСТ» получило скидки в размере от 15 до 25 % от объема оплаты. В среднем это предприятие несет затраты в размере от 10 до 40 тыс. руб. за 1 ед. в зависимости от габарита груза и удаленности клиента. Организация собственной системы транспортировки для ООО «НПП «ЭЦВСТ» — непосильное капитальное вложение, поскольку только на приобретение необходимых грузовых транспортных средств (грузовых автомобилей большого объема вместимости, железнодорожных вагонов и др.) затраты в среднем составят бо-

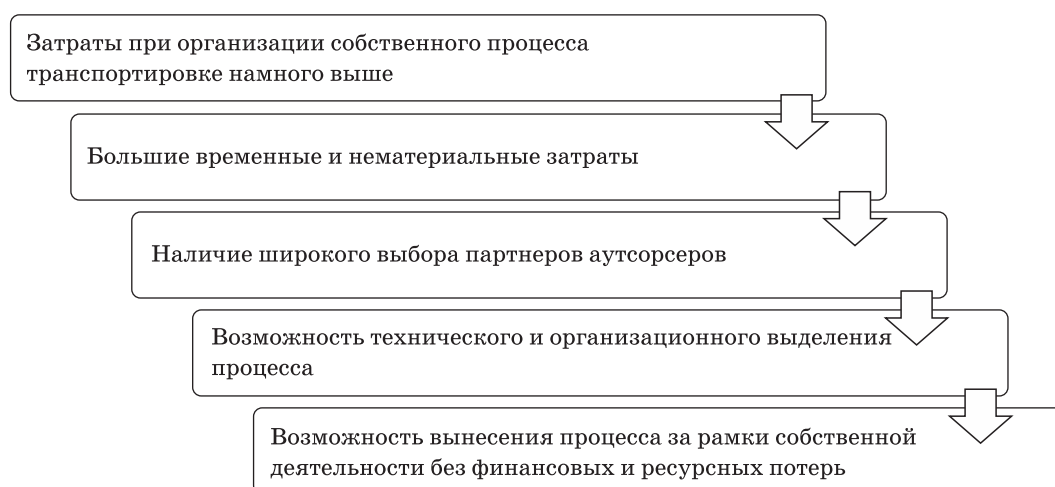


Рис. 11. Алгоритм принятия решения о целесообразности перевода на аутсорсинг процесса транспортировки очистных систем и сооружений ООО «НПП «ЭЦВСТ»

Fig. 11. Decision-making algorithm for assessing the feasibility of outsourcing the transportation of treatment systems and facilities of OOO NPP ECVST

лее 50 млн руб. (из расчета десять грузовых автомобилей и восемь–десять грузовых вагонов различных видов). Тем самым процесс транспортировки в ООО «НПП «ЭЦВСТ» как вспомогательный подпроцесс производства передан на аутсорсинг, что позволило предприятию значительно снизить временные и финансовые затраты, повысить объем прибыли.

Управление персоналом характеризуется как собственный вспомогательный непрофильный процесс в деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ», реализуемый кадровым управлением, руководителями подразделений и генеральным директором. Кадровое управление выполняет следующие функции:

- осуществление прогнозирования, перспективного и текущего планирования потребности в кадрах, их движения, подбора и расстановки;
- проведение систематического анализа состава кадров по профессиональному, образовательному, возрастному и другим признакам;
- организация рациональной системы учета кадров и их движения внутри организации;
- осуществление процедуры подбора и расстановки кадров, формирование и проведение кадровой политики при найме, продвижении, перемещении, вознаграждении и т. д.;
- постоянный анализ структуры и состояния кадров, организация планомерной оценки (аттестации и др.) кадров представительными комиссиями;

- разработка мероприятий по повышению квалификации кадров и их переподготовке;
- формирование кадрового резерва и работа с ним, контроль и координация кадровой работы по всей организации.

В целом объем функций выполняют сотрудники кадрового управления, в состав которого входят отдел кадров и юридический отдел. Общие затраты на ведение кадровой работы предприятия представлены в таблице 2.

Аттестация персонала в ООО «НПП «ЭЦВСТ» проводится два раза в год с учетом опыта, квалификации, занимаемой должности. Кадровое управление разрабатывает график аттестации сотрудников по отделам с учетом результатов систематического анализа состава кадров по профессиональному, образовательному, возрастному, другим признакам и осуществляет контроль за его исполнением.

Для организации аттестации персонала начальник кадрового управления и отдела кадров совместно с начальниками других структурных подразделений разрабатывают и согласовывают содержание аттестационных заданий. Аттестация проводится в два этапа: тестирование и собеседование с решением практических заданий. С целью организации тестирования в ООО «НПП «ЭЦВСТ» приобретена компьютерная информационная программа, в которой можно размещать и изменять тестовые задания с учетом специальности, квалификации

**Объем финансовых затрат на ведение отдельных видов кадровой работы
ООО «НПП «ЭЦВСТ», руб.**

Table 2. Financial costs of certain staff management processes of ООО NPP ECVST, rub.

Вид кадровой работы	Объем затрат	Примечание
Аттестация персонала	До 50 000 в год. 25 000 на 1 аттестацию. Зарплата одного экзаменатора 7 250 руб.	Аттестация проводится два раза в год с учетом опыта, квалификации, занимаемой должности. Представленная сумма включает в себя только зарплату экзаменаторов (двух) и обслуживание персональных компьютеров (ПК)
Повышение квалификации и дополнительное профобразование	До 100 000 в год	Осуществляется раз в год с учетом опыта, квалификации, занимаемой должности
Составление учебно-информационных пособий по программам подготовки специалистов, справочников для сотрудников по организационно-должностным структурам	До 45 000	Осуществляется раз в два года с учетом внедрения новых технологий, программ дополнительного профобразования и повышения квалификации

и занимаемой должности. Стоимость этой программы составляет 25 000 руб. (приобретена в 2010 г.), ежемесячное обслуживание — 10 500 руб. в месяц при условии обслуживания десяти ПК. Следовательно, объем финансовых затрат на организацию аттестации в ООО «НПП «ЭЦВСТ» в 2017 г. составил 151 000 руб., в 2018–2019 гг. — 126 000 руб.

Повышение квалификации и дополнительное профобразование осуществляется раз в год с учетом опыта, квалификации, занимаемой должности и потребностями ООО «НПП «ЭЦВСТ». Исследуемое предприятие является научно-производственным и работает в сфере новейших разработок в экологии. В связи с этим осуществляется постоянное повышение квалификации и организация дополнительного профобразования персонала для систематического совершенствования теоретической и практической подготовки, повышения профессионального уровня персонала в соответствии со специализацией, а также освоения смежных профессий. В ООО «НПП «ЭЦВСТ» повышение квалификации проводится по графику, который составляет кадровое управление.

В 2018 г. проведено повышение квалификации бухгалтеров и экономистов, а также инженеров, проектировщиков, конструкторов, технологов. Срок повышения квалификации по этим направлениям составил 4 недели. В качестве преподавателей выступали руководители финансово-экономического и производственного управлений.

Объем затрат на заработную плату преподавателей равен 81 000 руб., разработку программ и пособий — 24 000 руб., печать пособий в количестве 10 шт. — 25 000 руб.

В 2019 г. осуществлено повышение квалификации специалистов инструментально-ремонтного цеха, специалистов отдела рекламы и внешних коммуникаций и отдела сбыта. Срок повышения квалификации по этим направлениям — четыре недели. В качестве преподавателей выступали руководители управления маркетингом и производственного управления. Объем затрат на заработную плату преподавателей составил 78 000 руб., разработку программ и пособий — 15 000 руб., печать пособий в количестве 8 шт. — 20 000 руб.

В 2019 г. организовано повышение квалификации сотрудников кадрового управления, а также сотрудников отдела снабжения и работы с поставщиками, отдела исследования рынка. Срок повышения квалификации по данным направлениям — четыре недели. Среди преподавателей — руководители управления маркетингом и кадрового управления. Объем затрат на заработную плату преподавателей составил 80 000 руб., разработку программ и пособий — 15 000 руб., печать пособий в количестве 8 шт. — 25 000 руб. В таблице 3 показан общий объем затрат на повышение квалификации персонала ООО «НПП «ЭЦВСТ» в 2018–2019 гг.

Выполнение рассмотренных видов кадровой работы связано с затратами временных, технических и хозяйственных ресурсов.

Общий объем затрат на повышение квалификации персонала ООО «НПП «ЭЦВСТ» в 2017–2019 гг., руб.

Table 3. Total costs of staff development of ООО NPP ECVST in 2017–2019, rub.

Направление	2018	2019
Повышение квалификации бухгалтеров и экономистов, инженеров, проектировщиков, конструкторов, технологов	130 000	–
Повышение квалификации сотрудников кадрового управления, сотрудников отдела снабжения и работы с поставщиками и отдела исследования рынка	–	113 000
Повышение квалификации сотрудников кадрового управления, сотрудников отдела снабжения и работы с поставщиками и отдела исследования рынка	–	120 000

Таблица 4

Сравнение объема затрат ООО «НПП «ЭЦВСТ» при условии передачи на аутсорсинг аттестации, повышения квалификации, составления и печати учебно-информационных пособий

Table 4. Comparison of the costs of ООО NPP ECVST on the premise of outsourcing the processes of certification, professional development, compilation and printing of educational and informational manuals

Вид кадровой работы	Собственный процесс	Аутсорсинг
Аттестация	В 2018–2019 гг. около 200 000 руб.	В среднем 50 000 руб. в год
Повышение квалификации, составление и печать учебно-информационных пособий	В 2019–2020 гг. около 50 000 руб.	При заключении долгосрочного договора с учетом льготных условий около 30 000 в год

К наиболее тяжелым из таких затрат относятся временные, поскольку руководители подразделений, выступая в качестве преподавателей, тратят значительное количество времени на подготовку к занятиям, разработку учебных программ и учебно-информационных пособий. Нельзя не учитывать, что повышение квалификации проводится без отрыва от производства.

Целесообразно в заключение утверждать, что аттестация и повышение квалификации без отрыва от производства и собственными силами ООО «НПП «ЭЦВСТ» снижает трудоспособность персонала и качество выполняемых работ, что может негативно сказаться на объеме получаемой прибыли и имидже предприятия на рынке. Основной объем функций по управлению персоналом осуществляют руководитель кадрового управления, начальник отдела кадров, два специалиста отдела кадров. Численность сотрудников предприятия составляет 160 человек, то есть наблюдается перегрузка сотрудников отдела кадров по объему выполняемой работы, а это негативно сказывается на качестве деятельности кадрового управления.

Результаты сравнения объема затрат при условии передачи на аутсорсинг аттестации, повышения квалификации, составления и печати учебно-информационных пособий даны в таблице 4.

Основания для передачи рассматриваемых видов кадровой работы на аутсорсинг содержатся на рисунке 12. Затраты на осуществление вспомогательного непрофильного процесса юридического сопровождения деятельности составляют 240 000 руб. в год, из которых 204 000 руб. в год — заработная плата ведущего юриста, 36 000 руб. в год — обслуживание ПК и программного обеспечения. Для сравнения: объем затрат при передаче данного процесса на аутсорсинг составят в среднем около 100 000 руб. в год с предоставлением полного пакета услуг по юридическому сопровождению деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ».

Таким образом, руководству ООО «НПП «ЭЦВСТ» необходимо рассмотреть вопрос о переводе на аутсорсинг отдельных видов кадровой работы.

Отдел рекламы и внешних коммуникаций выполняет следующие функции:

- рекламирование производимой предприятием продукции или выполняемых услуг с целью их продвижения на рынки сбыта;
- формирование рекламной стратегии, основанной на перспективных направлениях дальнейшего организационного развития, инновационной и инвестиционной деятельности;
- планирование работ по проведению рекламных кампаний;

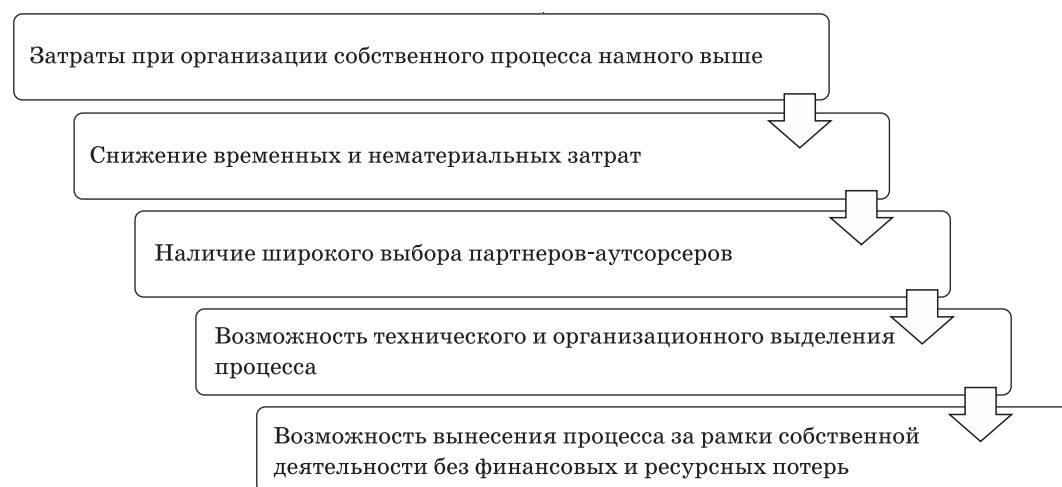


Рис. 12. Алгоритм принятия решения о целесообразности перевода на аутсорсинг отдельных видов кадровой работы ООО «НПП «ЭЦВСТ»

Fig. 12. Decision-making algorithm for assessing the expediency of outsourcing certain staff management processes of ООО NPP ECVST

Таблица 5

Объем затрат на содержание собственного отдела рекламы и внешних коммуникации ООО «НПП «ЭЦВСТ» в 2017–2019 гг., руб.

Table 5. Costs of maintaining an in-house department of advertising and external communications of ООО NPP ECVST in 2017–2019, rub.

Вид затрат	2017	2018	2019
Заработная плата	420 000	420 000	420 000
Обслуживание ПК и программного обеспечения, обслуживание сайта	240 000	360 000	360 000
Производство рекламных материалов и их размещение	300 000	350 000	350 000
Итого	960 000	1 130 000	1 130 000

Таблица 6

Объем затрат при условии передачи на аутсорсинг функций отдела рекламы ООО «НПП «ЭЦВСТ», руб.

Table 6. Costs on the premise of outsourcing advertising functions of ООО NPP ECVST, rub.

Вид работ	Примерная стоимость
Производство рекламных материалов и их размещение	Около 800 000
Дополнительные услуги	Около 80 000

- определение целей рекламной кампании;
- выработка основной идеи рекламной кампании;
- определение типов конкретных носителей рекламы (газеты, журналы, рекламные ролики и др.) и их оптимального сочетания.

Ежегодное содержание собственного отдела рекламы и внешних коммуникаций находит отражение в таблице 5.

При условии передачи на аутсорсинг функций отдела рекламы по условиям долгосрочного договора объем затрат значительно снижается, как видно из таблицы 6.

К функциям отдела исследований рынка ООО «НПП «ЭЦВСТ» относятся исследование товарооборота, анализ динамики цен и уровня потребления, анализ конъюнктуры рынка, анализ эффективности производственно-сбытовой деятельности, исследование конкурентоспособности и конкурентов, анализ потребительской удовлетворенности и др. Ежегодное содержание собственного отдела исследований рынка составляет 480 000 руб. в год, из них 420 000 руб. в год — заработная плата сотрудников, 60 000 руб. в год — обслуживание ПК и программного обеспечения, печать годовых отчетов и др.

При условии передачи на аутсорсинг функций отдела исследований рекламы объем затрат значительно снижается. В среднем стоимость маркетингового исследования конъюнктуры рынка — около 100 000 руб. При условии необходимости проведения исследования конъюнктуры рынка один раз в год сумму затрат ООО «НПП «ЭЦВСТ» можно значительно снизить. С учетом потребности в проведении дополнительных исследований конкурентоспособности и динамики цен общий объем затрат составит около 250 000 руб. в год. Основаниями для передачи на аутсорсинг функций отдела исследований рынка являются снижение материальных и нематериальных затрат, наличие широкого выбора партнеров-аутсорсеров, возможность технического и организационного выделения процесса, возможность вынесения процесса за рамки собственной деятельности без финансовых и ресурсных потерь.

Отдел сбыта в структуре управления маркетингом выполняет следующие функции:

- изучение перспективного и текущего спроса на продукцию предприятия;
- обеспечение положительной динамики продаж;
- оформление договоров на сбыт продукции;
- разработка планов реализации товарных групп, выполнения этапов работ и графиков отгрузки клиентам предприятия в соответствии с заключенными договорами;
- организация рассмотрения претензий клиентов на поставленную продукцию предприятия;
- организация и контроль поставок товара клиентам;
- разработка новых методов и форм учета информации о рынке, клиентах, товарных группах;
- развитие профессиональных качеств сотрудников отдела;
- консультирование и техническая поддержка клиентов и др.

Представленные функции отдела сбыта можно признать частью вспомогательного процесса маркетинга предприятия, и они имеют стратегическое значение в деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ», поскольку обеспечивают уровень конкурентоспособности предприятия на рынке. С этой точки зрения передача данного подпроцесса на аутсорсинг невозможна, поскольку предприятие попадет в полную зависимость от аутсорсеров.

Такая функция отдела сбыта ООО «НПП «ЭЦВСТ», как транспортировка, осуществляется при участии посредников, то есть передана на аутсорсинг.

Отдел снабжения и работы с поставщиками ООО «НПП «ЭЦВСТ» выполняет следующие функции:

- обеспечение производственных подразделений предприятия материально-техническими ресурсами;
- определение потребности в материальных ресурсах (сырье, материалах, полуфабрикатах, оборудовании, комплектующих изделиях, топливе, энергии и др.);
- определение источников покрытия потребности в материальных ресурсах;
- разработка проектов перспективных, текущих планов и балансов материально-технического обеспечения производственной программы, ремонтно-эксплуатационных нужд предприятия и его подразделений;
- создание запасов, необходимых для производства;
- контроль качества, количества, комплектности материально-технических ресурсов при приеме их на склады сырья и материалов;
- оперативное регулирование производственных запасов на предприятии;
- организация работы складского хозяйства;
- обеспечение высокого уровня механизации и автоматизации транспортно-складских операций, применения компьютерных систем и нормативных условий организации и охраны труда и др.

Перечисленные функции отдела снабжения и работы с поставщиками служат частью вспомогательного процесса маркетинга предприятия. Тем не менее данные функции имеют стратегическое значение в деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ», поскольку обеспечивают эффективность производственной деятельности, качество и своевременность выполняемых работ, уровень конкурентоспособности предприятия на рынке. С этой точки зрения передача указанного подпроцесса на аутсорсинг невозможна, поскольку предприятие попадет в полную зависимость от аутсорсеров. Более того, велик риск стать «предприятием-оболочкой».

Таким образом, в деятельности ООО «НПП «ЭЦВСТ» выявлены процессы, передача которых на аутсорсинг повысит конкурентоспособность предприятия путем снижения финансовых, временных, хозяйственных, иных видов затрат и увеличения уровня

прибыли. К указанным процессам относятся подпроцесс рекламы и внешних коммуникаций, отдельные виды кадровой работы, юридическое сопровождение, подпроцесс исследований рынка.

В заключение отметим, что сущность аутсорсинга состоит в передаче внутренних функций в организацию поставщика услуг (сторонней фирме, компании), специализирующейся в определенной сфере деятельности, на длительный период по оговоренной цене. На современном этапе развития рынка аутсорсинг выступает в качестве одной из современных моделей предпринимательства, которая обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества. Среди них — использование ресурсов и компетенций (материаль-

ных и нематериальных) других компаний для достижения успеха на рынке, отсутствие длительных периодов и капитальные затраты на запуск и становление бизнес-процесса, возможность оперативной переброски ресурсов (финансов) между перспективными направлениями и «высокая маневренность» действий на рынке при ограниченности ресурсов. Главным критерием прочности взаимного сотрудничества в рамках аутсорсинга становится совершенствование лишь одного бизнес-процесса (или ограниченной группы бизнес-процессов), тогда как развитие взаимовыгодного сотрудничества заключается во взаимной передаче накопленного опыта и усовершенствовании всех сопутствующих направлений развития.

Список источников

1. Друкер П. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения / пер. с англ. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2009. 307 с.
2. Ховард К., Коротков Э. М. Принципы менеджмента: управление в системе цивилизованного предпринимательства. М.: ИНФРА-М, 2019. 141 с.
3. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособие. М.: КноРус, 2006. 256 с.
4. Лапыгин Ю. Н. Основы управленческого консультирования. М.: Академический проект, 2019. 352 с.
5. Зильбербург Л. И., Молочник В. И., Яблочников Е. И. Реинжиниринг и автоматизация технологической подготовки производства в машиностроении. СПб.: Политехника, 2016. 152 с.
6. Рудометкина А. Н. Применение аутсорсинга: последние исследования // Актуальные проблемы управления — 2009: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. М.: Государственный университет управления, 2016. С. 140–142.
7. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / пер. с англ. М.: Вильямс, 2010. 240 с.
8. Казанцева С. М. Проектирование организационных систем на основе аутсорсинга бизнес-процессов. Тюмень: Тюменский государственный институт мировой экономики, управления и права, 2003. 208 с.
9. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2017. 272 с.

References

1. Drucker P.F. The effective executive: The definitive guide to getting the right things done. New York: HarperBusiness; 1993. 292 p. (Russ. ed.: Drucker P. Effektivnoe upravlenie. Ekonomicheskie zadachi i optimal'nye resheniya. Moscow: Fair-Press; 2009. 307 p.).
2. Howard K., Korotkov E.M. Principles of management: Management in the system of civilized entrepreneurship. Moscow: Infra-M; 2019. 141 p. (In Russ.).
3. Mikhailov D.M. Outsourcing. New business organization system. Moscow: KnoRus; 2006. 256 p. (In Russ.).
4. Lapygin Yu.N. Fundamentals of management consulting. Moscow: Academic Project; 2019. 352 p. (In Russ.).
5. Zil'berburg L.I., Molochnik V.I., Yablochnikov E.I. Reengineering and automation of technological preparation of production in mechanical engineering. St. Petersburg: Politehnika; 2016. 152 p. (In Russ.).
6. Rudometkina A.N. The use of outsourcing: Recent research. In: Actual problems of management — 2009. Proc. Int. sci.-pract. conf. Iss.1. Moscow: The State University of Management; 2016:140-142. (In Russ.).
7. Heywood J.B. The outsourcing dilemma: The search for competitiveness. Englewood Cliffs, NJ: Financial Times/Prentice-Hall; 2001. 224 p. (Russ. ed.: Heywood J.B. Outsorsing. V poiskakh konkurentnykh preimushchestv. Moscow: Williams; 2010. 240 p.).

8. Kazantseva S.M. Designing organizational systems based on business process outsourcing. Tyumen: Tyumen State Institute of World Economy, Management and Law; 2003. 208 p. (In Russ.).
9. Kalendzhyan S.O. Outsourcing and delegation of authority in the activities of companies. Moscow: Delo; 2017. 272 p. (In Russ.).

Сведения об авторах

Ирина Александровна Юмашева

кандидат педагогических наук, доцент,
доцент кафедры рекламы и связей
с общественностью

Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики

190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Дарья Сергеевна Семенова

магистрант направления «Технический писатель»

Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого

195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул.,
д. 29

Поступила в редакцию 29.11.2021
Прошла рецензирование 11.01.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Authors

Irina A. Yumasheva

PhD in Pedagogy, Associate Professor, Associate
Professor of the Department of Advertising
and Public Relations

St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics

44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Darya S. Semenova

Master's Student in "Technical Writer"

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic
University

29 Politekhnicheskaya Str., St. Petersburg
195251, Russia

Received 29.11.2021
Revised 11.01.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: авторы декларируют отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest related to the publication
of this article.

УДК 658.87

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-176-184>

Факторы, оказывающие влияние на качество торговых услуг

Ольга Николаевна Гутникова

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Россия, vechirko15@mail.ru

Аннотация

Цель. Исследовать сущность факторов, степень их влияния и с учетом этого определить критерии, необходимые для выделения классификационных признаков, обоснования потребности в четкой градации указанных факторов в рамках общей методологии оценки качества торговых услуг.

Задачи. Проанализировать существующие научные подходы к классификации факторов, воздействующих на качество торговых услуг; разработать авторскую классификацию и предложить меры по снижению негативного влияния в целом на уровень торгового обслуживания.

Методология. В статье нашли отражение принципы фундаментального исследования вопросов теории и практики в области систематизации факторов, воздействующих на качество обслуживания, и степени этого влияния, а также методы теоретического познания, включая методы дедукции и абстрагирования.

Результаты. Исследован ряд научных подходов отечественных ученых-экономистов к классификациям факторов, влияющих на качество торговых услуг и общий уровень торгового обслуживания населения. Разработана авторская классификация факторов, выявлена зависимость уровня качества услуг и конкурентоспособности предприятия. Изучено потребительское восприятие качества торговых услуг под воздействием факторов внешней и внутренней среды. Предложены меры снижения негативного факторного влияния на качество торговых услуг.

Выводы. Предложения, сформулированные в статье, могут быть использованы при определении инструментов и методов анализа качества торговых услуг, в разработке общей методологии оценки уровня торгового обслуживания в рамках действующих нормативно-правовых актов, включая государственные стандарты.

Ключевые слова: торговые услуги, торговое обслуживание, качество торговых услуг, факторы внешней и внутренней среды, уровень влияния

Для цитирования: Гутникова О. Н. Факторы, оказывающие влияние на качество торговых услуг // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 2. С. 176–184. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-176-184>

Factors affecting the quality of commercial services

Ol'ga N. Gutnikova

V. I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia, vechirko15@mail.ru

Abstract

Aim. The presented study aims to investigate the essence of factors and the degree of their influence. Based on this information, the authors aim to determine criteria for identifying classification features and to substantiate the need for a clear ranking of these factors as part of a general methodology for assessing the quality of commercial services.

© Гутникова О. Н., 2022

Tasks. The study analyzes existing scientific approaches to the classification of factors affecting the quality of commercial services, develops an original classification, and proposes measures aimed at reducing the negative impact on the overall level of commercial services.

Methods. This study is based on the principles of fundamental theoretical and practical research in the field of systematization of factors affecting the quality of service and the degree of their influence, as well as theoretical methods of cognition, including deduction and abstraction.

Results. Several scientific approaches of Russian scientists and economists to the classification of factors affecting the quality of commercial services and the overall level of commercial services are investigated. An original classification of factors is developed, and a correlation between the quality of services and the competitiveness of the enterprise is revealed. Consumer perception of the quality of commercial services under the influence of external and internal factors is investigated. Measures aimed at reducing the negative impact of factors on the quality of commercial services are proposed.

Conclusions. The proposals formulated in the study can be used in identifying tools and methods for analyzing the quality of commercial services as well as in developing a general methodology for assessing the level of commercial services within the framework of existing regulatory legal acts, including state standards.

Keywords: commercial services, trade service, quality of commercial services, external and internal factors, level of influence

For citation: Gutnikova O.N. Factors affecting the quality of commercial services. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):176-184 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-176-184>

В современных условиях хозяйствования, ориентированных на цифровизацию экономики, качество предоставления торговых услуг во многом зависит от применяемых технологий и структуры торгового процесса [1; 2]. Спектр реализуемых операций, их количество и структурированность определяют уровень организации торгового обслуживания и, как следствие, восприятие потребителем качества полученных услуг [3, с. 490]. Обеспечение максимально высокой степени организации обслуживания — сложный процесс, подверженный воздействию внешних и внутренних факторов, большинство из которых носят скрытый характер, а их влияние проявляется только в момент предоставления торговой услуги, что усложняет возможность предварительного устранения данного влияния.

Как показывает практика, между качеством торговых услуг и уровнем конкурентоспособности предприятия существует прямая зависимость, что относит торговые услуги к приоритетным элементам организации торговой деятельности, от которых во многом зависит эффективность процесса продажи. В итоге исследование факторов, влияющих на качество торговых услуг, определение их идентификационных признаков и методов снижения негативного влияния можно признать значимыми направлениями организации торговой дея-

тельности и приоритетными элементами работы систем контроля за технологией торговых процессов [4; 5].

Особую актуальность определение факторов влияния на качество услуг приобретает в условиях вводимых ограничений, обусловленных сложной эпидемиологической обстановкой, вызванной пандемией COVID-19. Следствие этого — трансформация торговой сферы и переход на новый уровень торгового обслуживания. Развитие онлайн-торговли и цифровых онлайн-решений, введение новых торговых услуг привели к необходимости разработки определенных критериев и параметров, которым они должны соответствовать, обеспечивая безопасность и доступность торгового обслуживания.

Г. Н. Чернухина и А. М. Чернухин обратили особое внимание на изменение потребительского поведения в этих условиях трансформации, что, с одной стороны, требует перестроения инфраструктуры торгового предприятия, с другой, как следствие — определения ориентиров (параметров), характеризующих уровень качества его работы [6, с. 169]. В результате актуальность разработки классификации факторов, оказывающих влияние на качество торговых услуг, повышается ввиду происходящих преобразований торговой сферы.

В экономической практике все факторы принято условно делить на внешние

и внутренние, а также факторы прямого и косвенного воздействия. Подобного подхода придерживаются многие отечественные и зарубежные ученые экономисты. Н. А. Бурмистрова пишет о том, что к факторам внешней среды относятся факторы, способствующие ориентации предприятия на рынке и определяющие его дальнейшие стратегии. Внутренние факторы автор подразделяет на группы: влияющие на результат обслуживания, процесс и комбинированные факторы [7, с. 43].

Стоит отметить, что подобный подход недостаточно отражает действительность, поскольку внутренние факторы оказывают не меньшее влияние на поведение предприятия на рынке, а также определяют выбор стратегических и тактических решений. По нашему мнению, нецелесообразно разделять внутренние факторы в зависимости от объекта влияния, так как в итоге все они находят отражение в качестве оказанной услуги.

Деление факторов в зависимости от среды влияния представлено в статье Е. Е. Тарасовой и Д. В. Кадацкой. Авторами исследования предложен подход, согласно которому все факторы условно стоит классифицировать на факторы макро- и микросреды. К факторам макросреды отнесены стандартные общепринятые факторы, такие как политические, социальные, экономические, технологические, иные. В качестве факторов микросреды ученые определили только три: конкуренты, поставщики и государство [8, с. 16; 9, с. 64]. Анализируя изложенный подход, нельзя не обратить внимание на некоторое несоответствие. Оно заключается в том, что рассматривать государство как фактор микросреды представляется недостаточно объективным, поскольку любые политические или экономические факторы, отнесенные к макросреде, неотъемлемы от государственного влияния. Сложно уловить связь ряда определенных факторов внешней среды с непосредственным качеством торгового обслуживания. Еще большее количество вопросов вызывает предложенная классификация факторов, влияющих на качество торгового обслуживания, определяющая только четыре группы: экономические, структурные, профессиональные и торгово-технологические. Этот подход также не отражает четкой градации факторов в зависимости от сфер влияния и не дает возможности детальнее их идентифицировать.

Деление факторов на внешние и внутренние обнаружено нами и в работе М. И. Баканова и А. Д. Шеремета. Ими сделано уточнение, согласно которому к факторам внешней среды отнесены именно те, которые не зависят непосредственно от предприятия, и, наоборот, в качестве внутренних факторов выделены те, которые находятся в прямой зависимости от работы конкретного предприятия (основные и неосновные) [10]. Однако спорным остается вопрос о выделении в качестве внешних факторов группы социальных условий, поскольку сложно четко определить, как социальная сфера может повлиять на качество предоставленной услуги. Подобный подход в большей степени ориентирован на факторное влияние, направленное на эффективность работы, а не на качество обслуживания.

Односторонний подход к определению факторов, воздействующих на качество торгового обслуживания, предложен О. А. Назаровой. Она утверждает, что качество обслуживания зависит от количества оказанных дополнительных услуг. При этом в качестве факторов определены внутренние составляющие торговой деятельности: ассортимент, персонал, услуги, методы продажи и др. [11, с. 69–70]. В результате практически невозможно идентифицировать тот или иной фактор, определить степень его влияния на качество торгового обслуживания, что сводит к нулю возможность провести качественный анализ факторного влияния и определить меры по снижению негативного воздействия.

Обобщая приведенные мнения, можно констатировать, что данная тематика остается малоисследованной, а также наблюдается сложность при разработке классификации факторов и градации их влияния в зависимости от степени воздействия на качество услуг. Основная сложность сводится к тому, что отдельные факторы могут иметь в одном случае прямое влияние на уровень предоставления услуги, в другом — косвенное, а ряд факторов могут быть рассмотрены с позиции как внешнего, так и внутреннего влияния [12].

Иными словами, непросто определить, в какой момент реализации торговой услуги проявится факторное влияние на ее качество или степень соответствия запросам потребителя. В частности, консультационные услуги могут быть предоставлены недолжным образом, если работник предприятия,

оказывающий их, не имеет достаточного уровня образования, и степень предоставленной информации не удовлетворяет запросам потребителя. Однако во многих случаях объективно оценить, достаточный ли объем предоставленной информации получил потребитель, невозможно, поскольку отсутствуют единые нормы или критерии оценивания полноты информации.

Некомпетентность продавца при оказании консультационных услуг может проявиться со временем, когда получатель услуги будет не способен в полной мере применять полученные данные на практике. Следовательно, невозможно четко разделить эти факторы на прямые и косвенные, а их влияние во многом будет зависеть от потребительских запросов или степени компетентности получателя услуги. В данном случае фактор воздействия может быть воспринят покупателем по-разному, в зависимости от сформированных социальных или экономических условий. При этом влияние на качество консультации будет зависеть и от условий внешней среды.

Сложности, связанные с классификацией факторов, влияющих на качество торговых услуг, и специфичность объекта, на который оказано такое влияние, привели к необходимости определения идентификационных критериев, положенных в основу классификации. По нашему мнению, главными критериями, определяющими вид фактора, должны выступать уровень их взаимосвязи с торговым предприятием, степень влияния непосредственно на объект торговой сделки — товар, услугу или работу, получателями которого выступают покупатели, возможность предварительного устранения факторного влияния (предсказуемость), уровень восприимчивости покупателя (осознания). С учетом этого все факторы целесообразно разделить следующим образом:

- по уровню взаимосвязи с предприятием: внешнего и внутреннего влияния;
- по степени влияния на качество товара (работы, услуг): сильного, опосредованного и незначительного влияния;
- по степени предсказуемости: прогнозируемые, непредсказуемые;
- по уровню восприимчивости покупателем: осознаваемого и бессознательного влияния.

Структура и идентификационные признаки факторов внешнего и внутреннего влия-

ния на качество торговых услуг приведены на рисунке 1.

Все указанные на рисунке 1 факторы оказывают влияние на качество торговых услуг, формируя их взаимосвязь с источником влияния. К тому же четко прослеживается не только взаимосвязь, но и возможное проявление, которое может иметь положительное или отрицательное влияние на работу предприятия в зависимости от степени организации процесса предоставления услуги под влиянием того или иного фактора.

Другим критерием, заложенным в классификацию факторов, воздействующих на качество торговых услуг, полагаем, должна стать их степень влияния на качество как таковое [13, с. 187]. В этом случае к факторам сильного влияния необходимо отнести те, которые при реализации услуги объективно изменяют ее составляющие или свойства товаров под воздействием операций торгового обслуживания. Как правило, речь идет о факторах прямого воздействия, имеющих четко фиксируемое влияние. Эти факторы заслуживают особого внимания, поскольку формируют уровень качества торгового обслуживания и степень конкурентоспособности предприятия.

Например, при оказании услуг по нарезке продукта уровень качества этой услуги будет полностью зависеть от технологичности применяемого оборудования, степени его изношенности, санитарного состояния, производственной мощности и др. Иными словами, если предприятие обладает достаточными финансовыми средствами, которые рационально распределяются на модернизацию производства, и обеспечен жесткий контроль за работой торгового персонала, то нарезка товара, как основная или дополнительная услуга, будет предоставлена на максимальном уровне качества, способном удовлетворить покупательские потребности благодаря снижению количества брака, улучшению нарезки. В итоге предприятие получает определенное конкурентное преимущество. Подобного мнения придерживается И. А. Казяева, определившая четкую взаимосвязь между факторами прямого воздействия, качеством товара и конкурентоспособностью предприятия [14].

Существует и необходимость деления факторов в зависимости от степени предсказуемости. Градация их на прогнозируемые и непредсказуемые дает возможность пред-

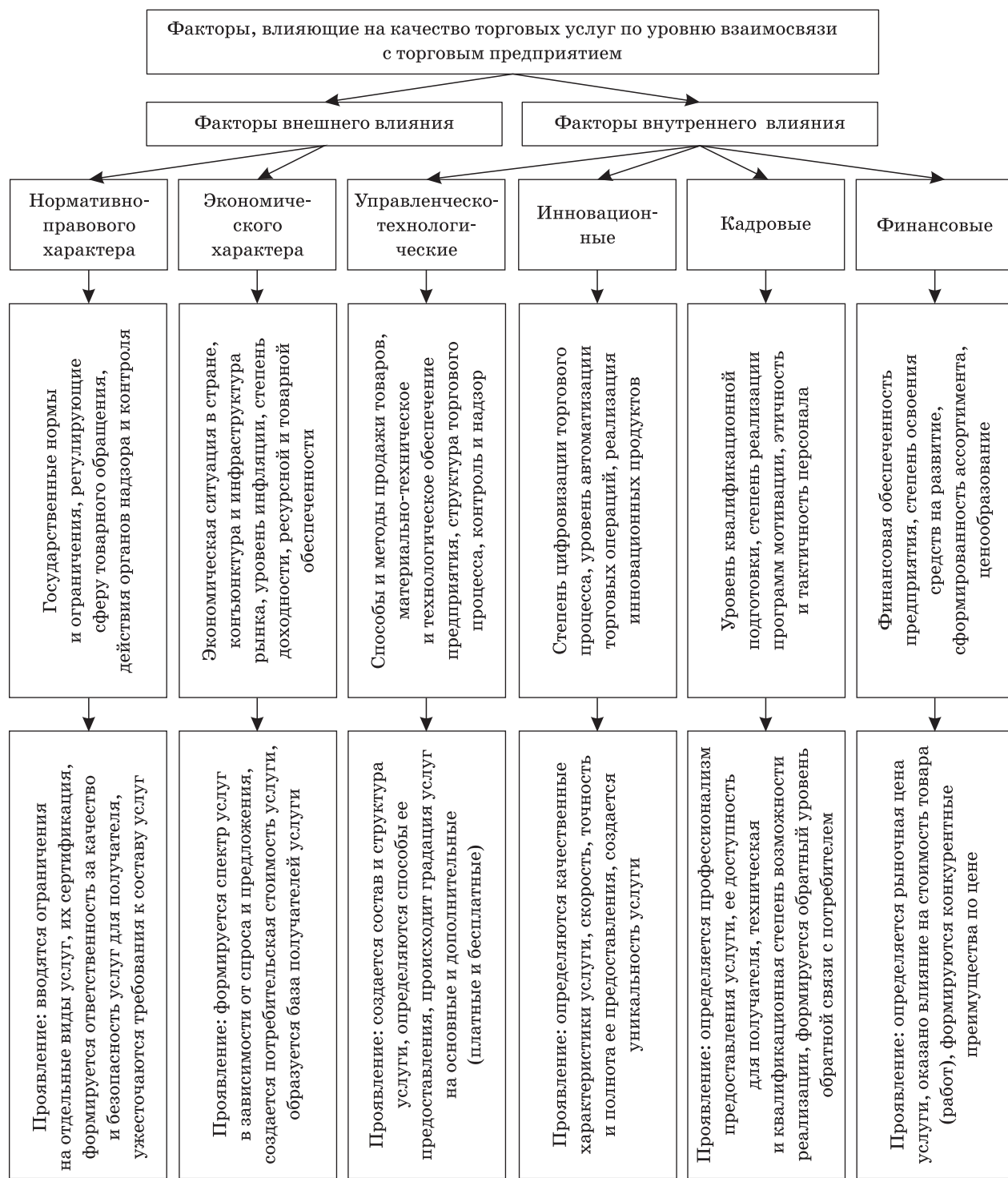


Рис. 1. Классификация факторов по уровню взаимосвязи с торговым предприятием, их идентификационные признаки
Fig. 1. Classification of factors according to the level of relationship with a trading company and their identification features

приятию при выборе стратегических и тактических решений определять мероприятия по снижению негативного воздействия. Это способствует выделению в приоритетную группу факторов, оказывающих непосредственное, осязаемое положительное влияние на качество торговых услуг с целью преоб-

разования их в конкурентные преимущества. Возможность прогнозировать факторное влияние увеличивает уровень и степень точности прогнозов, снижает риск потери финансовой результативности.

Используя подход к делению факторов по уровню восприимчивости покупателем,

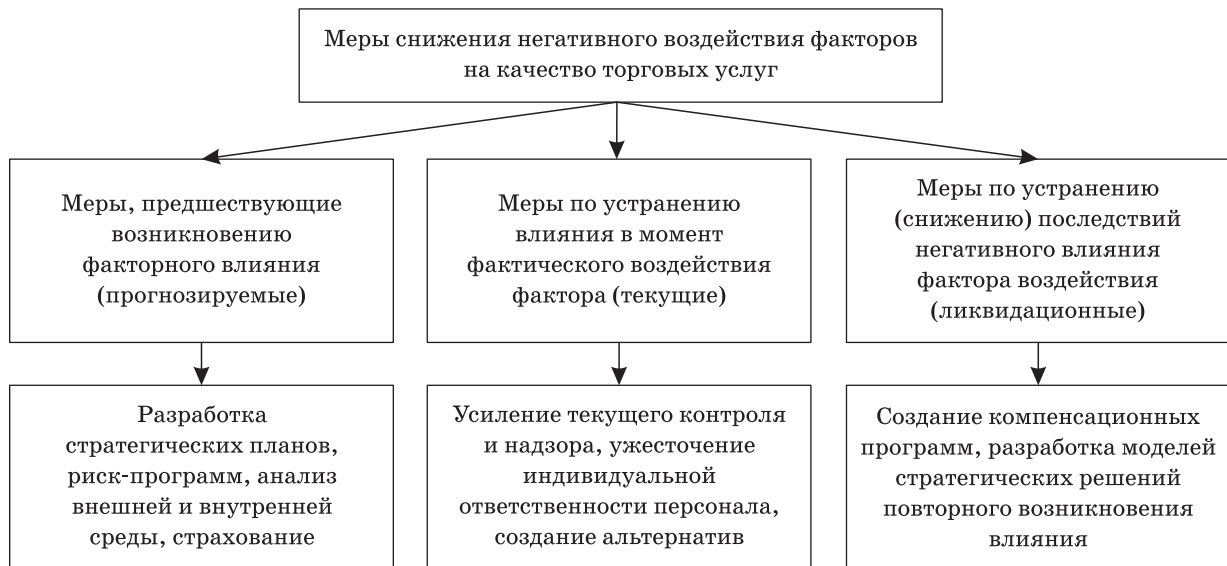


Рис. 2. Меры снижения негативного воздействия факторов на качество торговых услуг
Fig. 2. Measures aimed at reducing the negative impact of factors on the quality of commercial services

можно создать возможность не только определения спектра услуг, но и условия, при которых будет обеспечено неосознаваемое влияние на получателя услуги. Так, при сокращении времени обслуживания покупатель не осознает состав услуги, но при этом формируется общее восприятие качественных характеристик в работе предприятия, что, в свою очередь, обеспечивает лояльное покупательское отношение. Подобный вопрос рассмотрен в статье Л. В. Прушковского, где автор акцентирует внимание не на составе услуги, а на ее характеристиках, отмечая особое влияние таких параметров, как время обслуживания, время ожидания, общая атмосфера магазина на качество торгового обслуживания [15, с. 52].

Обобщая предложенные нами критерии, формирующие классификационные признаки факторов, влияющих на качество торговых услуг, необходимо отметить, что определение факторного влияния в рамках анализа работы предприятия предполагает реализацию мер по снижению негативного воздействия. Нами предложено три направления минимизации негативного воздействия, отраженные на рисунке 2.

Главная задача указанных мер — сформировать условия в работе предприятия, при которых риск возникновения негативного влияния любого фактора на качество торговой услуги будет сведен к минимуму, или обеспечить условия, при которых для получателя некачественной услуги последствия будут максимально компенсированы,

а вероятность повторного возникновения данного воздействия предотвращена.

Учитывая обоснованное влияние факторов на качество услуг, можно заключить, что существует прямая взаимосвязь между качеством и общим уровнем конкурентоспособности [16; 17; 18]. С одной стороны, это объясняется тем, что качество относится к основным конкурентным преимуществам, присущим как товару, так и предприятию; с другой — качество подвергается изменению на всех этапах жизненного цикла товара, а в деятельности торгового предприятия такое изменение проявляется в полной мере.

Итак, факторное влияние на качество торговых услуг, сопровождающих процесс продажи товара, отражается на качестве реализуемой продукции, формируя тем самым степень ее конкурентоспособности. Данный товар может быть отнесен к конкурентным преимуществам (при условии качества, удовлетворяющего потребности) и наоборот. В результате лишь качественный товар, продажа которого сопровождается предоставлением качественных услуг, может обеспечивать уровень конкурентоспособности предприятия.

В заключение отметим, что возможность идентифицировать факторы влияния на качество услуг и степень их воздействия позволяет предприятию реализовывать не только правильные тактические и стратегические решения, но и преобразовывать эти факторы в конкурентные преимущества.

Разработка методологии оценки качества торгового обслуживания и уровня торговых услуг, которые могут использовать в своей практике предприятия любых форм собственности, первоначально должна быть основана на вычленении факторов внешнего и внутреннего влияния, оказывающих с учетом форматов и способов продажи наибольшее влияние на степень потреби-

тельской удовлетворенности, и не вступать в противоречие с требованиями стандартов [19; 20]. Предложения, сформулированные и обоснованные нами в настоящей статье, могут послужить базисом при разработке маркетинговых программ продвижения, стратегий развития методологии общей оценки уровня качества работы предприятий торговли.

Список источников

1. Гутникова О. Н. Основные направления контроля качества торговых услуг // Актуальные проблемы коммерции и предпринимательства: материалы VI региональной науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов, студентов. Симферополь: Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2021. С. 16–18.
2. Гутникова О. Н. Качество торговых услуг как экономическая категория в системе маркетинга // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 2 (44). С. 19–23. DOI: 10.52623/2227-4383-2-44-3
3. Фадеева Н. В. Методология оценки качества услуг // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2012. № 2. Т. 18. С. 484–492.
4. Амирова М. М., Пайзуллаева З. К. Современный подход, качество и проблемы обслуживания покупателей в розничной торговле // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 10 (96). С. 68–75. DOI: 10.26726/1812-7096-2018-10-68-75
5. Никитин В. А., Филончева В. В. Управление качеством на базе стандартов ИСО 9000:2000: политика, оценка, формирование. СПб.: Питер принт, 2004. 126 с.
6. Чернухина Г. Н., Чернухин А. М. Управление омниканальными технологиями продаж // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 3. С. 169–184. DOI: 10.46486/0234-4505-2021-3-169-184
7. Бурмистрова Н. А. Управление качеством торгового обслуживания в розничной торговле // Теория и практика менеджмента и маркетинга: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. И. Л. Акулича. Мн.: Мэджик Бук, 2006. С. 43–44.
8. Тарасова Е. Е., Кадацкая Д. В. Исследование факторов, влияющих на качество торгового обслуживания в предприятиях розничной торговли потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 1 (45). С. 14–24.
9. Тарасова Е. Е., Кадацкая Д. В. Методика комплексной оценки качества торгового обслуживания населения в предприятиях розничной торговли // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2011. № 4 (40). С. 64–79.
10. Басс А. Ю., Разомасова Е. А. Сфера услуг и предпринимательство в экономическом развитии // ЭКО. 2009. № 2. С. 76–93.
11. Назарова О. А. Факторы, определяющие качество обслуживания в розничных торговых сетях // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 23. С. 68–73.
12. Захарова Е. Ю. Оценка факторов, определяющих качество услуг // Современные научные исследования и инновации: электр. науч.-практ. журнал. 2017. № 6. С. 40. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2017/06/83312> (дата обращения: 04.10.2021).
13. Селиверстов А. С., Семидотченко А. Р., Постнов В. В., Уткин Д. Ю. К вопросу о выявлении факторов, влияющих на качество готовой продукции // Молодой ученый. 2020. № 7 (297). С. 186–188.
14. Казяева И. А. Факторы, оказывающие влияние на качество продукции // Современные научные исследования и инновации: электр. науч.-практ. журнал. 2016. № 6. С. 334–339. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2016/06/68914> (дата обращения: 31.07.2021).
15. Прушковский Л. В. Оценка системы качества торгового обслуживания на предприятиях ритейла и ее обоснование // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. 2017. Т. 3. № 2. С. 51–59.
16. Депутатова Е. Ю., Зверева А. О. Качество торгового обслуживания как фактор конкурентоспособности в эпоху глобализации // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 11. С. 3403–3412. DOI: 10.18334/rp.19.11.39581
17. Раджабов Ф. Р. Конкурентоспособность и качество услуг и их место в маркетинговой стратегии предприятия сферы услуг // Транспортное дело России. 2006. № 12-1. С. 42–44.
18. Тимирьянова В. М., Жилина Е. В. Качество и культура обслуживания как фактор конкурентоспособности // Молодой ученый. 2015. № 9 (89). С. 734–738.

19. Гличев А. В. Основы управления качеством продукции. М.: Стандарты и качество, 2001. 424 с.
20. Гутникова О. Н. Проблемы нормативно-правового регулирования оценки качества торговых услуг // Стандарты и качество. 2021. № 3. С. 58–62. DOI: 10.35400/0038-9692-2021-3-58-62

References

1. Gutnikova O.N. Main directions of quality control of trade services. In: Actual problems of commerce and entrepreneurship. Proc. 6th Region. sci.-pract. conf. of young scientists, postgraduates and students. Simferopol: V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 2021:16-18. (In Russ.).
2. Gutnikova O.N. The quality of trade services as an economic category in the marketing system. *Vestnik Rossiiskogo universiteta kooperatsii = Vestnik of the Russian University of Cooperation*. 2021;(2):19-23. (In Russ.). DOI: 10.52623/2227-4383-2-44-3
3. Fadeeva N.V. Methodology for assessing the quality of services. *Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta = Transactions of the Tambov State Technical University*. 2012;18(2):484-492. (In Russ.).
4. Amirova M.M., Payzullaeva Z.K. The modern approach, quality and problems of servicing of customers in retail. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki = Regional Problems of Economic Transformation*. 2018;(10):68-75. (In Russ.). DOI: 10.26726/1812-7096-2018-10-68-75
5. Nikitin V.A., Filoncheva V.V. Quality management based on ISO 9000:2000 standards: Policy, evaluation, formation. St. Petersburg: Piter Print; 2004. 126 p. (In Russ.).
6. Chernukhina G.N., Chernukhin A.M. Managing unique sales technologies. *Problemy teorii i praktiki upravleniya = Theoretical and Practical Aspects of Management*. 2021;(3):169-184. (In Russ.). DOI: 10.46486/0234-4505-2021-3-169-184
7. Burmistrova N.A. Management of the quality of trade services in retail trade. In: Theory and practice of management and marketing. Proc. 7th Int. sci.-pract. conf. Minsk: Magic Book; 2006:43-44. (In Russ.).
8. Tarasova E.E., Kadatskaya D.V. Research of factors influencing the quality of trade services in retail trade enterprises of consumer cooperation. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava = Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*. 2013;(1):14-24. (In Russ.).
9. Tarasova E.E., Kadatskaya D.V. Methodology for a comprehensive assessment of the quality of trade services for the population in retail trade enterprises. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava = Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*. 2011;(4):64-79. (In Russ.).
10. Bass A.Yu., Razomasova E.A. Services and entrepreneurship in economic development. *EKO: vserossiiskii ekonomicheskii zhurnal = ECO Journal*. 2009;(2):76-93. (In Russ.).
11. Nazarova O.A. Factors that determine the quality of service in retail chains. *Ekonomika i upravlenie v XXI veke: tendentsii razvitiya*. 2015;(23):68-73. (In Russ.).
12. Zakharova E.Yu. Assessment of factors that determine the quality of services. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii = Modern Scientific Researches and Innovations*. 2017;(6):40. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2017/06/83312> (accessed on 04.10.2021). (In Russ.).
13. Seliverstov A.S., Semidotchenko A.R., Postnov V.V., Utkin D.Yu. On the issue of identifying factors affecting the quality of finished products. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*. 2020;(7):186-188. (In Russ.).
14. Kazyayeva I.A. The factors influencing quality of production. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii = Modern Scientific Researches and Innovations*. 2016;(6):334-339. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2016/06/68914> (accessed on 31.07.2021). (In Russ.).
15. Prushkovsky L.V. Evaluation of the quality system of trade services in retail businesses and its rationale. *Nauchnyi rezul'tat. Tekhnologii biznesa i servisa = Research Result. Business and Service Technologies*. 2017;3(2):51-59. (In Russ.).
16. Deputatova E.Yu., Zvereva A.O. Trade services quality as a factor of competitiveness in the era of globalization. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*. 2018;19(11):3403-3412. (In Russ.). DOI: 10.18334/rp.19.11.39581
17. Radzhabov F.R. Competitiveness and quality of services and their place in the marketing strategy of a service enterprise. *Transportnoe delo Rossii = Transport Business of Russia*. 2006;(12-1):42-44. (In Russ.).
18. Timir'yanova V.M., Zhilina E.V. Quality and culture of service as a factor of competitiveness. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*. 2015;(9):734-738. (In Russ.).

19. Glichev A.V. Fundamentals of product quality management. Moscow: Standarty i kachestvo; 2001. 424 p. (In Russ.).
20. Gutnikova O.N. The problems of the legal regulation of the assessment of trade service quality. *Standarty i kachestvo = Standards and Quality*. 2021;(3):58-62. (In Russ.). DOI: 10.35400/0038-9692-2021-3-58-62

Сведения об авторе

Ольга Николаевна Гутникова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры маркетинга, торгового
и таможенного дела Института экономики
и управления

Крымский федеральный университет
имени В. И. Вернадского

295007, Симферополь, Академика Вернадского
пр., д. 4

SPIN-код: 3898-5181

Поступила в редакцию 18.01.2022
Прошла рецензирование 17.02.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Author

Ol'ga N. Gutnikova

PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Marketing, Trade
and Customs Institute of Economics
and Management

V. I. Vernadsky Crimean Federal
University

4 Vernadskogo Ave., Simferopol, Republic
of Crimea, 295007

SPIN-code: 3898-5181

Received 18.01.2022
Revised 17.02.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: автор декларирует отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the author declares no conflict of interest related to the publication
of this article.

УДК 336.743

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-185-196>

Актуальные подходы к формированию правовых основ отечественного валютного регулирования

Бэла Владимировна Зембатова^{1, 2}

¹ Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов РФ, Москва, Россия, bella_zembatova@mail.ru

² Российская таможенная академия, Люберцы, Московская обл., Россия

Аннотация

Цель. Обосновать подходы к формированию правовых основ отечественного валютного регулирования, обусловленных актуальными особенностями валютных отношений.

Задачи. Осуществить анализ валютных отношений с целью выявления их отличительных признаков как денежных отношений, формирующихся и развивающихся в трансграничной сфере; на основе результатов проведенного анализа валютных отношений разработать исходные позиции формирования актуальных правовых основ отечественного валютного регулирования: положений, устанавливающих содержание основных понятий, регламентирующих сферу правового регулирования, закрепляющих принципы валютного регулирования как требования к нормам валютного законодательства.

Методология. С помощью общих методов научного познания в различных аспектах обоснованы подходы к формированию правовых основ валютного регулирования для целей установления актуального правового регулятора валютных операций.

Результаты. Анализ положений раздела VI Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) и Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», связанных с вопросами валютного регулирования позволил обосновать необходимость формирования понятийного аппарата валютного законодательства, востребованного правовой реальностью; существенные признаки актуальных валютных отношений; подходы к формированию главных системообразующих принципов валютного регулирования как требований к системе норм валютного регулирования; принципы валютного регулирования: признание и применение иностранного валютного законодательства как применимого права, оговорка о границах применения иностранного валютного права, автономия воли, доминирование экономических методов регулирования, исключение необоснованного невмешательства государства в регулирование трансграничных валютных операций.

Выводы. Актуальным предметом валютного регулирования являются денежные отношения, осложненные иностранным элементом, как совокупность публичных и частных отношений по поводу владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, национальной валютой и национальными внутренними ценными бумагами, использования национальной и иностранной валюты как средства платежа, средства обращения, средства накопления.

Ключевые слова: трансграничность валютных отношений, иностранный элемент в валютных отношениях, применимое валютное право, актуальные принципы отечественного валютного регулирования, валютные операции

Для цитирования: Зембатова Б. В. Актуальные подходы к формированию правовых основ отечественного валютного регулирования // Экономика и управление. 2022. Т. 28. № 2. С. 185–196. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-185-196>

© Зембатова Б. В., 2022

Current approaches to the formation of the legal foundations of domestic exchange control

Bela V. Zembatova^{1, 2}

¹ *Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Moscow, Russia, bella_zembatova@mail.ru*

² *Russian Customs Academy, Lyubertsy, Moscow region, Russia*

Abstract

Aim. The presented study aims to substantiate approaches to the formation of the legal foundations of domestic exchange control based on the relevant features of currency relations.

Tasks. The authors analyze currency relations to identify their distinctive features as monetary relations that are being formed and developing in the transboundary sphere. Based on the results of the analysis of currency relations, the authors develop initial positions for the formation of relevant legal foundations of domestic exchange control: provisions establishing the content of the basic concepts regulating the sphere of legal regulation and establishing the principles of exchange control as requirements to the norms of currency legislation.

Methods. This study uses general scientific methods of cognition in various aspects to describe approaches to the formation of the legal foundations of exchange control for the purpose of establishing an up-to-date legal regulator of exchange transactions.

Results. Analysis of the relevant provisions of Section VI of the Civil Code of the Russian Federation and Federal Law No. 173-FZ of December 10, 2003 on exchange regulation and exchange control makes it possible to substantiate: the objective necessity of forming a conceptual framework for currency legislation as demanded by legal reality; the essential features of current currency relations; approaches to the formation of the major principles of exchange control as requirements for a system of norms for exchange control; major principles of exchange control: recognition and application of foreign currency legislation as applicable law, a clause on the limits of application of foreign monetary law, autonomy of will, dominance of economic control methods, exclusion of unjustified non-interference of the state in the regulation of transboundary currency transactions.

Conclusions. The actual subject of currency regulation is monetary relations complicated by a foreign element as a set of public and private relations regarding the possession, use, and disposal of currency values, national currency, and national domestic securities, the use of national and foreign currency as a means of payment, means of circulation, means of accumulation.

Keywords: *transboundariness of currency relations, foreign element in currency relations, applicable monetary law, current principles of domestic exchange control, exchange transactions*

For citation: Zembatova B.V. Current approaches to the formation of the legal foundations of domestic exchange control. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):185-196 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-185-196>

Трансграничность как основной признак валютных отношений

Национальные валютные отношения определяются сложным комплексом взаимосвязанных внутренних и внешних условий (экономических, политических, геополитических, иных) и обладают особенностями-признаками, которые должны быть отражены в основах валютного законодательства (понятийном аппарате, сфере действия, принципах). Указанный подход объективно необходим для формирования массива

норм, регулирующих актуальные отечественные валютные отношения.

Одним из основных признаков названных валютных отношений, отличающий их от национальных денежных отношений, не определенный в качестве такового, но разрозненно представленный в положениях Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» [1] (далее — Федеральный закон 173) и других нормативных правовых актах, является «включенность» в них так называемого иностранного эле-

мента. При этом названное понятие является доктринальным: отечественным законодательством не закреплено, но используется им, в частности, в нормах международного частного права раздела VI Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ).

Неустановленность действующим отечественным законодательством содержания понятий «иностранный элемент» и «частноправовые отношения, осложненные иностранным элементом» обусловила пробелы законодательства в части закрепляющей предмет международного частного права, на что указывают материалы постановления Пленума Верховного суда РФ от 9 июля 2019 г. № 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации» [2]¹. Приведенное утверждение имеет непосредственное отношение к валютному регулированию, поскольку международные расчеты по внешнеэкономическим сделкам, осуществляемые резидентами и нерезидентами валютной сферы, являются предметом правового регулирования международного частного права².

Валютные отношения по субъектному составу, содержанию, сфере возникновения и функционирования являются отношениями, осложненными иностранным элементом, поскольку присутствие иностранного элемента, обеспечивающее неизбежную «включенность» иностранного правового порядка в отечественное валютное регулирование, порождает проблему выбора применимого права. Приведенный тезис находит подтверждение в положениях Федерального закона 173, устанавливающих понятийный аппарат, в том числе субъектный состав валютных отношений (ст. 1), сферу действия

и предмет регулирования (ст. 2), принципы (ст. 3) и источники (ст. 4) валютного регулирования, содержание валютных операций и порядок их регулирования (ст. 9, 10, 12–15).

Так, иностранным элементом являются субъекты валютных отношений — иностранные физические лица, определенные в ст. 1 Федерального закона 173 как нерезиденты, правовой статус которых, как представителей другого государства, регламентирован правом страны их гражданства. При этом порядок реализации их право и дееспособности в валютных операциях определяется законодательством РФ и международным правом, что обуславливает неизбежную «встречу» двух правовых порядков (иностранного и российского), имеющих равную юридическую силу и с равными основаниями, претендующих на первенство в урегулировании валютных отношений.

Таким образом, в рассматриваемой ситуации неизбежно возникает проблема выбора применимого права. По аналогичным основаниям возникает проблема выбора применимого права при установлении статуса резидента для физических лиц, не являющихся гражданами РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих в России на основании вида на жительство, юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством РФ, за исключением иностранных юридических лиц, зарегистрированных в соответствии с Федеральным законом «О международных компаниях» и при установлении статуса нерезидента для других юридических лиц, а также при установлении статуса нерезидента для организаций, не являющихся юридическими лицами.

Иностранном элементом, осложняющим валютные отношения и тем самым обуславливающим появление проблемы применимого права, является объект, по поводу которого субъекты валютных отношений вступают в эти отношения, а именно: валюта РФ, ее внутренние ценные бумаги, валютные ценности, установленные в Федеральном законе 173 (п. 2, 4, 5 ч. 1 ст. 1). При этом российская валюта и внутренние ценные бумаги будут объектами, по поводу которых возникают трансграничные валютные отношения только при определенном субъектном составе, то есть при присутствии в нем иностранного элемента (резидента или нерезидента) или при осуществлении транс-

¹ Пленум Верховного суда РФ обратил внимание на ст. 1186 ГК РФ, являющуюся первой статьей раздела VI ГК РФ, нормы которой реализуют не установленные законодательно, доктринальные положения об иностранном элементе. В частности, в п. 2 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 9 июля 2019 г. № 24 указано: «Приведенный в пункте 1 статьи 1186 ГК РФ перечень иностранных элементов (иностраный субъект правоотношения, иностранный объект правоотношения) не является исчерпывающим. В качестве иностранного элемента, в том числе, может также рассматриваться совершение за рубежом действия или наступление события (юридического факта), влекущего возникновение, изменение или прекращение гражданско-правового отношения».

² Связь правового аспекта валютного регулирования с международным частным правом обоснована в настоящей статье далее.

границного перемещения таких объектов за пределами России.

Осложненность российских валютных отношений такой частью иностранного элемента, как объект (иностранной валютой и внешними ценными бумагами), выражается в том, что порядок эмиссии, обращения иностранной валюты и статус ее как законного денежного средства, являющегося денежными знаками, средствами на банковских счетах и в банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств, международных денежных или расчетных единицах, регулируются нормами иностранного и международного права, которые неизбежно «встречаются» с российским законодательством, регулирующим валютные отношения на своей территории, что порождает проблему выбора применимого права при формировании правового регулятора валютных операций.

И, наконец, юридическим фактом как иностранным элементом, осложняющим валютные отношения и вызывающим появление проблемы применимого права, признаны установленные Федеральным законом 173 валютные операции (п. 9 ч. 1 ст. 1). Подтверждением осложненности предмета валютного регулирования иностранным элементом являются положения ст. 2 Федерального закона 173, указывающие на сферу действия закона.

Положения статей 6, 9, 10, 12, 13, 14, 15 главы 2 и главы 3 Федерального закона 173 содержат нормы, регулирующие отношения, включающие в себя определенную составляющую иностранного элемента и отражающие связь с иностранным или международным правопорядком. На присутствие иностранного элемента в валютных отношениях, не определенного в Федеральном законе 173 в качестве такового, указывают положения статей, регулирующих порядок открытия и использования банковских счетов в иностранной валюте. Резидент, открывающий счет в иностранном банке, неизбежно подчиняется банковским требованиям иностранного правопорядка или международным банковским правилам, и получение им указания от Банка России открыть счет в определенном банке не отменяет действия иностранных или международных банковских правил.

Осложненность иностранным элементом национальных валютных отношений является их исходным, но не единственным

признаком. Не менее значима такая особенность валютных отношений, как соединенность в них публичного и частного правовых начал. При этом споры о принадлежности валютных отношений как предмета регулирования только к публичному праву или преимущественно к публичному праву представляются беспредметными по следующим основаниям. Валютные отношения как видовые относительно родовых денежных являются гражданско-правовыми отношениями: нормами ГК РФ деньги (валюта), наличные деньги и безналичные денежные средства, ценные бумаги установлены в качестве объектов гражданских прав (ст. 128) как виды имущества. Валютные ценности также установлены как вид имущества (ст. 141). Особенности денег как вида имущества не исключают возникновения вещных (имущественных) отношений по поводу их приобретения, владения, использования и распоряжения, основанных на признании равенства участников денежных отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты (ст. 2 ГК РФ). Таким образом, валютные отношения изначально, как разновидность денежных отношений, являются предметом частного права.

Вместе с тем у денежных отношений вообще и валютных в частности есть публичная составляющая, связанная с объективной необходимостью государственного регулирования и контроля в финансовой сфере, в том числе в сфере валютного регулирования и валютного контроля. Так, в ст. 9 Федерального закона 173 установлено, что к разрешенным валютным операциям между резидентами в числе прочих относятся операции, связанные с осуществлением уплаты налогов, сборов и других платежей (далее — обязательные платежи) в федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, местный бюджет в иностранной валюте, а также операции, связанные с расчетами и переводами иностранной валюты при исполнении бюджетов бюджетной системы РФ в соответствии с бюджетным законодательством России.

Приведенные положения Федерального закона 173 отражают реализацию в правовых нормах объективной необходимости государственного регулирования и контроля

в валютной сфере: «включенность» в валютные отношения иностранного элемента требует выполнения государством функции защиты национальной денежной системы от негативного воздействия иностранного правопорядка посредством формирования отношений между субъектами права, осуществляющими валютные операции, и органами публичной власти, основывающимися на властеотношениях. Деятельность государственных органов в финансовой сфере, в том числе валютной, отражает ее организационный характер, поскольку денежные средства, по поводу которых возникают отношения между государством и другими субъектами права, — это денежные средства бюджета и внебюджетных фондов, формируемые как производные, то есть они образуются посредством налогообложения доходов первичных владельцев денег (валюты). Нормы законодательства, регулирующие названную деятельность, не регламентируют имущественные отношения по поводу оснований приобретения, владения и использования валюты как разновидности имущества, совершение валютных операций как сделок (большинство валютных операций являются сделками). Таким образом, названная публичная составляющая валютных отношений не определяет ее доминантного значения в правовом валютном регуляторе, поскольку не определяет сторону таких отношений, связанную с сущностью денежных отношений вообще и валютных в частности, подчиненных по своей природе экономическим законам, что исключает превалирование в их регулировании административного начала.

В целях предотвращения неоправданного вторжения норм административного, налогового, таможенного права в сферу частноправового регулирования и нарушения баланса интересов субъектов валютных отношений в трансграничной сфере валютные отношения должны быть дифференцированы для надлежащего установления предмета публично-правового и частноправового регулирования. Так, например, необходимо исходить из того непреложного факта, что валютные операции, по большей части безналичные, являются банковскими операциями, в регулировании которых не могут доминировать нормы публичного права. Это не означает, что государство не должно и не может участвовать в регулировании рассматриваемых операций, но это означает, что его участие не может нарушать права

и законные интересы сторон различных международных коммерческих договоров, участвующих в международных расчетах посредством валютных банковских операций.

Установление должного соответствия между публичным и частным началами правового валютного регулирования должно быть основано на признании невозможности государству устраниваться из валютного регулирования и невозможности доминировать в нем. Именно такая позиция примирит правовые регуляторы в валютной сфере, представляющие публичное и частное начала в валютном регулировании.

Рассмотренные положения Федерального закона 173 позволяют прийти к заключению о том, что актуальным предметом валютного регулирования являются валютные отношения, осложненные иностранным элементом, или трансграничные денежные отношения, представленные как совокупность публичных и частных отношений по поводу владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, национальной валютой и национальными внутренними ценными бумагами, использования национальной и иностранной валюты как средства платежа, средства обращения, средства накопления в трансграничной сфере.

Актуальные принципы национального валютного регулирования

Трансграничность как основной признак международных частноправовых отношений, определил главное требование к правовому регулятору — не допустить коллизии норм разных правопорядков, по-разному регулирующих одни и те же отношения посредством выбора применимого права на основе непреложного равноправия сторон, выбирающих это право¹.

¹ Нормами международного частного права указанное общее требование не закреплено в принципах: раздел VI ГК РФ не содержит положений, устанавливающих принципы международного частного права. Между тем коллизионные нормы отечественного международного частного права сформированы на основе непреложного требования о недопущении столкновения норм разных правопорядков, регулирующих трансграничные частноправовые отношения посредством указания в них на применимое право. Такое общее требование к правовому регулятору служит универсальным правовым основанием для формирования массива норм, регламентирующих разнообразные трансграничные частноправовые отношения, в том числе валютные.

Из приведенного общего положения объективно следуют взаимосвязанные требования (принципы), которым каждая норма валютного регулятора и все нормы в совокупности должны отвечать, а именно: признание иностранного валютного права и его применение в национальном правовом валютном регулировании. При этом признание и применение иностранного права в валютной сфере означает неизбежное его включение в систему национального валютного законодательства, что может быть небезопасным для отечественного валютного регулирования, и поэтому требует защиты от него, если последствия применения норм иностранного права будут негативными для национальной денежной системы в целом и для устойчивости национальной валюты в частности. Приведенное требование как принцип может быть определено как оговорка о границах действия применимого валютного права. Принципы признания, применения иностранного валютного права и оговорки о границах действия применимого валютного права могут и должны стать основой системы принципов отечественного правового валютного регулирования, определять содержание остальных ее составляющих.

Названные принципы в приложении к правовому институту внешнеэкономических сделок, имеют определенные особенности в части исполнения денежных (валютных) обязательств, осуществляемых посредством международных расчетов. Все безналичные валютные операции являются преимущественно международными расчетами по денежным обязательствам в иностранной валюте как договорным, так и внедоговорным, а также по обязательствам перед государством по уплате налогов, пошлин, других платежей, установленных в иностранной валюте. К наиболее представительным по доле в общем объеме относятся международные расчеты по денежным обязательствам в иностранной валюте, осуществляемые в безналичной форме по внешнеэкономическим сделкам и обуславливающие включенность банков в договорные отношения.

Институт договора в валютном регулировании, кроме указанных, представлен и международными договорами перевозки (морской, железнодорожной, авиа-, автомобильной), аренды, подряда, хранения, поручения, комиссии, доверительного управ-

ления, лицензионными договорами о передаче исключительных имущественных прав, сторонами которых являются представители разных правовых порядков.

Институт договора как правовой регулятор — органическая и значительная по объему часть валютного регулирования, основанная на свободе договора и исключаяющая необходимость поиска применимого валютного права.

Стороны внешнеэкономической сделки, свободные, равноправные и независимые, обладают правом выбрать применимое право для заключения, исполнения, изменения и расторжения внешнеэкономической сделки, одним из существенных условий которой являются ее цена или денежные суммы в валюте, которые одна сторона должна передать другой в обмен на поставленные товары, осуществленные работы, оказанные услуги¹.

Итак, автономия воли, означающая возможность выбора сторонами применимого правового порядка к внешнеэкономической сделке, одновременно означает, что для регулирования договорных валютных отношений нет не только объективной необходимости в выборе применимого валютного права, но и возможности, поскольку он противостоит остальным специальным принципам выбора применимого валютного права и не может быть объединен с ними в систему. Между тем принцип автономии воли должен стать органической частью системы принципов валютного регулирования, что доказывается следующим.

Институт договора как правовой регулятор является, как уже было сказано, значительной по объему частью валютного регулирования, и невключение автономии воли в систему принципов валютного регулирования будет противоречить правовым основам договорного института. Кроме того, правовая реальность показывает, что стороны внешнеэкономической сделки, для которых выбор применимого права не обя-

¹ Денежные обязательства по уплате цены международного коммерческого договора — это обязательства по уплате цены товара, работ, услуг по договорам международной купли-продажи; по уплате процентов по кредитным договорам; по выплатам, возникшим из международных договоров аренды, подряда, перевозки, хранения, поручения, комиссии, доверительного управления и др.; по уплате цены исключительного имущественного права, возникшие из авторского, издательского, лицензионного договоров с иностранным элементом.

занность, а право, нередко не пользуются этим правом, и так же, как и остальные субъекты гражданско-правовых отношений, оказываются перед проблемой выбора применимого права. Включение принципа автономии воли в систему принципов валютного регулирования представляется важным и необходимым также по тому основанию, что значительный объем безналичных валютных операций определяет участие в них банков, являющихся коммерческими юридическими лицами и осуществляющих деятельность на договорной основе не только со сторонами внешнеэкономических сделок, но и с физическими лицами, открывающими банковские валютные счета.

Таким образом, на примере международных коммерческих договоров, представляющих обширный правовой договорный институт в валютном регулировании, становится очевидным, что в валютных отношениях, наряду с принципами признания, применения и оговорки о границах действия применимого валютного права, должен действовать и незыблемый принцип договорного права — принцип автономии воли. Принципами валютного регулирования должны стать также принципы доминирования экономического начала и исключения неоправданного вмешательства государства в валютное регулирование, продиктованные выявленным признаком трансграничных валютных отношений, отражающим неизбежное единство публичного и частного начал. Включение названных принципов в систему — объективно необходимое основание для установления к нормам валютного регулирования требований, отражающих существо валютных отношений как частно-правовых и подчиненность им их организационной публичной составляющей — неизбежной, но не главенствующей.

Реализация системы предлагаемых принципов регулирования валютных отношений определяет, как и для любых трансграничных отношений, объективную необходимость формирования правового регулятора — совокупности коллизионного и конвенционного методов при доминировании последнего. Это общее требование системы принципов валютного регулирования диктует включение в массив норм валютного законодательства коллизионных норм, указывающих на применимое право при регулировании валютных операций. В качестве применимого права в сфере валютного

регулирования могут и должны быть преимущественно положения международных соглашений.

Объективная необходимость применения в валютном регулировании международных соглашений и правил определяется их способностью предотвратить столкновение двух и более равнозначных по правовой силе законодательств, регулирующих валютные отношения, осложненные иностранным элементом, обеспечить баланс интересов каждого государства в сфере валютных отношений в трансграничной сфере при сохранении национального правового регулятора. Возможность применения норм иностранного валютного законодательства, в том числе международного, определяется функционированием национальных хозяйств в системе товарно-денежных координат с одной стороны и общей экономической природой, а потому функциональным единством валют, сопровождающих движение товаров в этих хозяйствах, несмотря на их различия, как денежных знаков, — с другой.

Необходимость взаимодействия национальных хозяйств обусловила формирование правового механизма, сглаживающего различия в правилах эмиссии, организации денежного обращения, правилах установления денежных знаков в качестве законного средства платежа и другие правила организации национального денежного обращения. Действующее отечественное валютное законодательство не содержит обоснованных принципов валютного регулирования, а соответственно, коллизионных норм валютного регулирования. Реальное признание и применение международных правил осуществления валютных операций в значительной степени определено не законодательно установленными нормами, а распоряжениями Банка России, нормативными актами Правительства РФ и Министерства финансов РФ в соответствии с их полномочиями [3; 4; 5; 6].

При этом ст. 4 Федерального закона 173 устанавливает в качестве одного из источников валютного регулирования международные договоры РФ, часть из которых должна применяться к отношениям, регулируемым ст. 2. Кроме того, в абзаце втором ч. 2 ст. 4 зафиксирован приоритет норм международного договора при условии коллизии норм национального законодательства и норм международного договора в случае регулирования одних и тех же отношений.

Нормами ст. 4 указанного закона установлены источники валютного регулирования, к которым могли бы быть отнесены следующие: Статьи Соглашения Международного валютного фонда (МВФ), принятые 22 июня 1944 г. [7]; Система национальных счетов (СНС) 2008 (2008 SNA) [8]; Специальный стандарт распространения данных: руководство для подписчиков и пользователей (МВФ, 2007 г.) [9]; Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции 2008 г. [10]; Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. Публикация ICC № 600 = ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. ICC Publication № 600 (в ред. 2007 г.) [11]; Унифицированные правила по Инкассо. Публикация Международной торговой палаты № 522 (в ред. 1995 г.) [12].

Россия присоединилась к части перечисленных международных соглашений специальными нормативными актами, принятыми разными ведомствами [13; 14; 15; 16; 17; 18]. Международные правила, регулирующие международные расчеты по внешнеэкономическим сделкам, отечественным валютным законодательством не восприняты.

Формально признано, что нормативная база регулирования международных расчетов представлена в современном российском законодательстве отечественными и международными правовыми актами. Но расчеты по валютным операциям регламентируют акты Центрального Банка РФ преимущественно посредством установления порядка осуществления контроля за представлением резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций [19; 20]. При этом ни в одном акте Банка России приведенные выше международные банковские правила не упоминаются. Так, глава 14 Инструкции Центрального Банка РФ № 181-И, регламентирующая расчеты по внешнеэкономическим сделкам, в частности учет уполномоченным банком, принявшим на обслуживание контракт (кредитный договор), операций, осуществляемых с использованием аккредитивной формы расчетов по контрактам, поставленным на учет в уполномоченном банке, даже не упоминает об Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов (UCP 600), применяемых ко всем документарным аккредитивам и, согласно представительной правовой практике, имеющих обязательный

характер в силу их объективной необходимости для всех упоминаемых сторон, если иное не оговорено специально или если иное не содержится в положениях национального или местного законодательства.

Результаты анализа положений названных отечественных нормативных правовых актов, применяемых при регулировании валютных отношений, позволяют прийти к заключению о несопрягаемости норм отечественного валютного регулирования с указанными международными валютными правилами, проявляющейся прежде всего в отсутствии терминологического единства и разобщенности положений, устанавливающих основы валютного регулирования. Объективная необходимость установления надлежащего соответствия понятийного аппарата отечественных нормативных актов, регламентирующих валютное регулирование, и указанных международных документов определена тем, что Россия не только присоединилась к МВФ, но и приняла на себя обязательства следовать рекомендациям по составлению системы национальных счетов РФ, платежного баланса РФ и формированию порядка сбора и предоставления информации о внешнеэкономических денежных операциях, в частности о валютных. Статистическая отчетность, как информационная база данных об экспортно-импортных финансовых операциях, должна иметь единообразные основания.

Очевидно, что Руководство по платежному балансу и международной инвестиции (РПБ 6), являющееся терминологически определяющим основанием для платежного баланса РФ, может и должно стать методологическим руководством при формировании понятийного аппарата системы отечественных нормативных правовых актов, регламентирующих валютные операции. При этом главным основанием применения положений указанных международных документов как методологической базы является объективная необходимость для отечественного валютного законодательства преодолеть значимое препятствие для надлежащего отечественного валютного регулирования — отсутствие актуального понятийного аппарата в действующих отечественных нормативных правовых актах, регулирующих валютные операции.

Представительная практика применения методологических принципов в приведенных документах МВФ при формировании

информативной базы, необходимой для установления норм регулирования валютных отношений, показала, что цели и принципы валютного регулирования, понятийный аппарат должны быть определены правовой реальностью, которая наиболее полно и достоверно отражена в учете валютных операций. Полнота и системность учета, обеспеченная разработанностью методологических основ указанных документов МВФ, сформированных, в свою очередь, статистическим материалом, репрезентативным по времени и масштабам охвата территорий стран мира, позволяет принять их за обобщенную международную основу регулирования внешнеэкономических отношений, причем не только информационную, но прежде всего методологическую.

Заключение

Представленные в настоящей статье результаты анализа положений отечественного валютного регулирования и обоснованные подходы к формированию новелл валютного законодательства указывают на объективную необходимость прежде всего из-

менений его основ, то есть формирование понятийного аппарата, предмета и принципов правового валютного регулирования, отвечающих актуальным особенностям отечественных валютных отношений. Значение понятийного аппарата для надлежащего валютного регулирования трудно переоценить: отсутствие системы основных понятий в действующем валютном законодательстве одновременно исключает возможность анализа его положений и является основанием его методологических проблем. Одним из направлений решения данной терминологической проблемы могла бы стать гармонизация системы отечественного валютного законодательства и международного, прежде всего в части методологических основ отчетности по внешнеэкономическим операциям в трансграничной сфере как надлежащей базе данных, отражающей реальный процесс обмена результатами деятельности между представителями разных правопорядков. Отечественное валютное регулирование должно быть направлено на улучшение внешнеэкономического положения страны на основе формирования эффективности его взаимодействия с внешним миром.

Список источников

1. О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/ (дата обращения: 20.06.2021).
2. О применении норм международного частного права судами Российской Федерации: постановление Пленума Верховного суда РФ от 9 июля 2019 г. № 24 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328771/ (дата обращения: 20.06.2021).
3. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России): федер. закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения: 15.05.2021).
4. О Правительстве Российской Федерации: федер. конституционный закон от 6 ноября 2020 г. № 4-ФКЗ // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <https://online3.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=card&rnd=E64168E2897F5784DF6A0026CDDFB4C9&page=splus&ts=3ICqEpSK6mrbogTn3> (дата обращения: 23.06.2021).
5. О министерстве финансов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 329 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48609/ (дата обращения: 19.05.2021).
6. Вопросы Министерства финансов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 7 апреля 2004 г. № 185 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47368/ (дата обращения: 23.05.2021).
7. Статьи Соглашения Международного Валютного Фонда: приняты 22 июля 1944 г. в Бреттон-Вудсе, штат Нью-Хэмпшир (США) (с изм. и доп. по состоянию на 15.12.2010) // Online. zakon.kz. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1011364 (дата обращения: 17.07.2021).
8. Система национальных счетов 2008 / пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Иванова. Нью-Йорк, 2012. 827 с. // Межгосударственный статистический комитет СНГ. URL: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/sna2008russian.pdf> (дата обращения: 17.07.2021).
9. Специальный стандарт распространения данных: руководство для подписчиков и пользователей / пер. с англ. Вашингтон: Международный валютный фонд, 2007. 94 с.

10. Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции / пер. с англ. Вашингтон: Международный валютный фонд, 2012. 463 с. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/borman6r.pdf> (дата обращения: 15.05.2021).
11. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (УСР 600). Публикация Международной торговой палаты № 600 (в ред. 2007 г.) // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/publikaciya_mezhdunarodnoj_torgovoj_palaty_%25E2%2584%2596_600/ (дата обращения: 12.06.2021).
12. Унифицированные правила по Инкассо. Публикация Международной торговой палаты № 522 (в ред. 1995 г.) // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9744/ (дата обращения: 12.06.2021).
13. О вступлении Российской Федерации в Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и Международную ассоциацию развития: постановление Верховного Совета РФ от 22 мая 1992 г. № 2815-1 (в ред. от 03.11.2010) // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <https://online3.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=106397#08888490185503604> (дата обращения: 15.05.2021).
14. Порядок разработки методологии составления национальных счетов и ее утверждения: утв. Приказом Федеральной службы государственной статистики от 30 июня 2014 г. № 457 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <https://online3.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=331914#E0UwEpSNmEyEQNZB> (дата обращения: 15.05.2021).
15. О присоединении Российской Федерации к Специальному стандарту распространения данных МВФ: постановление Правительства РФ от 25 сентября 1997 г. № 1226 // Собрание законодательства РФ. 1997. № 40. Ст. 4594.
16. О порядке разработки и предоставления платежного баланса Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 18 июля 1994 г. № 849 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4227/ (дата обращения: 15.05.2021).
17. О мерах по обеспечению перехода к конвертируемости рубля: указ Президента РФ от 16 мая 1996 г. № 721 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10391/ (дата обращения: 15.05.2021).
18. Об утверждении Положения о порядке проведения в Российской Федерации некоторых видов валютных операций и об учете и представлении отчетности по некоторым видам валютных операций: приказ Центрального Банка России от 24 апреля 1996 г. № 02-94 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10498/5fbb4ad5e80c884d5c35bafc86e4b5d8a083bf28/ (дата обращения: 15.05.2021).
19. О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления: инструкция Банка России от 16 августа 2017 г. № 181-И (в ред. от 05.07.2018) // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282089/ (дата обращения: 19.06.2021).
20. О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (офшорных зонах): указание Банка России от 7 августа 2003 г. № 1317-У (с изм. и доп. от 18.02.2014) // Гарант.ру: информационно-правовой портал. URL: <https://base.garant.ru/12132411/> (дата обращения: 19.06.2021).

References

1. On currency regulation and currency control. Federal law of December 10, 2003 No. 173-FZ. ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/ (accessed on 20.06.2021). (In Russ.).
2. On the application of the norms of private international law by the courts of the Russian Federation. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation of July 9, 2019 No. 24. ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328771/ (accessed on 20.06.2021). (In Russ.).
3. On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia). Federal Law No. 86-FZ of July 10, 2002. ConsultantPlus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (accessed on 15.05.2021). (In Russ.).
4. On the Government of the Russian Federation. Federal constitutional law of November 6, 2020 No. 4-FKZ. ConsultantPlus. URL: <https://online3.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=>

- card&rnd=E64168E2897F5784DF6A0026CDDFB4C9&page=splus&ts=3ICqEpSK6mrboG7n3 (accessed on 23.06.2021). (In Russ.).
5. On the Ministry of Finance of the Russian Federation. Decree of the Government of the Russian Federation of June 30, 2004 No. 329. ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48609/ (accessed on 19.05.2021). (In Russ.).
 6. Issues of the Ministry of Finance of the Russian Federation. Decree of the Government of the Russian Federation of April 7, 2004 No. 185. ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47368/ (accessed on 23.05.2021). (In Russ.).
 7. Articles of the Agreement of the International Monetary Fund. Adopted on July 22, 1944 in Bretton Woods, New Hampshire (USA) (as amended and supplemented as of 15.12.2010). Online.zakon.kz. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1011364 (accessed on 17.07.2021).
 8. System of national accounts 2008. New York: UN; 2009. 722 p. URL: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf> (Russ. ed.: Sistema natsional'nykh schetov 2008. Moscow: Interstate Statistical Committee of the CIS; 2012. 827 p. URL: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/sna2008russian.pdf>).
 9. The special data dissemination standard: Guide for subscribers and users. Washington, DC: International Monetary Fund; 2007. 92 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdds/guide/2007/eng/sddsguide.pdf> (Russ. ed.: Spetsial'nyi standart rasprostraneniya dannykh: rukovodstvo dlya podpischikov i pol'zovatelei. Washington, DC: International Monetary Fund; 2007. 94 p.).
 10. Balance of payments and international investment position manual. Washington, DC: International Monetary Fund; 2009. 371 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf> (Russ. ed.: Rukovodstvo po platezhnomu balansu i mezhdunarodnoi investitsionnoi pozitsii. Washington, DC: International Monetary Fund; 2012. 463 p. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/bopman6r.pdf>).
 11. Uniform customs and practice for documentary credits (UCP 600). International Chamber of Commerce Publication No. 600 (as revised in 2007). ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/publikaciya_mezhdunarodnoj_torgovoj_palaty_%25E2%2584%2596_600/ (accessed on 12.06.2021). (In Russ.).
 12. Unified rules for Collection. International Chamber of Commerce Publication No. 522 (as revised in 1995). ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9744/ (accessed on 12.06.2021). (In Russ.).
 13. On the accession of the Russian Federation to the International Monetary Fund, the International Bank for Reconstruction and Development and the International Development Association. Resolution of the Supreme Council of the Russian Federation of May 22, 1992 No. 2815-1 (as amended on November 3, 2010). ConsultantPlus. URL: <https://online3.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=106397#08888490185503604> (accessed on 15.05.2021). (In Russ.).
 14. The procedure for developing the methodology for compiling national accounts and its approval. Approved by the Order of the Federal State Statistics Service dated June 30, 2014 No. 457. ConsultantPlus. URL: <https://online3.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=331914#E0UwEpSNmEyEQNZB> (accessed on 15.05.2021). (In Russ.).
 15. On the accession of the Russian Federation to the IMF Special Data Dissemination Standard. Decree of the Government of the Russian Federation of September 25, 1997 No. 1226. URL: <https://docs.cntd.ru/document/9049368> (In Russ.).
 16. On the procedure for developing and presenting the balance of payments of the Russian Federation. Decree of the Government of the Russian Federation of July 18, 1994 No. 849. ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4227/ (accessed on 15.05.2021). (In Russ.).
 17. On measures to ensure the transition to the convertibility of the ruble. Decree of the President of the Russian Federation of May 16, 1996 No. 721. ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10391/ (accessed on 15.05.2021). (In Russ.).
 18. On approval of the Regulations on the procedure for conducting certain types of foreign exchange transactions in the Russian Federation and on accounting and reporting on certain types of foreign exchange transactions. Order of the Central Bank of Russia dated April 24, 1996 No. 02-94. ConsultantPlus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10498/5fbb4ad5e80c884d5c35bafc86e4b5d8a083bf28/ (accessed on 15.05.2021). (In Russ.).
 19. On the procedure for residents and non-residents to submit supporting documents and information to authorized banks when carrying out foreign exchange transactions, on uniform forms of accounting and reporting on foreign exchange transactions, the procedure and deadlines for their submission. Bank of Russia Instruction No. 181-I dated August 16, 2017 (as amended by 05.07.2018). ConsultantPlus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282089/ (accessed on 19.06.2021). (In Russ.).

20. On the procedure for the establishment by authorized banks of correspondent relations with non-resident banks registered in states and territories that provide a preferential tax regime and (or) do not provide for the disclosure and provision of information when conducting financial transactions (offshore zones). Instruction of the Bank of Russia dated August 7, 2003 No. 1317-U (as amended on February 18, 2014). Garant.ru. URL: <https://base.garant.ru/12132411/> (accessed on 19.06.2021). (In Russ.).

Сведения об авторе

Бэла Владимировна Зембатова

кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник Центра
международных финансов¹, доцент кафедры
гражданского права²

¹ Научно-исследовательский финансовый
институт Министерства финансов РФ

127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3,
стр. 2

² Российская таможенная академия

140015, Московская область, Люберцы,
Комсомольский пр., д. 4

Поступила в редакцию 22.11.2021
Прошла рецензирование 31.01.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Author

Bela V. Zembatova

PhD in Economics, Associate Professor, Leading
Researcher of the Center for International
Finance¹, Associate Professor of the Department
of Law²

¹ Financial Research Institute of the Ministry
of Finance of the Russian Federation

3 Nastas'inskiy Lane, bldg. 2, Moscow 127006,
Russia

² Russian Customs Academy

4 Komsomol'skiy Ave., Lyubertsy, Moscow region
140015, Russia

Received 22.11.2021
Revised 31.01.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: автор декларирует отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the author declares no conflict of interest related to the publication
of this article.

Проблемы и перспективы трансформации традиционного банкинга в финансово-банковские экосистемы

Наталья Алексеевна Лазарева

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия, nataly.lazarev.1972@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-8009-0338>

Аннотация

Цель. Рассмотреть основные проблемы трансформации банковской системы в экосистему, обозначить перспективы развития новой формы деятельности банковских организаций, установить степень вероятности негативных последствий данной трансформации для бизнеса и потребителей новых продуктов и услуг.

Задачи. Исследовать этапы развития банковской экосистемы, последовательность трансформации традиционного банкинга в финансово-банковскую систему; проанализировать концепции стратегии построения экосистемы ведущих банков в Российской Федерации; изучить исторические корни возникновения понятий «бизнес-экосистема», «банковская экосистема» и процесс развития этапов их функционирования; оценить преимущества и установить перспективы развития банков в формате экосистем.

Методология. Исследование проведено с использованием общенаучных и частнонаучных методов, формально-логического подхода; проанализирована действующая банковская система и определены основные направления трансформации банков в финансово-банковскую экосистему.

Результаты. Финансовые услуги являются традиционным элементом банковского сервиса, но банки стремятся освоить оказание нефинансовых услуг (среди них — доставка товаров, еды, такси, транспортные, общепит, медицина, медиа) и других услуг широкого формата. Отношение к таким преобразованиям разноплановое: консервативно настроенная общественность опасается, что данная модель постепенно начнет доминировать и может привести к монополизации рынка. Прогрессивно настроенные потребители банковских услуг считают, что трансформация традиционного банкинга в новую банковскую экосистему — требование времени, актуальное направление, позволяющее улучшить качество обслуживания клиентов и одновременно повысить инвестиционную привлекательность банков.

Выводы. Разрабатываемая и развиваемая ведущими отечественными банками политика перехода из состояния традиционной классической банковской системы в финансово-банковскую экосистему не регламентирована нормативно-правовыми актами, нет регулятора, контролирующего функционирование банковской системы в новых условиях. Трансформация банковской системы призвана способствовать развитию цифровизации, внедрению инноваций, усилению методов сохранности информации, сокращению расходов физических и юридических лиц при получении финансовых и нефинансовых услуг.

Ключевые слова: экосистема, цифровизация, финансовые услуги, консолидация, трансформация банков, интеграция, онлайн-трейд платформы, конкуренция

Для цитирования: Лазарева Н. А. Проблемы и перспективы трансформации традиционного банкинга в финансово-банковские экосистемы // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 2. С. 197–205. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-197-205>

Problems and prospects of the transformation of traditional banking into financial and banking ecosystems

Natal'ya A. Lazareva

St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia,
nataly.lazarev.1972@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-8009-0338>

Abstract

Aim. The presented study aims to examine major problems in the transformation of the banking system into an ecosystem; to determine the prospects for the development of a new form of activity of banking organizations; to assess the probability of negative consequences following this transformation for businesses and consumers of new products and services.

Tasks. The authors investigate the stages of banking ecosystem development and the sequence of transformation of traditional banking into a financial and banking system; analyze strategic concepts for building an ecosystem of major banks in the Russian Federation; explore the historical roots of the concepts of "business ecosystem", "banking ecosystem" and the development of the stages of their operation; assess the advantages and determine the prospects for the development of banks in the ecosystem format.

Methods. This study uses general and specific scientific methods and a formal-logical approach to analyze the existing banking system and to identify major directions for the transformation of banks into a financial and banking ecosystem.

Results. Financial services are a traditional element of banking services, but banks are striving to provide non-financial services (such as goods and food delivery, taxi, transport, catering, medicine, media) and other services of a wide format. The attitude to such transformations is diverse: the conservative public fears that this model will gradually begin to dominate, eventually leading to market monopolization. Progressive consumers of banking services believe that the transformation of traditional banking into a new banking ecosystem is a call of the times, a direction that makes it possible to improve the quality of customer service, while also increasing the investment attractiveness of banks.

Conclusions. The policy of transitioning from the traditional banking system to a financial and banking ecosystem developed and cultivated by major Russian banks is not regulated by laws and regulations, and there is no regulator to control the operation of the banking system in the new conditions. The banking system transformation is meant to facilitate the development of digitalization, introduction of innovations, strengthening of information security methods, and reduction of expenses of individuals and legal entities when receiving financial and non-financial services.

Keywords: *ecosystem, digitalization, financial services, consolidation, bank transformation, integration, online trading platforms, competition*

For citation: Lazareva N.A. Problems and prospects of the transformation of traditional banking into financial and banking ecosystems // *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):197-205 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-197-205>

Введение

В эпоху цифровизации практически все сферы жизнедеятельности подвергаются постоянным изменениям. В связи с этим доминирующие банки стали проводить глубокие структурные изменения и создавать по примеру бизнес-экосистем собственные экосистемы. Расширение цифрового экономического пространства связано и с тем, что банковские структуры столкнулись с замедлением роста доходности: предоставление кредитов и обслуживание счетов являются

уже недостаточными услугами, нужны новые модели построения взаимоотношений с клиентами.

Для сохранения и роста конкурентоспособности банки должны постоянно эволюционировать, расширять сферы воздействия, от традиционных транзакционных потребностей до нефинансовых (культурных, эмоциональных, образовательных, медицинских, иных). Поэтому трансформация традиционного банкинга в новую банковскую экосистему становится актуальным направлением. Эффективное сочетание финансовых

Таблица 1

Важнейшие секторы, формирующие финансово-банковскую экосистему [2]

Table 1. The most important sectors forming the financial and banking ecosystem [2]

Банк	Оператор мобильных систем	Интернет-компания
Сбербанк	МТС	Яндекс
Альфа-Банк	Мегафон	Mail.ru
Тинькофф Банк	Билайн, Tele2	

и нефинансовых сервисов позволит поднять инвестиционную привлекательность банков и повысить конкурентоспособность.

Методология

Банковские услуги стремительно совершенствуются с развитием цифровых технологий. Из года в год появляются новые сервисы и продукты [1]. Современный банк уже не может оставаться обычным банком и выполнять лишь функции кредитования, выступать как депозитарий. В этом случае он утратит конкурентоспособность и доходность. Большинство ведущих банков Российской Федерации (РФ), в частности Сбербанк, Тинькофф Банк, ВТБ, постоянно ставят перед собой новые задачи. В числе таких задач — встраивание в платформу-экосистему банка нефинансовых услуг. Существуют банки (АО «Газпромбанк», АО «Альфа-Банк»), имеющие определенный потенциал для данного развития, с установленными возможностями стать ядром финансово-банковский экосистемы, как видно из таблицы 1.

Концепция стратегии развития ПАО «Сбербанк» предусматривает построение экосистемы как гармоничного сочетания финансовых и нефинансовых услуг для максимального удовлетворения потребностей пользователей. Это обеспечивается встраиванием в платформу банка сервисов различных партнеров, которые будут оказывать услуги клиентам Сбербанка. Руководитель банка Г. Греф отметил: «Цель, которую мы поставили перед собой, заключается не просто в формировании цифровой экосистемы. Мы разработали новую стратегию. В нее включены потенциально интересные секторы экономики, в которые мы планируем выйти к 2025 году и завоевать значительные доли рынка» [3]. По данным Сбербанка, к этому периоду планируемый оборот экосистемы составит 65 трлн руб. Принцип работы экосистемы Сбербанка заключается в следующем: клиент банка через мобиль-

ное приложение банка, сайт, интернет-банк получает необходимые продукты и услуги, не только банковские, но и государственные (например, можно воспользоваться материнским капиталом при приобретении жилья, получить льготный ипотечный кредит, дополнительно финансируемый государством и т. д.). Сбербанк в этом случае выступает в качестве партнера государства [3].

Банковская экосистема — это своего рода финансовая бизнес-модель, представляющая собой слияние банковской организации, интернет-компаний, мобильных операторов, игровых сервисов, сервисов отдыха, развлечений и возможности предоставления иных продуктов и услуг, включая медицинские. Для формирования и расширения экосистемы необходимо осуществлять сбор больших данных (обезличенных данных о транзакциях клиентов), анализировать и управлять ими. Объем данных, которыми обладает экосистема, гораздо больше, чем генерирует банк, как отдельная самостоятельная структура. По утверждению О. Старовойтова, «экосистема (банковская в том числе) — это сращивание между собой банка, интернет-компаний и телекома (мобильного оператора) в единый холдинг, с целью удовлетворения 100 % потребностей клиентов по системе «одного окна» с критическим влиянием на экономику государства и полным контролем над клиентом. У экосистем невозможно будет отозвать лицензию, ввести внешнее наблюдение или управление, обанкротить» [2, с. 2].

В классическом понимании бизнес-экосистемы являются партнерством нескольких компаний, участвующих в формировании совместного продукта. Важнейшим преимуществом при этом служит то, что развиваемые в консорциумах продукты и услуги опираются на сильные стороны каждого из участников экосистемы [4]. Формирование экосистем в настоящее время является актуальным направлением интер-

ЛАЗАРЕВА Н. А. Проблемы и перспективы трансформации традиционного банкинга в финансово-банковские экосистемы

нет-торговли и в сфере банковских услуг, развивается цифровизация различных сфер деятельности.

Термин «экосистема» впервые применен Дж. Муром в отношении бизнес-структур в 1993 г. в работе “Predators and Prey: A New Ecology of Competition” [5]. В ней автор сравнивает развитие современного бизнеса с природными экосистемами, концептом, получившим особую популярность в конце 40-х гг. XX столетия. Дж. Мур устанавливает новую метафору конкуренции, которая заимствована им из биологии и социальных систем. Автор акцентирует внимание на том, что компания должна рассматриваться не как единичный элемент, а как часть бизнес-экосистемы, объединяющей различные отрасли.

Совместная работа компаний в бизнес-экосистеме дает конкурентное преимущество перед компаниями-одиночками при создании новых продуктов и удовлетворении потребностей клиентов. Такими бизнес-экосистемами могут стать стратегические альянсы, виртуальные компании, финансовые компании. Фактически конкуренция между финансовыми и бизнес-системами формирует промышленную трансформацию. Каждая бизнес-экосистема развивается поэтапно: рождение, расширение, лидерство, самообновление, и, если самообновления не происходит, то компании угрожает ликвидация, самоуничтожение [5].

На первом этапе, как правило, в краткосрочной перспективе, благодаря реализации спроса потребителей затраты быстро окупаются. На втором этапе, как пишет Дж. Мур, бизнес-экосистемы расширяются, чтобы завоевать новые территории. Отличительной особенностью третьего этапа является борьба за лидерство. Для доминирующих компаний этапы расширения и завоевания лидерства могут носить созидательный или разрушительный характер. На этом этапе компании должны расширять контроль, обозначить направления дальнейшего развития и инвестирования. Четвертый этап функционирования бизнес-экосистемы характеризуется угрозой новым экосистемам и инновациям. Среди таких угроз — изменение условий окружающей среды, нормативно-правовой базы, спроса потребителей, макроэкономических условий (кризисы, пандемии и пр.).

Доминирующие компании должны постоянно бороться с рисками устаревания.

Поэтому банки переходят на новые условия функционирования. Примером служит трансформация в финансово-банковские экосистемы. Наибольших успехов в этом достиг Сбербанк. По результатам ежегодного исследования журнала *Global Finance*, одним из лучших розничных цифровых банков мира признан именно Сбербанк. По словам первого заместителя председателя правления банка А. Ведяхина, Сбербанк стремительно изменяется. Сегодня это не только банк, но и мощная технологическая компания, предлагающая целую вселенную продуктов и сервисов. По сути, «Сбер» — огромная экосистема, и в центре этой экосистемы — клиент. В настоящее время у «Сбера» уже около трех миллионов корпоративных клиентов и более 100 миллионов розничных клиентов. «Восходящие звезды» финтеха привлекают банки, желающие использовать технические таланты и финансовое мастерство, в том числе венчурный фонд *Santander* в размере 100 млн долларов; *SBT Venture Capital*, фонд Сбербанка в размере \$100 млн [6].

Цифровые экосистемы, хотя и появились впервые в западных странах, но широкое применение получили в 2010-е гг. в Китае, за счет быстрого развития онлайн-сервисов *Alibaba* и *Tencent* [4]. Создателем собственной экосистемы по праву считают *Xiaomi* (компания за последние восемь лет приняла участие в инвестировании более 300 стартапов), *Facebook* (в 2013 г. произошло поглощение *Instagram*). В 2017 г. *Bytedance* приобрела за 1 млн долл. китайский социальный сервис *Musically*, переименовала его в *TikTok*, который вскоре стал самым дорогостоящим стартапом в мире.

Несмотря на интенсивный конкурентный натиск высокотехнологичных интернет-платформ в области цифровых финансовых услуг, предложения банков не потеряли популярность и не вытеснены с рынка. Но это привело к созданию дополнительного напряжения в отрасли, разрешение которого видится в переходе от соперничества к интеграции финтех-компаний и банков [7, с. 58]. Экосистемы позволяют привлекать и удерживать пользователей. Повышая качество обслуживания и внедряя новые продукты и услуги, экосистемы могут значительно увеличивать свои доходы.

Технологии дистанционного банковского обслуживания (ДБО) появились в начале

1980-х гг. в США и затем стали активно внедряться во всех странах. Наибольшее развитие ДБО получило в Европе (особенно в Скандинавии, где 100 % банков предоставляют услуги ДБО и 50 % от всех клиентов активно используют данные технологии для выполнения своих операций) и США [8, с. 281].

Одно из новых направлений в развитии экосистем — супераппы (англ. *superapp*). Преимущества такого формата онлайн-платформы заключаются в возможности не упустить пользователя, оставить его в этой экосистеме, состоящей из сервисов компаний-партнеров [4]. Чаще всего речь идет о финансовых сервисах, доставке товаров, бытовых услугах. Впервые термин “superapp” употребил основатель *BlackBerry* М. Лазаридис. Супераппы стали появляться в 90-е гг. прошлого столетия в структуре банков и на первоначальном этапе начали функционировать как финансовые супермаркеты. Супераппы быстро завоевали внимание пользователей финансовых и нефинансовых услуг в области торговли офлайн и онлайн, *b2b*, *o2o*-услуг, транспортных услуг, общепита, медицины, медиа и др.

Собрать эти направления, объединить их сложно в рамках одной системы. Появилась необходимость создать одно приложение для решения многих проблем. Максимально узкие и лаконичные приложения становятся неудобными: пользователю обременительно устанавливать на мобильное устройство 10–20 приложений для каждой услуги. В итоге возникла потребность в создании одного единого приложения.

Например, в релизе супераппа, размещенного на сайте Тинькофф Банка, в разных местах текста подчеркнуты некоторые буквы. Если их сложить, получится фраза «Шах и мат, Сбер, Яндекс и Мейл». Последние две компании сегодня конкурируют с Тинькофф Банком в этой области. Сбербанк также в конце 2019 г. зарегистрировал товарный знак *SuperApp*. В суперприложение «Тинькофф» вошли финансовые продукты, лайфстайл-сервисы, маркетплейс с товарами и услугами партнеров, а также многое другое. Основным элементом компания называет именно собственный маркетплейс: «магазин мини-приложений внутри суперприложения». Развитие бизнеса, который хочет оказаться в экосистеме супераппа «Тинькофф», может проходить по трем сценариям:

1. Легкая интеграция. Переход в приложения компании из супераппа при подключении к маркетплейсу «Тинькофф» через *OpenAPI*. Любой бизнес может сделать и ребрендинг в стиле банка для привлечения аудитории.

2. Средняя интеграция. Представляет собой возможность внедрить бизнес в маркетплейс банка с кастомизацией, при которой клиент может выбрать определенные критерии товара или услуги и сразу их приобрести.

3. Тяжелая интеграция. В полной мере с помощью нативных приложений интегрироваться в экосистему банка «Тинькофф», по аналогии с существующими лайфстайл-сервисами «Тинькофф» (ресторанами, кино, театрами) [9].

На потребительском онлайн-рынке остается все меньше и меньше сегментов, где отсутствуют цифровые лидеры. В перспективе можно ожидать, что консолидированные системы будут переупаковывать множества продуктов в связанные экосистемы [4].

За последние пять лет цифровизация российского рынка переросла в создание экосистем нового формата. Возникает важнейший вопрос о том, кто от этого будет выигрывать, а кто уйдет с рынка, не выдержав конкуренции. Экосистемы, как полагает заместитель председателя правления «Банка 131» А. Кузьмина, — определенного рода мода, от которой рынок только выигрывает. Чем больше компаний в формате экосистем создает новые бизнесы и сервисы, тем больше это влияет на рынок: он растет и появляется конкуренция [10]. В качестве примеров приведем сервисы *Mail.ru*, Яндекс и банки (Сбербанк, Тинькофф Банк). Они конкурируют между собой, создавая каждый свою экосистему.

Несмотря на рост доходов банков в условиях развития экосистемы, Центробанк обращает внимание на то, что возможны и негативные последствия формирования и функционирования экосистем. Высшее звено банковской системы РФ, главная финансовая структура страны, считает, что крупнейшие банки России, создавая экосистемы, ограничивают входение на рынок предприятий малого и среднего бизнеса, сокращают возможность соперничества — здоровой конкуренции между хозяйствующими субъектами. По мнению Председателя Центрального Банка РФ Э. Набиуллиной, «экосистемы — это будущее финансовой системы», но они не должны строиться «по за-

крытому принципу, когда лидеры рынка захватывают в свой периметр все больше небанковских продуктов, собирают все больше данных, а данные становятся главным конкурентным преимуществом финансового бизнеса». Но вместе с тем существует определенный риск того, что «сверхмощные» экосистемы будут тормозить развитие финансовых рынков [11].

Результаты

Компании-гиганты, стремясь к консолидации, формируют максимальное количество сервисов. Однако пользователю не всегда понятны многоступенчатые сервисы. Большинство предпочитает пользоваться привычными сервисами (формами), и пока гиганты строят свои экосистемы, возникает мода на нишевых игроков, направляющих усилия на создание и развитие конкретного качественного продукта. Но в будущем перед небольшими компаниями и даже сетевыми супермаркетами возникает проблема: развивать свой бизнес самостоятельно и бороться за его существование в одиночку, противостоя гигантам, или влиться в одну из экосистем, которых, как прогнозируют российские аналитики, в итоге останется три–четыре.

Известны китайские нишевые компании, возникшие около десяти лет назад, которые стали известными благодаря определенным направлениям в деятельности. Например, корпорации *ByteDance Ltd.* или *Meituan-Dianping* формируют тренды развития электронной коммерции в мире. Они стали лидерами на внутренних и внешних рынках, поскольку работали над одним направлением, в то время как существующие лидеры боролись и продолжают бороться за создание сервисов (экосистем) в разных сферах [9].

Рассмотрев все очевидные на первый взгляд преимущества в развитии финансовых банковских экосистем, мы выявили и ряд проблем в их функционировании:

1. У сервисов, создаваемых в рамках экосистем, качество услуг оставляет желать лучшего: например, они не адаптированы для использования людьми с ограниченными возможностями, требует детальной проработки функция персонального менеджера новых банковских продуктов.

2. Стремление банков к созданию экосистем может привести к большим тратам

на поддержание цифровых возможностей и обеспечение должного качества предоставления услуг (приобретение, разработку и запуск новых программ, расходы на систему безопасности, наём IT-специалистов).

3. Из-за необходимости стремительной интеграции многие экосистемы создают в экстренном режиме, что требует их доработки и совершенствования.

4. Еще одна проблема — отток постоянных пользователей, которым новые сервисы не удобны для применения или для которых являются дорогостоящими (например, правовая проверка при приобретении жилья в ипотеку в Сбербанке стоит примерно 20 тыс. руб., оформление декларации для возврата налогового вычета — 2 тыс. руб.). Для некоторых непонятна и сложна система в целом, либо пользователи считают, что они слишком много времени тратят на поиск необходимой информации, изучение возможностей сайта (постоянные обновления сайтов или мобильного банка тоже вызывают недовольство пользователей ввиду того, что многие функции предлагаются не на привычном месте, и снова возникают траты времени на изучение новых раскладок).

5. Банкам, объединяющим традиционные банковские финансовые услуги с нефинансовыми непрофильными сервисами, будет достаточно сложно изменить привычки людей заказывать еду или такси в специальных приложениях. Как указывает А. Кузьмина [10], исследования Департамента информационных технологий города Москвы показали, что часть пользователей отталкивает отсутствие контроля качества предоставления услуг, нестабильная работа и технические сбои в функциях экосистемы («случайные» списания средств, утечка информации о банковских картах клиентов и др.). Участились случаи несанкционированного списания средств с карт, которые привязаны к сайтам интернет-торговли или к сервисам, оказывающим услуги такси.

6. Отсутствие гарантии безопасности персональных данных, несвоевременная навязчивая реклама, нежелание поставщика услуг принимать рекламации от пользователей сервисов.

В качестве негативных последствий, которые могут принести формирование экосистемы, можно обозначить вероятность появления цифрового тоталитаризма: компании стремятся завладеть пользователями во всех

сферах, получив возможность собирать все данные о клиенте, отслеживать его предпочтения, предлагать услуги, товары, повторяющиеся маршруты. Обработка, распространение и продажа баз данных не является уголовно наказуемым деянием, но это тоже приводит к разного рода претензиям, и они не всегда решаются в пользу пользователя того или иного сайта или банка.

Нельзя не обратить внимание и на проблему отсутствия нормативно-правового регулирования деятельности банковских экосистем. Государством не создана еще система контроля за деятельностью цифровых финансовых банковских экосистем. Данный вопрос требует незамедлительного решения. Так, Г. Б. Клейнер, М. А. Рыбачук, В. А. Карпинская предлагают на государственном уровне создать регулятор, совмещающий функции, аналогичные функциям Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России и Центрального Банка РФ по отношению к деятельности экосистем [12, с. 2].

Выводы

Подводя итоги, отметим, что, несмотря на существенные инвестиции в создание экосистем, на то, что международная компания *Deloitte* включила Россию в десятку лучших стран по уровню цифровизации банков, требуются контрольные или санкционные меры, позволяющие регулировать деятельность банковских экосистем. К таким мерам относятся следующие:

- сформировать систему штрафных санкций за мисселинг;
- установить определенные меры ответственности за навязывание дополнительных опций (скрытых опций, страхования, оформления незаявленных кредитных договоров);
- оперативно реагировать ФАС России на обращения пользователей по поводу ценообразования на услуги: с развитием

цифровизации банки могут себе позволить не только совершенствовать услуги, но и снижать издержки, в том числе цены на банковские услуги, при их взаимодействии с финансовыми институтами;

- усилить контроль за потребительским кредитованием (в последнее время наблюдается рост просроченной задолженности по кредитам);

- обеспечить точность измерения долгой нагрузки населения для оценки системных рисков банковского сектора и негативных последствий для экономики, а также для принятия своевременных мер регулирования. Например, поднятия надбавок к коэффициентам риска по кредитам.

По результатам исследования предлагается и создание государственного контролирующего органа, который будет обеспечивать регулирование деятельности банковских экосистем, особенно в аспекте кредитования физических и юридических лиц, сокращения расходов потребителей финансовых и нефинансовых услуг, недопущения трансформации банков в цифровые финансовые монополии на рынке, а также обеспечивать возможность развития нишевых бизнес-структур, разрабатывать нормативы кредитных рисков во избежание финансовых кризисов.

В любом случае стремление трансформации традиционного банкинга в финансово-банковские экосистемы должно быть направлено на повышение качества обслуживания, расширение перечня предоставляемых услуг и предлагаемых продуктов для удобства пользователей, сокращение затрат их времени и средств при использовании возможностей постоянно обновляющихся сервисов и приложений. Банковские экосистемы и цифровизация экономического пространства, по прогнозам аналитиков, станут основным инструментом функционирования крупнейших лидеров мирового рынка и государственных структур управления.

Список источников

1. Косарев В. Е., Иараджули Г. М. Экосистема как новая модель развития банка // Финансовые рынки и банки. 2020. № 1. С. 58–62.
2. Старовойтов О. Экосистемы. Сложить пазл (пока) не получается? // Finversia. 2020. 21 января. URL: <https://www.finversia.ru/publication/ekosistemy-slozhit-pazl-poka-nepoluchaetsya-69079> (дата обращения: 23.11.2021).
3. Никаноров С. Новый элемент экосистемы Сбербанка // Независимая газета. 2018. 27 марта. URL: https://nvo.ng.ru/economics/2018-03-27/4_7198_sberbank.html (дата обращения: 21.11.2021).

4. Тимко Е. Экосистемы и супераппы: будущее потребительских рынков // Vc.ru. 2020. 19 ноября. URL: <https://vc.ru/services/178855-ekosistemy-i-superappy-budushchee-potrebitelskih-rynkov> (дата обращения: 21.11.2021).
5. Moore J. F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition // Harvard Business Review. 1993. Vol. 71. No. 3. P. 75–86. URL: https://www.researchgate.net/publication/13172133_Predators_and_Prey_A_New_Ecology_of_Competition (дата обращения: 21.11.2021).
6. Wright G. New Digital Battle Lines Drawn // Global Finance. 2015. December 11. URL: <https://www.gfmag.com/magazine/december-2015/new-digital-battle-lines-drawn> (дата обращения: 21.11.2021).
7. Шхалахова С. Ю. Финтех-зависимость как императив конкурентной трансформации традиционного банкинга: особенности стратегической конвергенции финтех-компаний и банков // Финансовые исследования. 2018. № 1 (58). С. 60–70.
8. Никонец О. Е., Попова К. А. Дистанционное банковское обслуживание как элемент экосистемы современного банка // Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. 2020. Т. 2. № 1. С. 280–292.
9. Сенаторов А. Что такое супераппы и кто создает их в России // Rb.ru. 2020. 2 апреля. URL: <https://rb.ru/story/superapps/> (дата обращения: 19.11.2021).
10. Кузьмина А. К чему приведет «мода» на экосистемы: основные последствия для российского рынка // Rb.ru. 2021. 20 февраля. URL: <https://rb.ru/opinion/moda-na-ekosistemy/> (дата обращения: 19.11.2021).
11. Чернышова Е., Казарновский П. Набиуллина заявила о риске «мощных» экосистем на фоне продажи Сбербанка // Rbc.ru. 2020. 13 февраля. URL: (дата обращения: 19.11.2021).
12. Клейнер Г. Б., Рыбачук М. А., Карпинская В. А. Развитие экосистем в финансовом секторе России // Управленец. 2020. Т. 11. № 4. С. 2–15. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-1

References

1. Kosarev V.E., Iaradzhuli G.M. Ecosystem as a new banking model. *Finansovye rynki i banki = Financial Markets and Banks*. 2020;(1):58-62. (In Russ.).
2. Starovoitov O. Ecosystems. Can't put the puzzle together (yet)? *Finversia*. Jan. 21, 2020. URL: <https://www.finversia.ru/publication/ekosistemy-slozhit-pazl-poka-ne-poluchaetsya-69079> (accessed on 23.11.2021). (In Russ.).
3. Nikanorov S. A new element of the Sberbank ecosystem. *Nezavisimaya gazeta*. Mar. 27, 2018. URL: https://nvo.ng.ru/economics/2018-03-27/4_7198_sberbank.html (accessed on 21.11.2021). (In Russ.).
4. Timko E. Ecosystems and superapps: The future of consumer markets. *Vc.ru*. Nov. 19, 2020. URL: <https://vc.ru/services/178855-ekosistemy-i-superappy-budushchee-potrebitelskih-rynkov> (accessed on 21.11.2021). (In Russ.).
5. Moore J.F. Predators and prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*. 1993;71(3):75-86. URL: https://www.researchgate.net/publication/13172133_Predators_and_Prey_A_New_Ecology_of_Competition (accessed on 21.11.2021).
6. Wright G. New digital battle lines drawn. *Global Finance*. Dec. 11, 2015. URL: <https://www.gfmag.com/magazine/december-2015/new-digital-battle-lines-drawn> (accessed on 21.11.2021).
7. Shkhalakhova S.Yu. Fintech-dependence as the imperative of the competitive transformation of the traditional banking: The peculiarities of the strategic convergence of fintech companies and banks. *Finansovye issledovaniya*. 2018;(1):60-70. (In Russ.).
8. Nikonets O.E., Popova K.A. Remote banking as an element of the modern bank ecosystem. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva = Vestnik of Volzhsky University named after V.N. Tatischev*. 2020;2(1):280-292. (In Russ.).
9. Senatorov A. What are superapps and who creates them in Russia. *Rb.ru*. Apr. 02, 2020. URL: <https://rb.ru/story/superapps/> (accessed on 19.11.2021). (In Russ.).
10. Kuz'mina A. What will the "fashion" for ecosystems lead to: The main consequences for the Russian market. *Rb.ru*. Feb. 20, 2021. URL: <https://rb.ru/opinion/moda-na-ekosistemy/> (accessed on 19.11.2021). (In Russ.).
11. Chernyshova E., Kazarnovskii P. Nabiullina announced the risk of "powerful" ecosystems amid the sale of Sberbank. *RBC*. Feb. 13, 2020. URL: <https://www.rbc.ru/finances/13/02/2020/5e4532f99a7947425951b1ab> (accessed on 19.11.2021). (In Russ.).
12. Kleiner G.B., Rybachuk M.A., Karpinskaya V.A. Development of ecosystems in the financial sector of Russia. *Upravlenets = The Manager*. 2020;11(4):2-15. (In Russ.). DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-1

Сведения об авторе

Наталья Алексеевна Лазарева

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международных финансов
и бухгалтерского учета

Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики

190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр.,
д. 44а

Поступила в редакцию 29.11.2021
Прошла рецензирование 11.01.2022
Подписана в печать 28.02.2022

Information about Author

Natal'ya A. Lazareva

PhD in Economics, Associate Professor, Associate
Professor of the Department of International
Finance and Accounting

St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics

44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg 190103,
Russia

Received 29.11.2021
Revised 11.01.2022
Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: автор декларирует отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the author declares no conflict of interest related to the publication
of this article.

К вопросу о возможности экономических реформ в СССР предперестроечного периода в оценке зарубежных аналитиков

Максим Борисович Назаренко

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, nazarenko_nax@mail.ru,
<https://orcid.org/0000-0001-9177-085X>

Аннотация

Цель. Провести обзор и анализ мнений зарубежных советологов о возможности экономических реформ в СССР позднесоциалистического периода.

Задачи. Изучить мнения зарубежных аналитиков о допустимости и целесообразности реформирования советской экономической системы, их предложения о возможной модернизации экономики СССР предперестроечного периода.

Методология. Исследования проводятся в рамках диссертационной работы. Объектом изучения стала зарубежная историография экономической истории СССР предперестроечного периода. Источниками информации послужили данные официальной статистики и труды зарубежных аналитиков. Автором применены общенаучные методы исследования, а также методы историко-экономического анализа.

Результаты. Анализ зарубежных работ показывает, что содержащиеся в них оценки и данные указывали на необходимость реформирования советской экономики. Однако некоторые исследователи допускали возможность осуществления модернизации хозяйственных механизмов советской экономики в рамках существующей модели.

Выводы. Зарубежные экономисты приходят к консенсусу относительно того, что к середине 1980-х гг. экономике СССР требовалась модернизация для преодоления падения экономического роста. При этом продолжалось широкое обсуждение вопросов о возможности реформирования советской системы. Зарубежные аналитики указывали на необходимость преобразований в экономической системе Советского Союза. Однако никто из исследователей не допускал вероятность проведения радикальных реформ ввиду их рискованности как для экономической, так и для политической системы СССР.

Ключевые слова: советология, эффективность, экономические реформы, ретроспектива, плановая экономика

Для цитирования: Назаренко М. Б. К вопросу о возможности экономических реформ в СССР предперестроечного периода в оценке зарубежных аналитиков // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 2. С. 206–211. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-206-211>

Revisiting the possibility of economic reforms in the pre-perestroika USSR according to the assessments of foreign analysts

Maksim B. Nazarenko

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, nazarenko_nax@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0001-9177-085X>

Abstract

Aim. The presented study aims to review and analyze the opinions of foreign Sovietologists on the possibility of economic reforms in the late socialist USSR.

© Назаренко М. Б., 2022

Tasks. The author examines the opinions of foreign analysts on the permissibility and expediency of reforming the Soviet economic system and their proposals on the possible modernization of the pre-perestroika USSR economy.

Methods. The study is conducted as part of a thesis research. The object under study is the foreign historiography of the economic history of the pre-perestroika USSR. Sources of information include official statistics and works of foreign analysts. The author uses general scientific research methods and methods of historical and economic analysis.

Results. Estimates and data contained in the analyzed foreign works indicate the need to reform the Soviet economy. However, some researchers admit the possibility of modernizing the economic mechanisms of the Soviet economy within the framework of the existing model.

Conclusions. Foreign economists come to a consensus that by the mid-1980s the USSR economy needed to be modernized in order to overcome the decline in economic growth. At the same time, the possibility of reforming the Soviet system continued to be broadly discussed. Foreign analysts point out the need for transformations in the economic system of the Soviet Union. However, none of the researchers admit the possibility of radical reforms due to risks for the economic and political system of the USSR.

Keywords: *Sovietology, efficiency, economic reforms, retrospective, planned economy*

For citation: Nazarenko M.B. Revisiting the possibility of economic reforms in the pre-perestroika USSR according to the assessments of foreign analysts. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(2):206-211 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-2-206-211>

Тридцатилетняя годовщина распада Советского Союза актуализировала тему возможности реформирования экономики предперестроечного СССР. Тема возможности реформирования советской социалистической экономической системы интересовала зарубежных аналитиков на протяжении многих лет, и этот исследовательский интерес находит отражение в их работах. В связи с замедлением экономического роста в СССР в первой половине 1980-х гг. среди зарубежных исследователей, как в работах современников, так и в постсоветский период, данная тема стала еще более актуальной.

Среди оценок состояния советской экономики к середине 1980-х гг. можно выделить две наиболее распространенные. Первая из них состоит в том, что советская экономика находится в состоянии кризиса. Согласно второй, в экономике СССР существует ряд проблем, но она всё ещё эффективна и жизнеспособна.

К первой точке зрения склонялся М. Элман (Англия/Нидерланды). Он полагал, что очевидные снижения темпов роста экономики СССР, начиная с 1958 г., указывают на то, что традиционная плановая экономическая модель в долгосрочной перспективе не сможет существовать в постоянно изменяющейся, динамичной международной капиталистической среде [1]. По его мнению, действовавшая советская модель была неспособна на выживание, даже если не произошло бы перестройки, которая сво-

ими непродуманными действиями ускорила крах системы: без системных изменений советская модель экономики осталась бы обреченной на глубокий кризис.

Английский экономист Ф. Хэнсон признавал маловероятной возможность проведения реальных экономических преобразований в Советском Союзе. Он указывал, что существующая политическая и экономическая система централизованного планирования, господствующая в СССР, направлена на предотвращение децентрализации экономики и власти, демонстрирует категорическое неприятие внедрения ограниченных элементов рынка, даже под жестким контролем государства [2]. Вторая, более оптимистичная точка зрения прослеживается в работах М. Харрисона. Он утверждал, что, несмотря на снижение роста производительности труда в СССР после 1970-х гг., рост замедлился, но не упал до нуля. Советолог приходит к аргументированному выводу о том, что экономика СССР не имела стабильной динамики темпов роста, но на протяжении многих лет она и не выказывала каких-либо признаков неустойчивости [3]. К началу 1980-х гг. многие зарубежные советологи писали об обострении кризиса, которое затрагивало все области экономики, в связи с чем ряд из них заявляли о необходимости реформ для предотвращения усугубления ситуации в дальнейшем.

Как в работах современников постперестроечных событий, так и в трудах после-

дующих лет фигурирует несколько точек зрения относительно причин распада Советского Союза: во-первых, это — снижение темпов экономического роста, во-вторых, это — политические причины распада страны. Среди популярных точек зрения о причинах распада СССР существует мнение о невозможности реформирования советской экономической системы, неспособной к преобразованиям без отказа от экономического планирования и общественной собственности на средства производства. По мнению Д. М. Котца, данная позиция представляет собой упрощенный взгляд на экономические тенденции и социальные изменения в любой экономической системе, которые не могут в одночасье стать неработающими. Заложенные в системе мощные институты способствуют ее сохранению в трудные времена, такие, как тяжелый экономический кризис, который далеко не всегда приводит к глобальным преобразованиям, затрагивающим все сферы общества [4].

Д. М. Котц обращал внимание и на то, что нельзя в полной мере возлагать вину за распад СССР исключительно на трудности в советской экономике. Несмотря на все сложности, которые сопутствовали ей в последние десятилетия до развала, это не могло объяснить настолько стремительный крах социалистической системы. Приведенный тезис поддерживал д. Тризман, отмечая, что в 1985 г. ничто ни предполагало образования кризисной ситуации, а текущее состояние советской системы могло бы способствовать ее существованию ещё несколько десятилетий [5].

Западногерманский советолог Г.-Г. Хеманн в своей работе (1986) рассматривал первоначально предложенные преобразования М. С. Горбачёва, его реформы внутри существующей системы. По мнению исследователя, первый вариант реформ — это возможность повышения эффективности экономики СССР без внедрения рыночных механизмов, на которых настаивали многие зарубежные экономисты. Говоря о снижении среднегодового экономического роста в конце 1970-х гг., Г.-Г. Хеманн отмечал, что одной из существенных причин замедления было снижение эффективности планирования в решении основных задач, являвшегося при этом одним из важнейших механизмов советской экономической системы [6].

Анализируя поставленные М. С. Горбачёвым перед советской экономикой задачи

(экономический рост, увеличение производительности и достижение «ускорения социально-экономического развития»), немецкий советолог акцентировал внимание на том, что предполагавшиеся преобразования не подразумевали изменений в системе социалистической плановой экономики Советского Союза. Г.-Г. Хеманн характеризовал такие меры понятием «реформы внутри системы» с возможной частичной реструктуризацией системного характера в дальнейшем. В отличие от ряда исследователей, он полагал, что частичная реализация реформ осуществима и в рамках системы планирования [6].

По его мнению, изменения в управлении плановых органов могли способствовать высвобождению реальных резервов производительности. Однако по состоянию на 1985 г. прошло слишком мало времени с начала реформ, а также не было проведено полноценных исследований экономической политики других социалистических государств, что не давало возможности правильно оценить резервы советской экономики [6]. В контексте реформирования системы «внутри системы» Г.-Г. Хеманн утверждал, что существует возможность улучшить советскую экономику, основываясь на предложенных М. С. Горбачёвым на начальном этапе перестройки преобразованиях; успешное решение приоритетных экономических задач способствовало бы дальнейшему развитию и внедрению структурных политических преобразований.

Тщательный анализ мирового опыта реформ, исследования в экономической политике и возможные сильные лидерские качества М. С. Горбачёва могли бы стать залогом успешного преобразования «внутри системы», а проводимые в рамках консервативной модернизации реформы не предполагали перехода к радикальным преобразованиям. С учетом критики со стороны сторонников рыночных преобразований в СССР, Г.-Г. Хеманн предостерегает как от недооценки возможностей советской системы, так и от переоценки рыночных механизмов. Внедрение рыночных отношений в социалистическую систему без учета несбалансированности экономики СССР, огромные размеры страны, возможные центробежные тенденции могут нести опасность для существования государства как такового [6].

В процессе обсуждения причин распада СССР Д. М. Котц писал, что в трудах его

многих коллег превалирует мнение о неизбежности развала страны как закономерного следствия нежизнеспособности социалистической экономической системы, которая не поддается реформам, а в качестве единственного выхода из кризисной ситуации рассматривается возврат к капиталистической модели. Исследователь напоминал, что аргумент о неработоспособности советской плановой экономики в западной советологии ведет отсчет еще с 1920-х гг., и нет оснований применять его к СССР позднесоциалистического периода. Несмотря на спад экономического роста в 1970–1980-х гг., темпы роста в СССР на протяжении шестидесяти лет, вплоть до второй половины 1980-х гг., оставались положительными [4].

Советолог С. Коэн учитывал тот факт, что в постсоветской исследовательской литературе понятие «реформа» в СССР стало равным рыночным отношениям, то есть возврату к капитализму. С. Коэн справедливо считал, что при заданном параметре вопрос о возможности реформирования советской системы автоматически снимается, поскольку при указанном понимании предполагаемых «реформ» социалистическая система не может существовать [7]. П. Р. Грегори и Р. К. Стюарт, рассматривая предпринимавшиеся до 1985 г. попытки модернизировать хозяйственный механизм СССР, отмечали, что ряд решений способствовал нивелированию некоторых отрицательных эффектов, но проводимые преобразования оставались в русле советской экономической модели. Это привело к необходимости более решительных реформ, отличных от предыдущих [8].

Известный советолог А. Ноув предлагал несколько альтернативных моделей экономического устройства СССР. По мнению английского исследователя, советская система чересчур централизована и, следовательно, не может эффективно функционировать на уровне микроэкономики. Он был согласен с тем, что для принятия «стратегических» решений требуется прямое участие центра (например, создание новых производств), но считал необходимым провести децентрализацию принятия решений, относящихся к компетенции предприятий (объем выпуска продукции, ассортимент и т. д.) — развитие системы «рыночного социализма» [9].

А. Ноув полагал, что внедрение элементов рынка в дальнейшем окажет благоприятное воздействие на предприятия, снизит влия-

ние бюрократии и позволит эффективнее реагировать на потребности современного общества. Вместе с тем он дополнял, что сторонники модели «рыночного социализма» признают необходимость влияния государства на рынок в виде налогов, контроля цен и т. д. Предполагалось возможным оставить у государства и контроль над предприятиями, но только в экономическом плане, а не в административном [9]. По мнению А. Ноува, модель «рыночного социализма» (основанная на модели О. Ланге, предложенной в 1938 г.) сложна в ее реализации на практике, так как предложенное разделение власти между центром и руководством предприятий неизбежно приведет к несовпадению интересов и разногласиям при разграничении ответственности.

Практически все исследователи оценивают опыт перестройки, в ходе проведения которой произошел крах советской системы, как неудачный. Д. М. Котц характеризовал изначальные планы экономических преобразований М. С. Горбачёва как относительно ортодоксальные [4]. Так, первый пятилетний план 1986–1990 гг., стартовавший под руководством нового генерального секретаря, базировался на принципе «ускорения», который призван был замедлить сокращение темпов роста советской экономики без принципиальных изменений в структуре экономической системы. Главный упор первых преобразований руководство страны делало на ужесточение дисциплины, увеличение инвестиций для замены и модернизации устаревшего основного капитала, оставаясь в рамках системы высокоцентрализованного планирования.

В работах отечественных (В. В. Дроздов [10]) и зарубежных авторов находит отражение мнение о том, что Советскому Союзу следовало пойти по китайскому пути экономических преобразований, которые начались в КНР незадолго до начала перестройки и, в отличие от перестройки, привели к положительным результатам. По мнению американского исследователя Р. К. Миллера, реформы М. С. Горбачёва во многом копировали преобразования Китая, а неудача в их реализации проистекала из-за внутривнутриполитических разногласий в руководстве и различий в структурах политических систем двух стран [11].

Как и большинство исследователей, Р. К. Миллер определяет экономическое состояние СССР накануне перестройки

в качестве стабильного, а первые инициативы М. С. Горбачёва считает направленными на реструктуризацию и модернизацию существующей экономической системы. По мнению Р. К. Миллера, советская экономическая система была способна как к частичной модернизации, так и к более плавному переходу на путь капитализма, однако с политической точки зрения это было маловероятным [11].

По данным американского исследователя, после детального изучения китайского опыта советское правительство, взяв курс на перестройку, во многих направлениях ориентировалось на него. Но сложная политическая борьба в правительстве и неспособность М. С. Горбачёва идти на более жесткие методы привели к невозможности полной реализации задуманных преобразований и способствовали экономическому кризису. Ш. Чжуан (КНР), напротив, напоминает о том, что некоторые из проводимых в Китае реформ, например, китайская система семейных подрядов в сельском хозяйстве, ряд направлений по развитию промышленности, подверглись критике со стороны М. С. Горбачёва. Ш. Чжуан обращает внимание и на то, что такие

значимые китайские преобразования, как расширение автономности государственных предприятий, поддержка кооперативов и личных хозяйств, не нашли отражения на VII и IX сессиях Верховного Совета СССР одиннадцатого созыва и июньского Пленума, что, согласно позиции исследователя, ставит под сомнение предположение об ориентации перестройки на китайский опыт [12].

Итак, анализ работ зарубежных экономистов и историков позволяет сделать вывод о том, что ряд исследователей поддерживали тезис о том, что в 1985 г. советская экономика имела ряд трудностей, но оставалась устойчивой и способна была функционировать ещё в течение продолжительного периода. Рассматривая возможность реформирования советской системы в рамках существующей социалистической системы, ряд зарубежных аналитиков указывали на вероятность таких преобразований при продуманности, детальном исследовании экономической политики, комплексности проведения реформ и сильной политической воле руководства страны, с возможными в дальнейшем более значительными структурными изменениями.

Список источников

1. *Ellman M.* Socialist Planning. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. 435 p.
2. *Hanson P.* Success Indicators Revisited: the July 1979 Soviet Decree on Planning and Management // *Soviet studies*. 1983. Vol. 35. № 1. P. 1–13. DOI: 10.1080/09668138308411455
3. *Harrison M.* Coercion, Compliance, and the Collapse of the Soviet Command Economy // *The Economic History Review*. 2002. Vol. 55. No. 3. P. 397–433. DOI: 10.1111/1468-0289.00226
4. *Kotz D., Weir F.* Revolution from Above: The demise of the Soviet system. Abingdon, New York: Routledge, 1997. 320 p.
5. *Тризмэн Д.* История России. От Горбачёва до Путина и Медведева / пер. с англ. М.: Эксмо, 2012. 424 с.
6. *Höhmnn H.-H.* «Radikale Reform»? Zum Kurs sowjetischer Wirtschaftspolitik nach dem XXVII. Parteitagder KPdSU // *Osteuropa*. 1986. Jg. 36. H. 8/9. S. 620–630.
7. *Коэн С.* Можно ли было реформировать Советскую систему? / пер. с англ. М.: АИРО-XX, 2005. Вып. 16. 64 с.
8. *Gregory P. R., Stuart R. C.* Soviet and Post-Soviet Economic Structure and Performance. New York: Harper Collins College Publishers, 1994. 392 p.
9. *Nove A.* The Soviet Economic System. Boston, MA: Allen & Unwin, 1986. 425 p.
10. *Дроздов В. В.* Влияние китайского опыта на экономические реформы в СССР в период перестройки: дискуссия в зарубежной литературе // *Современные информационные технологии и процессы: коллективная монография* / под ред. Т. В. Пирязева. М.: Экон-Информ, 2021. Вып. 2. С. 4–13.
11. *Miller C. R.* The Struggle to Save the Soviet Economy: Mikhail Gorbachev and the collapse of the USSR. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press, 2016. 264 p.
12. *Чжуан Ш.* Рецензия на: C. Miller. The struggle to save the Soviet economy: Mikhail Gorbachev and the collapse of the USSR. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 2016. 264 p. // *Российская история*. 2020. Вып. 5. С. 229–233. DOI: 10.31857/S086956870012217-9

References

1. Ellman M. Socialist planning. Cambridge: Cambridge University Press; 2014. 435 p.
2. Hanson P. Success indicators revisited: The July 1979 Soviet decree on planning and management. *Soviet Studies*. 1983;35(1):1-13. DOI: 10.1080/09668138308411455
3. Harrison M. Coercion, compliance, and the collapse of the Soviet command economy. *The Economic History Review*. 2002;55(3):397-433. DOI: 10.1111/1468-0289.00226
4. Kotz D.M., Weir F. Revolution from above: The demise of the Soviet system. Abingdon, New York: Routledge; 1997. 320 p.
5. Treisman D. The return: Russia’s journey from Gorbachev to Medvedev. New York: The Free Press; 2011. 544 p. (Russ. ed.: Treisman D. Istoriya Rossii. Ot Gorbacheva do Putina i Medvedeva. Moscow: Eksmo; 2012. 424 p.).
6. Höhmann H.-H. “Radikale Reform“? Zum Kurs sowjetischer Wirtschaftspolitik nach dem XXVII. Parteitagder KPdSU. *Osteuropa*. 1986;36(8/9):620-630.
7. Cohen S.F. Was the Soviet system reformable? *Slavic Review*. 2004;63(3):459-488. URL: http://web.pdx.edu/~mev/Russia/Cohen_Was%20Soviet%20System%20Reformable?.pdf (Russ. ed.: Cohen S. Mozhno li bylo reformirovat’ Sovetskuyu sistemu? Moscow: AIRO-XX; 2005. 64 p. (AIRO – nauchnye doklady i diskussii. Temy dlya XXI veka. No. 16).
8. Gregory P.R., Stuart R.C. Soviet and post-Soviet economic structure and performance. New York: Harper Collins College Publishers; 1994. 392 p.
9. Nove A. The Soviet economic system. Boston, MA: Allen & Unwin; 1986. 425 p.
10. Drozdov V.V. Influence of Chinese experience on economic reforms in the USSR during perestroika: Discussion in foreign literature. In: Piryazev T.V., ed. Modern information technologies and processes. No. 2. Moscow: Ekon-Inform; 2021:4-13. (In Russ.).
11. Miller C. The struggle to save the Soviet economy: Mikhail Gorbachev and the collapse of the USSR. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press; 2016. 264 p.
12. Zhuang S. Review: C. Miller. The struggle to save the Soviet economy: Mikhail Gorbachev and the collapse of the USSR. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 2016. 264 p. *Rossiiskaya istoriya = Russian History*. 2020;(5):229-233. (In Russ.).

Сведения об авторе

Максим Борисович Назаренко

аспирант кафедры истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

119991, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 46

Поступила в редакцию 27.01.2022
 Прошла рецензирование 18.02.2022
 Подписана в печать 28.02.2022

Information about Author

Maksim B. Nazarenko

Postgraduate Student of the Department of History of the National Economy and Economic Studies, Faculty of Economics

Lomonosov Moscow State University

1-46 Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russia

Received 27.01.2022
 Revised 18.02.2022
 Accepted 28.02.2022

Конфликт интересов: автор декларирует отсутствие конфликта интересов, связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the author declares no conflict of interest related to the publication of this article.

Основные условия и требования к оформлению рукописей научных статей, представляемых в РНЖ «Экономика и управление»

Журнал издается Санкт-Петербургским университетом технологий управления и экономики (СПбУТУиЭ) под научно-методическим руководством Отделения общественных наук Российской академии наук с 1995 г.

Российский научный журнал «Экономика и управление» входит в перечень изданий, публикации в которых учитываются экспертными советами по экономике, а также управлению, вычислительной технике и информатике Высшей аттестационной комиссии (ВАК) Министерства науки и высшего образования РФ при защите диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук. В 2009 г. РНЖ «Экономика и управление» удостоен высокого звания лауреата всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России» в номинации «Лучшее специализированное информационно-аналитическое издание по инновационной тематике».

Для публикации в журнале «Экономика и управление» принимаются статьи на русском языке, содержащие описание актуальных фундаментальных технологий, результаты научных и научно-методических работ, посвященных проблемам социально-экономического развития, а также отражающие исследования в области экономики, управления, менеджмента и маркетинга. Предлагаемый материал должен быть оригинальным, не публиковаться ранее в других печатных изданиях, тематически соответствовать профилю журнала.

Обязательные требования к содержанию статей, предназначенных для публикации в журнале «Экономика и управление»

Чтобы статья успешно прошла научное рецензирование и была принята для публикации в журнале, она должна иметь следующую структуру.

1. Актуальность проблемы, ее сущность и общественно-научная значимость.
2. Освещение данной проблемы и опыта ее решения в зарубежной и отечественной литературе, анализ законодательства и нормативно-правовой базы (если это в русле авторского замысла).
3. Критический анализ имеющихся в литературе, экономической и управленческой практике подходов к решению проблемы.
4. Научно обоснованные предложения автора по решению проблемы (систематизированное изложение авторской идеи (идей): методов, концептуальных положений, моделей, методик и пр., направленных на разрешение проблемы. Эти взгляды должны быть аргументированы и обоснованы, по возможности подтверждены расчетами, фактами, статистикой и пр. При необходимости в качестве элементов обоснования приводятся формулы, таблицы, графики и др.
5. Краткие выводы, резюмирующие проведенные исследования, отражающие основные их результаты.
6. Научная и практическая значимость материала статьи с изложением рекомендаций (как, где авторские предложения могут быть использованы, что для этого следует сделать) и теоретического развития авторских идей в дальнейшем.

Основные требования к сдаче в издательство рукописей, предназначенных для публикации в журнале «Экономика и управление»

1. Статья должна содержать:
 - 1.1. Аннотацию (расширенную; в аннотации должны отражаться цель, задачи, методология, результаты, выводы).
 - 1.2. Ключевые слова (от 5 до 7 слов), разделенные запятой.
 - 1.3. Сведения об авторе: место работы каждого автора (если таковое имеется) в именительном падеже, его должность и регалии, контактную информацию (почтовый адрес, e-mail).

2. Оформление статьи

- 2.1. Объем статьи должен составлять от 0,4 до 1 а. л. (1 а. л. — 40 000 знаков, считая пробелы).
- 2.2. В верхнем правом углу первой страницы статьи должна содержаться информация об авторе: Ф.И.О. (полностью), должность, название организации и ее структурного подразделения, адрес. Ученая степень, ученое звание, почетное звание (если таковые имеются).
- 2.3. Шрифт — Times New Roman, кегль — 14 пунктов. Поля: 2,5 — левое и по 2 см — остальные, печать текста на одной стороне листа, оборот листа — пустой. Страницы должны быть пронумерованы.
- 2.4. Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминающихся в статье, расположенные в порядке упоминания в квадратных скобках, и не должен включать в себя работы, на которые в тексте отсутствуют ссылки. Все ссылки в статье, должны быть затекстовыми (расположенными в конце статьи), с указанием в основном тексте порядкового номера источника и упоминаемых страниц. В списке литературы для каждого источника необходимо указывать страницы: в случаях ссылки на публикацию в журнале, газете, сборнике (периодическом издании) — интервал страниц, а в случаях ссылки на монографию, учебник, книгу — общее число страниц в этом издании.

3. Иллюстративный материал

- 3.1. Рисунки, диаграммы, таблицы и графики должны быть вставлены в текст статьи на соответствующее им место.
- 3.2. Если иллюстрации отрисованы авторами самостоятельно в формате Word или Excel, то не следует заверстывать их в другие программы!
- 3.3. Остальные иллюстрации также присылать только в исходном формате:
 - отсканированные с разрешением на 300 dpi иллюстрации в формате .tif либо .jpg вставляются в текст статьи на соответствующее место и дополнительно отправляются отдельными файлами, не вставленными в текст;
 - иллюстрации из сети Интернет вставляются в текст статьи и дополнительно присылаются отдельными файлами в том формате, в котором были скачаны.
- 3.4. Размер исходного изображения должен быть не меньше публикуемого.
- 3.5. Рекомендованное количество иллюстраций в одной статье — не более трех.

Статья представляется в электронном виде (по электронной почте или на носителе информации) в формате Microsoft Word.

Для получения полной информации о требованиях к публикации просьба обращаться в издательство.

Адрес электронной почты издательства СПбУТУиЭ: izdat-ime@yandex.ru

тел.: (812) 449-08-33

Basic conditions and requirements for research articles submitted to the Russian scientific journal "Economics and Management"

The journal has been published by the St. Petersburg University of Management and Economics Technologies (UMTE) under the scientific and methodological guidance of the Department of Social Sciences of the Russian Academy of Sciences since 1995.

The Russian scientific journal "Economics and Management" is included in the list of publications in which publications are taken into account by expert councils on economics, as well as management, computer engineering and informatics of the Higher Attestation Commission (HAC) of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation when defending dissertations for the degrees of Candidate and Doctor of Sciences. In 2009 RNZH "Economics and Management" was awarded the high title of laureate of the All-Russian competition of journalists "Economic Revival of Russia" in the nomination "The best specialized information and analytical publication on innovative topics".

Articles in Russian containing descriptions of current fundamental technologies, the results of scientific and methodological works devoted to the problems of socio-economic development, as well as reflecting research in the field of economics, administration, management and marketing are accepted for publication in the journal "Economics and Management". The proposed material must be original, not previously published in other printed publications, thematically correspond to the profile of the journal.

The Basic Requirements to script submissions for publisher of Economics and Management

1. Contents

- Summary should contain the aim, tasks, methods and results of research. Please find the Summary Guidance on Economics and Management web-site
- List of key words should contain 5 to 7 items separated by semicolon
- Information about the author should contain job position, regalia and location using subjective case together with personal details and contact information

2. Layout

- Size should be not less than 0.4 and not more than 1 author's list
- Personal information should be placed in the top right corner of the front page starting with the name, position, regalia, company name with full address, etc.
- Please use the Times New Roman size 14 with 2.5 cm border on the left and 2 cm on the right, top and bottom sides
- List of references should contain bibliography on all publications mentioned in the article. Please use square brackets for numbers in the order of their appearance in the article. The sources not mentioned in the article should not be used in this list. All the references should be positioned at the very end of the article using numbers shown in square brackets with detailed position in the text. In case you refer to magazine, newspaper or digest you should indicate the page number (s) and the full number of pages in case of monograph, textbook or any other publication

3. Graphics

- All the pictures, diagrams, tables and schedules should be positioned exactly in place they are being mentioned in the article
- Please use .doc or .exe formats in case illustrations were made by the author personally in the same format
- For all the other illustrations please use the original format
- Illustrations scanned in .tif or .jpg using 300 dpi apart from being placed in the text should be sent separately in attached file

- Illustrations copied from Internet should be placed in the text as well as sent separately in attached file using original format
- The picture in the article should be of the same size as it is shown in original source
- Recommended amount of pictures and illustrations should not exceed three items

**Please send all the articles printed on A4 paper format together
with electronic version using Microsoft Word.
Both versions should be identical.**

Contact Details:
44A Lermontovskiy Ave., St. Petersburg, 190103, Russia
Publishing and Printing Center
of the Saint-Petersburg University of Management Technologies and Economics.

Tel.: +7 (812) 449-08-33

E-mail: izdat-ime@yandex.ru

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



Economics and Management

ЭКОНОМИКА и управление

российский научный журнал | russian scientific journal

РНЖ «Экономика и управление» издается Санкт-Петербургским университетом технологий управления и экономики под научно-методическим руководством Отделения общественных наук РАН с 1995 года. Журнал является одним из ведущих российских научных изданий, в котором публикуются результаты оригинальных теоретических и прикладных исследований по актуальным проблемам экономики и управления.

Ėkonomika i upravlenie

ISSN 1998-1627



9 771998 162780

Журнал «Экономика и управление»

включен в следующие базы научных журналов:

- EBSCO (Business Source Corporate Plus)
- База российских научных журналов на платформе e-library (РИНЦ)
- Перечень российских рецензируемых научных журналов, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК), в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ

Индекс в каталоге
АО «Почта России»:
П1922

Индекс в подписном
печатном каталоге ГК
«Урал-Пресс»: 29996

Электронная
подписка:
www.elibrary.ru

По вопросам приобретения обращаться в издательство: (812) 449 08 33