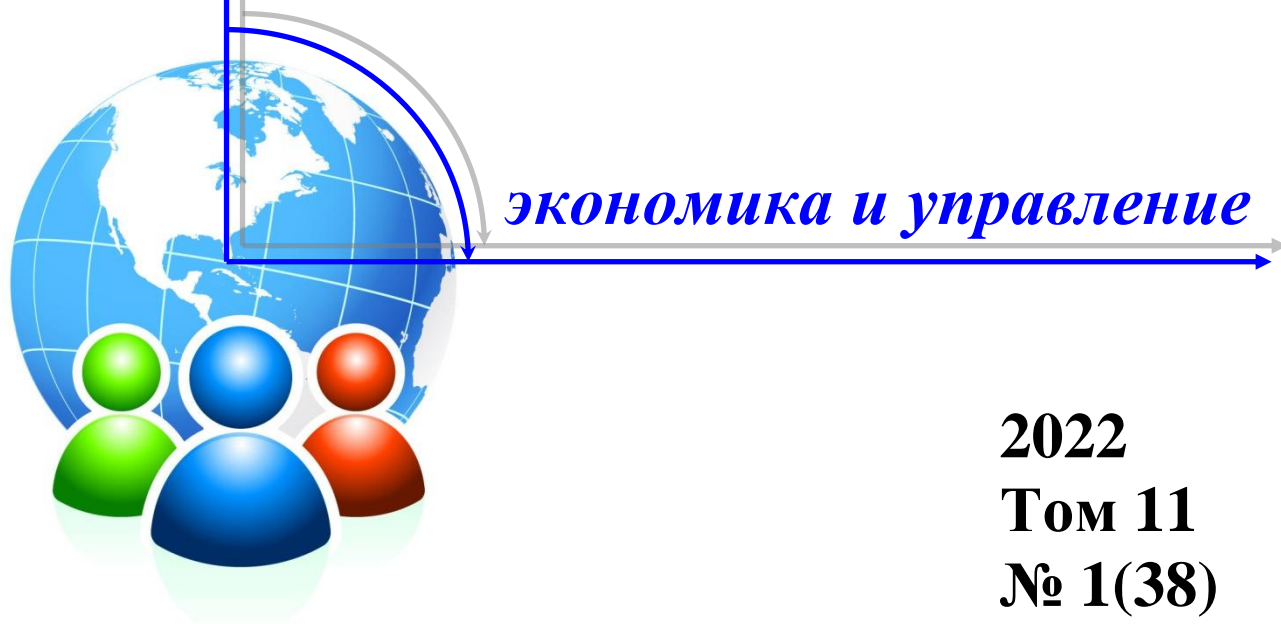


16+

e-ISSN: 2712-8482

Азимут научных исследований:



2022
Том 11
№ 1(38)

Основан в 2012 г.

16+

Том 11
№ 1 (38)
2022

Ежеквартальный
научный электронный
журнал

АЗИМУТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Учредитель – Общество с ограниченной ответственностью «Ландрейл»

Главный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук, доцент

Заместители главного редактора:

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор
Зюкин Данил Алексеевич, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
Кондаурова Инесса Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
Мамычев Алексей Юрьевич, доктор политических наук, кандидат юридических наук, доцент

Масюк Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор
Петрук Галина Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент
Изотов Александр Викторович, кандидат политических наук, доцент
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Лагутина Мария Львовна, кандидат политических наук, доцент
Ланко Дмитрий Александрович, кандидат политических наук, доцент
Леви Дмитрий Андреевич, кандидат политических наук, доцент
Маркушина Наталья Юрьевна, доктор политических наук, доцент
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент
Севастьянов Сергей Витальевич, доктор политических наук, доцент
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент
Церпицкая Ольга Львовна, доктор политических наук, доцент

Ответственный секретарь

Степина Наталья Валерьевна

Входит в ПЕРЕЧЕНЬ рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук.

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций ЭЛ № ФС77-83772 от 29.08.2022 г.

Компьютерная верстка:
Коростелев А.А.

Технический редактор:
Коновалова Е.Ю.

Адрес редколлегии, учредителя, редакции и издателя Общества с ограниченной ответственностью «Ландрейл»:

445051, Российская Федерация,
Самарская область, г. Тольятти,
ул. Фрунзе, влд. 8, к. 8-17
Тел.: +79270290177
E-mail: ANI-ekonom-i-politika@ya.ru
Сайт: <http://aniue.ru/>

Подписана верстка 10.09.2022.
Выход в свет 11.09.2022.
Формат 60x84 1/8.
Заказ 1-10-09.

Цена свободная

INFORMATION ABOUT THE MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD

Chief Editor

Korostelev Alexander Alekseevich, Doctor of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Computer Science, Applied Mathematics and Teaching Methods (Samara State Socio-Pedagogical University, Samara, Russia)

Deputy Chief Editors:

Borodin Alexander Ivanovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Financial Management

(Russian University of Economics, Moscow, Russia)

Zyukin Danil Alekseevich, Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher

(Kursk State Agricultural Academy, Kursk, Russia)

Ivanov Dmitry Yurievich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department «Organization of Production»

(Samara State Aerospace University, Samara, Russia)

Kondaurova Inessa Konstantinovna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Head of chair of mathematics and methods of teaching

(Saratov State University, Saratov, Russia)

Kudinova Galina Eduardovna, Candidate of Economic Science, Associate Professor, Head of a Group of Environmental Economics

(Samara Scientific Center of the Russian Academy of Sciences, Samara, Russia)

Kurilova Anastasia Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, professor, Head of the Department «Finance and Credit»

(Togliatti State University, Togliatti, Russia)

Mamychev Aleksey Yurievich, Doctor of Political Sciences, Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Head of the Department «Theory and History of Russian and Foreign Law»

(Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, Russia)

Masyuk Natalia Nikolaevna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Management

(Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, Russia)

Petruk Galina Vladimirovna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Director of the Research Department

(Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, Russia)

Yarygin Grigory Olegovich, Candidate of Political Sciences, Associate Professor, Assistant Professor of the Department «American Studies»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

Editorial team:

Eremina Natalia Valerievna, Doctor of Political Sciences, Associate Professor, Department of «European Studies» (Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

Izotov Alexander Viktorovich, Candidate of Political Sciences, Associate Professor, Assistant Professor of the Department «European Studies»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

Kramin Timur Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department «Financial Management»

(Institute of Economics, Management and Law, Kazan, Russia)

Lagutina Maria Lvovna, Candidate of Political Sciences, Associate Professor of the Department «World Politics»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

Lanco Dmitry Alexandrovich, Candidate of Political Sciences, Associate Professor, Assistant Professor of the Department «European Studies»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

Levi Dmitry Andreevich, Candidate of Political Sciences, Associate Professor, Assistant Professor of the Department «European Studies»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

Markushina Natalia Yurevna, Doctor of Political Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department «World Politics»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

Samarina Vera Petrovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of «Economics and Management» (National Research University «MIS&S», Moscow, Russia)

Sevastyanov Sergey Vitalevich, Doctor of Political Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of International Relations

(Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia)

Tereshina Maria Valentinovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department «Public Policy and Public Administration»

(Kuban State University, Krasnodar, Russia)

Tserpitskaya Olga Lvovna, Doctor of Political Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department «World Politics»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

СОДЕРЖАНИЕ

политические науки

«ЖЕНЩИНЫ-НЕВИДИМКИ»: ТЕНДЕНЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
КОТЛЯР Надежда Васильевна, ГРИГОРЬЕВА Ольга Григорьевна.....5

КОНКУРЕНЦИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ
ЕВШЛОВА Екатерина Викторовна, ЯКУПОВ Валерий Рамильевич,
ЗОЛОТУХИН Сергей Николаевич, ФЕДОСЕЕВ Андрей Васильевич,
МУРЫГИНА Лариса Сергеевна.....10

экономические науки

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА МОРСКИХ ПОРТОВ
ЖОХОВА Валентина Владимировна, БЛЮДИК Ангелина Руслановна.....15

REGTECH: ДОСТИЖЕНИЕ БАЛАНСА МЕЖДУ РЕГУЛИРОВАНИЕМ И ИННОВАЦИЯМИ
ЗВЕРЬКОВА Татьяна Николаевна.....20

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ
МАСЮК Наталья Николаевна, ГОЛОВАНОВА Ольга Станиславовна.....26

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВЫХ ЭКОСИСТЕМ
СЕЛИВЕРСТОВА Наталья Сергеевна, ГРИГОРЬЕВА Ольга Витальевна,
ЗУЛЬФАКАРОВА Лилия Фаридовна, ШАФИГУЛЛИНА Галия Ильдаровна.....31

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ
ТАТАРИНОВ Константин Анатольевич, АНИКИЕНКО Николай Николаевич.....35

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ТЕРТЫШНИК Михаил Иванович.....40

Условия размещения материалов.....44

CONTENT
*political sciences***“INVISIBLE WOMEN”: TRENDS IN THE THEORY AND PRACTICE
OF INTERNATIONAL RELATIONS**

KOTLYAR Nadezhda Vasilievna, GRIGORIEVA Olga Grigorievna.....5

COMPETITION IN THE POLITICAL SPHEREEVPLOVA Ekaterina Viktorovna, YAKUPOV Valerij Ramil'evich,
ZOLOTUKHIN Sergey Nikolaevich, FEDOSEEV Andrey Vasilievich,
MURYGINA Larisa Sergeevna.....10*economic sciences***METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE LEVEL
OF LOGISTICS SERVICE OF SEA PORTS**

ZHOKHOVA Valentina Vladimirovna, BLYUDIK Angelina Ruslanovna.....15

**REGTECH: BALANCE BETWEEN REGULATION
AND INNOVATION**

ZVERKOVA Tatyana Nikolaevna.....20

**TRANSFORMATION OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT
METHODS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION**

MASYUK Natalya Nikolaevna, GOLOVANOV Olga Stanislavovna.....26

**THE CHANGE IN COMMUNICATIVE PROCESSES
AND THE PRODUCTIVE FORCES UNDER****THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGY**SELIVERSTOVA Nataliya Sergeevna, GRIGORIEVA Olga Vitalievna,
ZULFAKAROVA Lilia Faridovna, SHAFIGULLINA Galiya Ildarovna.....31**MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL
IN THE DIGITAL ECONOMY**

TATARINOV Konstantin Anatolievich, ANIKIENKO Nikolay Nikolaevich.....35

**THE SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING THE LEVEL
OF COMPETITIVENESS INDUSTRIAL ENTERPRISES**

TERTYSHNIK Mikhail Ivanovich.....40

Conditions of accommodation of scientific materials.....44

УДК 327
DOI:



©2022 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

«ЖЕНЩИНЫ-НЕВИДИМКИ»: ТЕНДЕНЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

© Автор(ы) 2022

КОТЛЯР Надежда Васильевна, кандидат исторических наук, доцент кафедры
Международных отношений и права Института права

SPIN: 7627-6900

AuthorID: 167751

ORCID: 0000-0002-2219-1245

ГРИГОРЬЕВА Ольга Григорьевна, бакалавр 4 курса кафедры

Международных отношений и права Института права

Владивостокский государственный университета экономики и сервиса

690014, Россия, Владивосток, olyagrigor92@gmail.com

ORCID: 0000-0003-4313-1644

Аннотация. В данной работе исследуется тенденция «невидимости» женщин в политической сфере как явление и ситуация, при которой в международно-политической теории и практике подразумевается участие исключительно мужчин. Одной из основных тенденций авторы видят влияние гендерного стереотипа, не позволяющего определить место и роль феминизма в теории международных отношений и общественном сознании; провоцируя «невидимость» женщин в сфере политики, этот же стереотип препятствует общему пониманию необходимости участия женщин в политических профессиях и, замыкая последовательность тенденций, создает «двойные стандарты», создающие «невидимок». Феминизм рассматривается как теория, сформировавшая идеи международно-политического характера, как тенденция гендерного неравенства, отражающаяся в незначительном присутствии женщин на должностях глав государств или правительства, как принцип соблюдения на практике равных прав участия женщин в политической жизни. К исследованию привлечены данные опроса общественного мнения среди студентов Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (ВГУЭС), в котором, респондентами предложены наиболее распространенные представления о недооценке женщин; выявлены такие тенденции, как негативные оценки женщинами политической профессии, психологически сложной, ответственной, порицаемой обществом в случае участия в ней женщин-политиков и дипломатов.

Ключевые слова: феминизм, феминистская теория международных отношений, гендерное неравенство, женщина-политик, «женщина-невидимка», роль женщины в политике

“INVISIBLE WOMEN”: TRENDS IN THE THEORY AND PRACTICE OF INTERNATIONAL RELATIONS

©Author(s) 2022

KOTLYAR Nadezhda Vasilievna, candidate of historical sciences, associate professor
of «International relations and law», Institute of Law

GRIGORIEVA Olga Grigorievna, Bachelor of the 4th year «International relations and law»,
Institute of Law

Vladivostok State University of Economics and Service

690014, Russia, Vladivostok, Gogolya str., 41, e-mail: galactotes@gmail.com

Abstract. This paper analyzes the trend of women's "invisibility" in the political sphere as a phenomenon and a situation in which the participation of exclusively men is implied in international political theory and practice. The authors identify one of the main trends as the influence of the gender stereotype, which does not allow to define the place and role of feminism in the theory of international relations and public consciousness; provoking the "invisibility" of women in politics, the same stereotype prevents the general understanding of the need for women's participation in political occupations and, closing the sequence of trends, creates "double standards" that result in "invisibility". Feminism is considered as a theory that has formed ideas of international and political nature, as a trend of gender inequality reflected in the insignificant presence of women in positions of heads of state or government, as a principle of observing in practice equal rights of women's participation in political life. The study involved the data of a public opinion poll among students of the Vladivostok State University of Economics and Service (VSUES), in which, the respondents offered the most common perceptions of the undervaluation of women; revealed such a trend as negative assessments by women of the political profession, psychologically difficult, responsible, censured by society if women politicians and diplomats are involved in it.

Keywords: feminism, feminist theory of international relations, gender inequality, female politician, «invisible woman», the role of women in politics

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими результатами.

«Невидимость» женщин – это явление и ситуация, при которой в международном исследовании авторы, описывая людей вообще, реально подразумевают только мужчин. Так термин ««женщины-невидимки» использован М.М. Лебедевой в предисловии к русскому изданию монографии Энн Дж. Тикнер. «Женщины оказались «вычеркнутыми» из международно-политического процесса, а как следствие, и вне научного анализа, - некими аполитичными «невидимками», не только не участвующими в международных делах, но и даже не интересующимися ими», - отмечает М.М. Лебедева [1]. «Невидимые» за мужчинами, женщины определяли себя и свою особость относительно мужчин; «она – сущностное в сравнении с сущностным; он – Субъект, он – Абсолют; она – Другой» [2]. «Невидимые» женщи-

ны [3], женщины, находящиеся за «завесой», женщины, которые «не правят миром» [4], – проблема, поднятая феминистками. Со времен зарождения феминизма в нем видят идейно-политическое движение разной степени однородности, борющиеся против сексизма в отношении женщин, и обеспечивающую его теорию отстаивания социально-политических прав женщин. В контексте феминизма, в вопросах политики, как правило, речь идет о «женских» методах, отсылающих в самое начало противостояния патриархату и концепции «женственности»; современный феминизм, противостоящий любой дискриминации, очевидно, сам стал жертвой патриархальных стереотипов.

В данной работе прослеживается эволюция феминизма со времени формирования концепции гендера до включения феминистской теории в международно-политическую науку; проводится анализ участия женщин в политической сфере: суммируются данные о долевом

присутствии женщин-глав государств или правительств, а также женщин-дипломатов по странам и регионам мира; выделяются проблемные тенденции гендерного неравенства в политической сфере и низкая узнаваемость женщин-политиков на основе данных студенческого опроса. Исследование отмечает общий критический подход к феминизму как к «женской» борьбе с патриархальностью, что не учитывает этапы развития феминизма и не соответствует современному прочтению феминизма как одной из теорий международных отношений; показывает незначительное вовлечение женщин в процессы мировой политики и медленный рост такового; выявляет негативные тенденции в формировании образа женщины в политике и давление негативных гендерных предрассудков.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; определение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Появление феминизма связывается «с экономическими изменениями и разрушением старой морали» в западном обществе XIX в., где, под влиянием идей феминизма, складывается концепция «пол/гендер», которая «завязывает категорию пола на двух сферах - социальной и производственной» [5]. Среднестатистическая американка 1950-х гг. - мать своих детей и жена своего мужа говорит, что у нее «такое ощущение», будто ее нет [6] и пополняет ряды феминисток. Представительницы радикального направления феминизма склонны считать, что исторически сложившаяся на патриархальных основах организация общества есть основа всех проблем женщин, а борьба с патриархатом – первоочередная задача. Именно патриархальные отношения проникли в сферу политики, где мужественность, являясь синонимом храбрости и силы, закрепила мужское доминирование. Концепция «женственности», которая была создана мужчинами, оправдала положение женщин в обществе, чуть ли не с рождения получавших «род занятий: домохозяйка» [6]. Авторы часто считают, что именно радикальное направление феминизма, возникшее на втором этапе его формирования, в 1960-1980-х гг., выработало теоретическую основу феминизма [7]. Теперь «пол» обозначает биологическое различие, «гендер» - социокультурное различие женщин и мужчин (термины введены в английский язык Энн Оукли в 1972 г.). Сам феминизм укрепился в качестве идейно-политического феномена, усматривающего патриархат буквально во всем. Не стала исключением и мировая арена, которую радикальный феминизм того времени считает «игровой площадкой» или «песочницей» для мужчин [8].

Современное широкое понимание феминизма в контексте мировой политики, где есть место негосударственным акторам, в том числе и крупным международным движениям, дает представление о влиянии, которое можно оказать на систему международных отношений не только при помощи государственной власти внутри страны [4]. В международной проблематике женщинам остается так же широко понимаемая сфера безопасности, в которой решение женщины - мирного начала, может успешно преобладать над мужским, агрессивным по природе. Дифференциальный феминизм 1960-х гг., отводит особое место изучению подходов к решению конфликтных ситуаций, как внутригосударственных, так и международных. Женщины, как менее склонные к проявлению насилия и жестокости, чаще прибегают к мирному урегулированию, используя такие методы как переговоры, консультации, посредничество. Дифференциальный подход настаивает на использовании в международных отношениях методов и «женских» и «мужских» (запугивание, военное давление). Привнести «женские» методы необходимо путем привлечения большего количества женщин в мировую политику. Либеральный феминизм – противоположность дифференциальному, формирует свои положения на фоне третьей волны феминизма

с 1990 г. по 2013 г., выступает за полное уничтожение каких-либо различий между мужчинами и женщинами. Феминистки либерального направления считают, что достижение равноправия возможно только при полном устранении коллективного стереотипного мышления, что вообще рассматривалось как основные положения теории феминизма. Правильная политика государства – внутренняя политика, должна быть гендерной, что, в конечном счете, будет распространяться и на внешнюю политику, способствуя глобальным изменениям.

В современных международных отношениях новая категория «гендер» укоренилась в условиях целого ряда структурных изменений. Э. Тикнер отмечает, что феминистская теория «не случайно пришла в науку о международных отношениях в конце 1980-х гг., т.е. примерно в то же самое время, что и указанные фундаментальные сомнения в основаниях этой дисциплины» [4]. Конец XX века дал множество новых направлений исследования мировой политики, в том числе феминистское прочтение безопасности: при наличии собственной внутригосударственной стабильности не будет необходимости вести военные действия, что будет способствовать созданию долговременной мирной обстановки [9]. Прагматичный подход феминизма, основанный на опыте женщин в движении мира и инклюзивности, внес особый вклад в дисциплину международных отношений [10].

Постпозитивизм провозгласил: «чистого» опыта не существует, истина – не норма, а о роли научного знания и его социальной природе нужно поразмыслить. Феминизм постмодерна, оторвавшийся от либерализма и эмансипации женщин, противостоящий всем видам дискриминации, угнетения или оскорбления, должен быть невероятно востребован в условиях многообразия участников и их взаимодействий на международной арене. Феминизм также актуален как критический подход, принципиально «фальсифицирующий» традиционную основу международных отношений, при этом, не преувеличивая и не восхваляя женщин. Критике подверглась самые разные проблемы международных отношений. Начав с критики гегемонистской маскулинности и ее связи с идеологией и практикой реализма [11], феминизм поднимает проблемы постколониализма, отставив права самоопределения [12, 13]. Феминизм переживает ренессанс как глобальное социальное движение, феминистская внешняя политика набирает обороты [14, 15], беря на себя обязательство по искоренению расизма, дискриминации и превосходства белых [см.: 16; после с запуска феминистской внешней политики Швеции в 2014 г. последовала Канадская феминистская политика внешней помощи в 2017 г., затем, заявления Франции и Люксембурга в 2019 г. и, в январе 2020 запущена мексиканская феминистская внешняя политика].

Отечественные авторы утверждают, что феминистские теории международных отношений сложно соотносить с каким-либо одним направлением или парадигмой, хотя их и объединяет акцентирование «женского аспекта» в самых разных проблемах [17]. Суть феминистских исследований, а скорее их «пафос» «во многом состоял в обличении неправильных представлений доминирующей группы о мире [мужчины] [18]. Теория международных отношений - консервативная и недоверчивая ко всему «женскому», что, по молчаливому согласию, олицетворяет феминизм, видит только идею политического равенства, в которой феминистки, со своей стороны, демонстрируют порой совершенно противоположные взгляды. Целый ряд категорий и понятий нашли свое место теоретическом аппарате феминистской теории с появлением термина «феминистская внешняя политика» [19], поднявшем вопросы статуса женщин-жертв и противников войн и конфликтов [20], проблемы насилия в военных конфликтах [21], проблемы виктимизации женщин [22].

В современной науке проанализированы методологические подходы к теории феминизма, занявшего место

среди критических теорий международных отношений [23] и «устойчивой тенденции международного политического процесса, которую уже нельзя игнорировать» [24, с. 65]. Отмечена нормативность социальных ролей и доктринальные причины ограничения прав женщин [25], становление международной гендерной политики [26], включенность в борьбу за права женщин самых разных сил. В 2015 г. целью №5 названо преодоление гендерного неравенства в Глобальной повестке для устойчивого развития до 2030 г., разработанной Генеральной ассамблеей ООН [27]. Однако, конкретные шаги для преодоления проблемы вырабатываются слишком медленно. Постепенно за рамки внимания и предметной области вышла сама цель феминизма – «достичь внегендерной индивидуальности» [28], образуя неразрешенную теоретическую проблему определения места и роли феминизма в международно-политической науке.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи

Целью является исследование современных тенденций «невидимости» женщин в политической сфере, а также влияния гендерного стереотипа на оценку феминизма в теории и практике международного политического участия, как одной из таких тенденций.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии.

Методологической основой являются принципы научной объективности, системности, а также описания и анализа конкретных ситуаций, их объяснение, сопоставление и обобщение. Системный подход рассматривает явление «невидимости» женщин в политической сфере как единого целого, отражаемого на трех уровнях: теории международных отношений, практики политического участия, данных общественного мнения (молодежи). Принцип историзма, понимаемый как требование рассматривать изучаемое явление в становлении, развитии, взаимосвязи с другими явлениями, позволяет воссоздать целостное представление об основных этапах развития феминизма. Авторы отмечают, что философия феминизма сама выступает методологией исследования [29], основываясь на стремлении преодолеть предубеждения, признавать позиции исследователя, продемонстрировать человеческое разнообразие, что также оказало опосредованное влияние. Применялись частнонаучные методы: методы эмпирического и теоретического анализа (логический вывод на основе сравнения опубликованных статистических данных, отраженных в таблицах и диаграммах), статистического опроса (устный и анкетный опросы с помощью включенного наблюдения), метод систематизации (разделение данных по избранным критериям и признакам).

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов

Во многих государствах все еще маленькое количество женщин представлено на всех уровнях принятия и выработки решений. Когда женщине удается «пробиться» в сферу государственного управления или внешне и внутриполитического регулирования, то они чаще всего занимают должность премьер-министра, а президентами становятся лишь единицы. Эксперты связывают это с тем, что в большинстве стран президент все же выбирается народным голосованием, а премьер-министры – членами различных политических партий. Это также может говорить о тенденции недоверия женщинам, занимающим управленческие должности. Связано это с множеством факторов, в том числе с отсутствием в истории определённого государства сильного женского лидера, существование стереотипов, связанных с принижением женской значимости во всех сферах деятельности, и наличие так называемого «стеклянного потолка» (некоего невидимого барьера). Так, к примеру, в период с 1964 по 2017 гг. в 77 государствах мире ни одна женщина не заняла высший государственный пост [30],

а к 2022 г., по данным «Отчета о глобальном гендерном разрыве за 2022 г.», «в большинстве стран прогресс в устранении гендерного разрыва застопорился» [31]. Сегодня самый большой тендерный разрыв для всех регионов мира наблюдается в субиндексе «политические возможности», в котором на сегодня незначительное улучшение отмечено в европейском регионе, где «в 10 странах увеличилась доля лет, проведенных женщинами на руководящих должностях в качестве глав государств за последние 50 лет, хотя в девяти из 35 стран региона женщина никогда не возглавляла государство за последние 50 лет» [31]. По прогнозу ряда экспертов, при таком медленном темпе (увеличение на 0,5% пункта ежегодно) роста внедрения женщин в процессы мировой политики гендерного равенства в рассматриваемой сфере можно ожидать через 100 лет.

Таблица 1 – Вовлеченность женщин в работу национальных парламентов по регионам (средние значения доли женщин в нижней или единственной палате) [33]

Региональные группы для расчета среднего регионального числа женщин в национальных парламентах	Однопалатный парламент или нижняя палата	Верхняя палата или сенат	Две палаты совмещенно
Страны Северной Европы (Скандинавские страны)	44%	-	-
Америка (Южная и Северная)	30,6%	31,5%	30,8%
Европа (включая страны Северной Европы)	29,6%	28,5%	29,4%
Европа (без Северных стран)	28,1%	28,5%	28,2%
Африка к югу от Сахары	24,1%	23,9%	24%
Азия	20,1%	16,7%	19,7%
Ближний Восток и Северная Африка	17,7%	10,7%	16,8%
Тихоокеанский регион	16,6%	43,8%	19,4%

Гендерное неравенство существует и в Европейском парламенте - основном законодательном органе Европейского Союза, в котором общество свободно от различных предрассудков, унижений по каким-либо признакам в разных сферах. По состоянию на май 2021 г. Европейский парламент состоит на 63% из мужчин и 33% из женщин (мужчин примерно на 200 больше, чем женщин) [34]. Увеличение количества женщин в Европейском парламенте идет крайне медленно, в среднем поднимаясь на 0,5% в год. В национальных парламентах ряда стран ЕС ситуация также не наблюдается положительной гендерной динамики - в среднем, количество мужчин в национальных парламентах составляет 80% и более. Многие эксперты не считают это серьезной гендерной проблемой, так как причина подобной тенденции кроется в сложных бюрократических процессах отдельных государств, которые затрудняют работу и развитие всей системы. Исследователи феминизма утверждают, что проблемы, которые касаются женщин и нарушения их прав, в обществе часто смешивают со всеми остальными проблемами, тем самым обесценивая ее [3].

«Дипломатия традиционно отставала от многих других секторов, когда речь шла о гендерном балансе, особенно на руководящих должностях» [32]. По состоянию на март 2022 г., «из 4 293 послов, назначенных в настоящее время в нашей выборке (некоторые должности были вакантны на момент сбора данных), только 927 женщин (источник содержит информацию о дипломатических миссиях лишь 40 стран мира) [32]. Также и географиче-

ское распределение женщин-послов не так велико, и у некоторых государств оно ограничивается одной международной организацией (к примеру, ООН) [35]. Необходимо учитывать тот факт, что количество отправленных за границу женщин-послов в какое-либо государство или международную организацию, обычно рассматривают общим числом с отправленными мужчинами-послами, что затрудняет подсчет. Отметим, однако, что есть примеры опыта из истории государств, где женщины занимали высокие государственные должности, при том, что положение женщины в принципе там отстаёт от положения мужчины по многим параметрам [36].

Если в России более взрослое поколение относится к гендерному вопросу с большей критикой, или напротив, старается не придавать ей должной огласки, то среди молодежи и студентов чаще всего прослеживается игнорирование проблемы, до полного безразличия. Среди студентов 4 (выпускного) курса Владивостокского университета экономики и сервиса, обучающихся по направлению «Международные отношения», был проведен опрос, определяющий степень их вовлеченности в изучение проблем гендерного неравенства в политической сфере (с 1 по 30 ноября 2021 г.). Опрос прошли 34 студента, из них 65% девушек и 35% парней. Около 53% опрошенных знают об основных проблемах гендерного неравенства в рассматриваемой сфере, в то время как 30% слышали о подобном не больше двух раз, и оставшиеся 17% слышат о подобном феномене впервые. Респонденты отметили:

1) женщин недооценивают в политической сфере, их влияние приуменьшено, доверия к ним, как к политику, практически нет. Более того, к ним чаще всего относятся несерьезно, не видя в них человека, разбирающегося в политике в целом. К женщинам-политикам часто относятся с долей скептицизма в подобных серьезных сферах (образ женщины-лидера см.: [37]);

2) женщин, работающих в политической сфере, очень мало. Зачастую их намеренно не допускают до высоких должностей. Помимо этого, женщинам сложнее продвигаться по карьерной лестнице в данной сфере (о стереотипах «потолка в российском обществе, отметим: [38]);

3) существуют «двойные стандарты» в отборе кандидатов по гендерному признаку, женщину по многим признакам считают «слабым» полом, в то время как мужчину – «сильным» (о характеристике полов отметим: [27]);

4) женщин воспринимают только в качестве «хранительниц очага». Существуют консервативные люди, поддерживающие строгое разделение обязанностей по половой принадлежности.

Узнаваемость женщин-политиков среди российской молодежи низкая. Чаще всего при виде фотографии, на которой женщина принимает участие в политическом мероприятии, у людей возникает мысль о том, что это жена одного из государственных представителей. Респондентам было предоставлено самим назвать популярных женщин-политиков (рисунок 1).

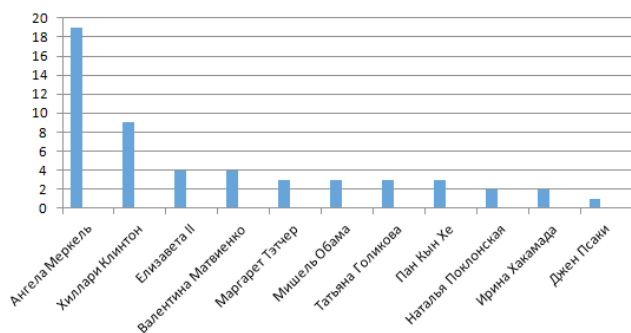


Рисунок 1 – Узнаваемость женщин-политиков среди опрошенных студентов (варианты ответов предоставлены респондентами)

Данные результаты говорят о том, что студенты сталкиваются только с теми именами женщин-политиков, которые чаще всего можно услышать в открытых источниках.

Из опрошенных девушек только 30% хотели бы попробовать работать в политической сфере, 48% выразили свое нежелание, 22% затруднились предоставить какой-либо конкретный ответ. Некоторые женщины боятся также общественного порицания, так как многие не воспринимают их всерьез в подобной сфере. Более того, любая профессия в рассматриваемом направлении является сложной психологически (постоянная смена окружающей обстановки, большая ответственность, постоянный контакт с людьми из различных культур и так далее). Прибавляя к этому общественное недовольство, сложно представить, что испытывает женщина-политик на своей профессии. Это также «отпугивает» многих девушек-кандидаток. Тем самым, сами девушки не пытаются поспособствовать преодолению гендерного неравенства в политической сфере, образуя при этом «замкнутый круг».

ОБСУЖДЕНИЕ

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.

В настоящей работе, в отличие от существующих исследований, предлагается системная оценка феминистских взглядов в теории и практике. Сделан вывод о существовании негативных гендерных предубеждений или стереотипов в контексте общего критического подхода к феминизму. При недостаточно сформированной мировоззренческой позиции в отношении роли «женской» теории (в том числе, в международно-политической науке при существовании совершенно противоположных взглядов феминисток), общественное мнение демонстрирует «неузнаваемых» в женщин-политиков с неопределенной сферой приложимости «женского», по умолчанию, знания в политических и международных институтах.

Опрос, проведенный среди студентов, выявил, помимо неузнаваемости женщин-политиков, формирование более масштабной тенденции: женщины не изъявляют желания каким-либо образом участвовать в процессах мировой политики и международных отношений, заведомо зная, что их труды не заметят или недооценят.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования.

Неоднородность теории феминизма, формирование его современного течения в период фундаментальных изменений в основаниях международных отношений как дисциплины, породило сумму теоретических заблуждений в оценке теории и, как следствие, ее невостребованность. В политической практике отмечена положительная динамика привлечения женщин к должностям глав государств или правительства при общей негативной тенденции слабого внедрения женщин в политическую сферу; оценена как отстающая от других секторов в гендерном балансе, сфера дипломатии.

В ходе проведения опроса общественного мнения выявлена слабая осведомленность опрошенных (47%) об основных проблемах гендерного неравенства в рассматриваемой сфере. Выявлены и сгруппированы по 4 пунктам представления о недооценке женщин, влияния «двойных стандартов», «стеклянного потолка» и стереотипа «хранительниц очага»; общественное недовольство, отталкивающее женщин от профессиональной реализации в данной сфере.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении.

В дальнейшем предусматривается более детальная теоретическая проработка феминистских постулатов, извлеченных из контекста доминирования. В современной политической реальности, где «граждане обладают двумя положениями: мужским и женским» (К. Пейтман) [цит. по: 40], авторы видят решение проблемы в измене-

нии концептуального подхода к участию женщин в политике, дальнейшем изучении механизма формирования гендерного стереотипа – «двойного стандарта», оказывающего негативное влияние на самих женщин.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лебедева М.М., Алексеева Т.А. «Женщина-невидимка» в мировой политике : уроки для России (предисловие к русскому изданию) // Тикнер Дж.Э. Мировая политика с гендерных позиций : проблемы и подходы эпохи, наступившей после «холодной войны» / Д. Э. Тикнер ; пер. с англ. под ред. Д.И. Полюянского ; предисл. к рус. изд. Т.А. Алексеевой, М.М. Лебедевой. – М. : Культурная революция, 2006. – 333 с. – С. 7-22.
2. Бовуар С. де. Второй пол. Т. 1 и 2: Пер. с франц. / Общ. ред. И вступ. ст. С.Г. Айвазовой, коммент. М.В. Аристовой. – М.: Прогресс; СПб.: Алетей, 1997. – 832 с. С. 3.
3. Перес К.К. Невидимые женщины: Почему мы живем в мире, удобном только для мужчин. Неравноправие, основанное на данных: пер. с англ. – 1-е изд. – Москва: Альпина Паблишер, 2021. – 496 с.
4. Тикнер Э. Мировая политика с гендерной позиции: проблемы и подходы эпохи, наступившей после холодной войны; пер. с англ. Д. Полюянский. – Москва: Культурная революция, 2007. – 336 с.
5. Малашонок С.И. Феминизм в международных отношениях. – Текст: электронный // Геополитика. – Москва, 2014. – URL: <https://www.geopolitica.ru/article/feminizm-v-mezhdunarodnyh-otnosheniyah> (дата обращения: 14.01.2022)
6. Фридан Б. Загадка женственности: пер. с англ. – 1-е изд. – Санкт-Петербург: Издательский Дом «Литера», 1993. – 10 с. Загадка женственности : Пер. с англ. / Бетти Фридан; [Вступ. ст. О. А. Ворониной]. - М. : Прогресс : Литера, 1994. - 494 с.
7. Крыкова И.В. Феминизм: происхождение понятия и его трактования в современной науке // Аналитика культурологии. 2008. №2. С. 65-70.
8. Сланевская Н.М. Вклад феминисток в развитие методов политического анализа // Исследования международных отношений и журналистики. 2007. Т.2. № 7. С. 71-72.
9. Лебедева М.М. Мировая политика: учебное пособие. – Москва: Аспект Пресс, 2007. – 167 с.
10. Tickner J.A., True J. A Century of International Relations Feminism: From World War I Women's Peace Pragmatism to the Women, Peace and Security Agenda // *International Studies Quarterly*. 2018. Vol. 62. Issue 2. Pp. 221–233
11. *Feminist Methodologies for International Relations* / Edited by Brooke Ackery, Maria Stern, and Jacqui True. - Cambridge University Press, 2006. – 316 pp. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.456.8488&rep=rep1&type=pdf>
12. Choi Shine, Eschle Catherine. Rethinking global nuclear politics, rethinking feminism // *International Affairs*. Volume 98. Issue 4. July 2022. Pp. 1129-1147
13. Agathangelou A.M. From the Colonial to Feminist IR: Feminist IR Studies, the Wider FSS/GPE Research Agenda, and the Questions of Value, Valuation, Security, and Violence // *Politics & Gender*. 2017. Volume 13. Issue 4. pp. 739-746
14. Jennifer Thomson. What's Feminist about Feminist Foreign Policy? Sweden's and Canada's Foreign Policy Agendas // *International Studies Perspectives*. 2020. Volume 21. Issue 4. Pp. 424-437
15. Zhukova E., Sundstrom M.R., Elgstrbm Ole. Feminist foreign policies (FFPs) as strategic narratives: Norm translation in Sweden, Canada, France, and Mexico // *Review of International Studies*. 2022. Volume 48. Issue 1, pp. 195-216
16. The Coalition for a Feminist Foreign Policy in the United States / International Center for Research on Women (ICRW) – URL: <https://www.icrw.org/publications/toward-a-feminist-foreign-policy-in-the-united-states/> (дата обращения: 25.07.2022)
17. Виноградова С.М. Государство, безопасность, суверенитет: международные отношения в зеркале феминизма // *ПОЛИТЭКС*. 2010. Т.6. № 4. С. 55-56
18. Алексеева Т.А., Минеев А.Г., Лошкарёв И.Д., Ананьев Б.И. «Квантовый подход» к международным отношениям: научное издание / Отв. ред. Т.А. Алексеева. — М.: АНО «Редакция журнала «Знание-сила», 2018. - 110 с.
19. Успенская Б.И., Козлова К.Н. Феминистская внешняя политика: концептуализация и имплементация понятия // *Вестник Российского университета дружбы народов*. Серия: Политология. 2022. Т. 24. № 1. С. 25-41.
20. Жигалева Ю.Е. Проблемные аспекты гендерного подхода ООН к миротворчеству // *Academy*. 2017. 4 (19). С. 106-110
21. Нелаева Г.А. Повестка «Женщины, мир и безопасность» в политике Европейского союза // *Мировая политика*. 2017. №2. С. 81–91.
22. Ростовская Т.К., Безвербная Н.А. Насилие в отношении женщин: мировые тенденции // *Женщина и российском обществе* 2020. №2. С. 89-98
23. Сергеев В.М., Казанцев А.А., Медведева Кризис конструктивизма и методологические проблемы изучения международных отношений // *Полит. Политические исследования*. 2019. № 5. С. 56-70.
24. Алюшева Н.И., Успенская Б.И. Феминистский подход к теории международных отношений / *Социально-политические процессы в меняющемся мире : Сб. науч. тр. / М-во образования Рос. Федерации*. Твер. гос. ун-т Вып. 20. - С. 64-67
25. Фатехов А.К. Динамика гендерного равенства // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики*. Серия: Познание. 2021. №8. С. 101-105

26. Ковалев Ю.Ю., Яковлева П.С. Гендер и устойчивость: эволюция дискурса и феминистская критика концепции устойчивого развития // *История и современное мировоззрение*. 2020. Т. 2. №4. С. 32-42.
27. Sustainable Development Goals (SDG) / UN official website. – URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/> (дата обращения: 27.01.2022)
28. Королева Т.А. Феминизм как идейно-политический феномен // *Журнал Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена*. 2010. №6. С. 311-319.
29. Тугаров А.Б., Очкина А.В., Петряшкина У.О. Философия феминизма как общая методология исследования гендерных отношений // *Современные исследования социальных проблем*. 2015 №4 (48). С. 253-266.
30. The Global Gender Gap Report (Situation as of 1st October 2019) // *World Economic Forum*. – Geneva, 2017. – URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2017.pdf (дата обращения: 27.01.2022)
31. The Global Gender Gap Report (Insight Report of July 22 October 2022) // *World Economic Forum*. – Geneva, 2022. – URL: <https://www.weforum.org/reports/global-gender-gap-report-2022/> (дата обращения: 24.08.2022)
32. Women in Diplomacy Index 2022 (см. <https://www.agda.ac.au/docs/default-source/Publications/women-in-diplomacy-en-mar-2022.pdf?sfvrsn=4>)
33. Women in National Parliaments (October 2019). – URL: <http://archive.ipu.org/wmn-e/world.htm> (дата обращения: 29.01.2022)
34. European Women's Lobby (European Des Femmes). – URL: <https://www.womenlobby.org/Women-in-Politics-507?lang=en> (дата обращения: 29.01.2022)
35. UN Women calculations: 2021 // *United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women (UN Women)*. – URL: <https://www.unwomen.org/en/digital-library/annual-report> (дата обращения: 27.01.2022)
36. Aoiße M.M. Emergent Women's Global Political Leadership: Progress Despite Constraints. – CUNY City College, 2020. – 37 p.
37. Кривоцова Е.В., Рябуха Т. С., Шапкина Е.В., Шиллер В. В. Создание образа регионального политика-женщины в PR: востребованные качества и характеристики // *Ожно-российский журнал социальных наук*. – 2018. Т. 19. №2. С. 117-131
38. Попова С.Л., Тараскина Е.В. Проблемы и задачи феминизма на современном этапе развития российского социума // *Молодой исследователь Дона*. 2021. №4(31). С. 134-137
39. Карпова М.К., Бученкова Э.О. Традиционные гендерные стереотипы в условиях современности // *Электронный научный журнал Наука. Общество. Государство*. 2021. Т.9. №1 (33)
40. Котляр Н.В. Откуда дует ветер свободы? (рецензия на статью: Ann Phillips «Democracy») // *Россия в XXI в.: экономика, политика, культура*. 2002. №1(4). С. 235-237.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов

The authors declare no conflicts of interests.

Received date: 2022.08.10

Approved date: 2022.08.26

Accepted date: 2022.09.10

УДК 329
DOI:



©2022 Content доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

КОНКУРЕНЦИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

© Автор(ы) 2022

ЕВПЛОВА Екатерина Викторовна, кандидат педагогических наук,
доцент кафедры экономики, управления и права

SPIN-код: 7073-8974
AuthorID: 592484
ResearcherID: AAE-7706-2020
ORCID: 0000-0002-5899-7830
Scopus Author ID: 57194282379

ЯКУПОВ Валерий Рамильевич, кандидат юридических наук,
доцент кафедры экономики, управления и права

SPIN-код: 1827-6529
AuthorID: 932671
ResearcherID: D-8679-2019
ORCID: 0000-0003-3650-8220
ScopusID: 57205494995

ЗОЛОТУХИН Сергей Николаевич, кандидат юридических наук,
доцент кафедры экономики, управления и права

SPIN-код: 2433-3697
AuthorID: 693858

ФЕДОСЕЕВ Андрей Васильевич, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики, управления и права

SPIN-код: 5795-7770
AuthorID: 561342
ORCID: 0000-0002-0856-8159

МУРЫГИНА Лариса Сергеевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики, управления и права

SPIN-код: 2003-1420
AuthorID: 561351
ORCID: 0000-0001-8543-1931

*Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет
454080, Россия, Челябинск, ekaterina@evplova.ru*

Аннотация. В статье «Конкуренция в политической сфере» осуществлен теоретический анализ проблемы конкуренции в политической сфере, а именно раскрыта сущность понятия «политическая конкуренция», проанализирована научная литература, освещающая проблему политической конкуренции. Под политической конкуренцией можно понимать осуществляемое в рамках правового поля соперничество политических субъектов за обладание публичной властью. Определен круг участников политической конкуренции, который включает в себя: политические партии (прочие общественные объединения), государственные органы и органы местного самоуправления, кандидаты (на должность Президента РФ, в депутаты Государственной Думы и т.д.). Кроме этого, в данной статье, охарактеризованы субъекты политической конкуренции, рассмотрены экономические подходы к пониманию политической конкуренции, охарактеризованы типы политической конкуренции, рассмотрены конституционные основы политической конкуренции, представлен уровень политической конкуренции в России. Сделан вывод о том, что политическая конкуренция является одной из важных характеристик, политической системы и политического режима современного государства. Важным показателем развития современного демократического государства является наличие в нем возможностей для политической конкуренции. Наличие политической конкуренции является одним из признаков демократического государства. Именно политическая конкуренция и ее постоянная динамика обеспечивает социально-политическую стабильность и долговременную устойчивость демократической политической системы, наделяют ее способностью к саморегулированию и самосовершенствованию.

Ключевые слова: политика, конкуренция, политическая конкуренция, субъекты политической конкуренции, типы политической конкуренции, конституционные основы политической конкуренции и др.

Финансирование: работа выполнена при поддержке ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет» по договору на выполнение научно-исследовательских работ №16-393 от 15.06.2022 г. по теме «Теория и методология становления сетевой конкурентоспособности педагогов профессионального обучения в условиях электронного обучения».

COMPETITION IN THE POLITICAL SPHERE

© The Author(s) 2022

EVplova Ekaterina Viktorovna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
of the Department of Economics, Management and Law

YAKUPOV Valerij Ramil'evich, Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor
of the Department of Economics, Management and Law

ZOLOTUKHIN Sergey Nikolaevich, Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor
of the Department of Economics, Management and Law

FEDOSEEV Andrey Vasilievich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Economics, Management and Law

MURYGINA Larisa Sergeevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Economics, Management and Law

*South Ural State University for the Humanities and Education
694080, Russia, Chelyabinsk, ekaterina@evplova.ru*

Abstract. The article «Competition in the political sphere» carried out a theoretical analysis of the problem of competition in the political sphere, namely, the essence of the concept of “political competition” was revealed, and the scientific literature covering the problem of political competition was analyzed. Political competition can be understood as the rivalry of political

subjects for the possession of public power carried out within the framework of the legal field. The circle of participants in political competition has been determined, which includes: political parties (other public associations), state bodies and local governments, candidates (for the post of President of the Russian Federation, for deputies of the State Duma, etc.). In addition, in this article, the subjects of political competition are characterized, economic approaches to understanding political competition are considered, types of political competition are characterized, the constitutional foundations of political competition are considered, and the level of political competition in Russia is presented. It is concluded that political competition is one of the important characteristics of the political system and political regime of the modern state. An important indicator of the development of a modern democratic state is the presence in it of opportunities for political competition. The presence of political competition is one of the hallmarks of a democratic state. It is political competition and its constant dynamics that ensure socio-political stability and long-term stability of a democratic political system, endow it with the ability to self-regulate and improve itself.

Keywords: politics, competition, political competition, subjects of political competition, types of political competition, constitutional foundations of political competition, etc.

Funding: the work was supported by the Shadrinsk State Pedagogical University under the contract for research work № 16-393 dated June 15, 2022 on the topic «Theory and methodology for the formation of network competitiveness of vocational education teachers in the context of e-learning».

ВВЕДЕНИЕ

Если есть власть, то неизбежно возникает борьба за право участвовать в осуществлении этой власти – политическая конкуренция.

Изучение политической конкуренции традиционно относится к компетенции политологии. Политическая конкуренция не сводится только к борьбе на выборах, а пронизывает всю политическую жизнь. Специфика политической конкуренции определяется природой политики как особой сферы жизни общества. Например, политическая конкуренция предполагает, что правитель может быть смещен со своего поста в ходе свободных выборов.

Так же политическая конкуренция включает в себе борьбу за влияние на общество (определенные социальные слои и группы). В этом случае достижение политических целей зависит исключительно от умения политической партии, либо отдельно взятого кандидата повернуть в свою пользу мнение большинства.

Безусловно, политическая конкуренция – важная составная часть предвыборной борьбы. Именно в условиях соперничества партий появляется конструктивная среда, выявляющая наиболее достойных. Об этом более подробно будет описано далее.

МЕТОДОЛОГИЯ

Цель статьи – осуществление теоретического анализа проблемы конкуренции в политической сфере.

Задачи:

- 1) изучить сущность понятия «политическая конкуренция»;
- 2) определить круг участников политической конкуренции;
- 3) охарактеризовать субъекты политической конкуренции;
- 4) рассмотреть экономические подходы к пониманию политической конкуренции;
- 5) охарактеризовать типы политической конкуренции;
- 6) рассмотреть конституционные основы политической конкуренции;
- 7) представить уровень политической конкуренции в России.

Используемые методы, методики и технологии: теоретические методы исследования (анализ, синтез, классификация, дедукция и др.).

РЕЗУЛЬТАТЫ

Следует начать с того, что понятие «политическая конкуренция» на сегодняшний день не имеет своего однозначного определения в науке (в том числе, политологической), также оно не нашло отражения в действующем российском законодательстве (ни в Конституции РФ, ни в каких-либо других нормативных правовых актах о нем никаких упоминаний нет).

Рассмотрим некоторые авторские подходы к пониманию рассматриваемой категории.

Л.А. Лукьянова считает, что политическая конкуренция – это набор механизмов, обеспечивающий действие

основных форм народовластия: непосредственной, представительной и консультативной демократии [1, с. 62].

И.Л. Кинзерская приходит к схожему заключению, что «политическая конкуренция есть система публичных сдержек и противовесов, определяющая устойчивый характер развития политической системы и устанавливающая легитимные формы взаимодействия политических акторов в борьбе за власть» [2, с. 9].

Д.И. Кошель трактует рассматриваемую категорию значительно шире. В его интерпретации политическая конкуренция – это сложная система социальных институтов, формальных и неформальных установлений, этносоциальных и культурных традиций; часть социального порядка, продукт человеческой деятельности, она не сводится к борьбе на выборах, а пронизывает всю политическую жизнь [3, с. 14].

А.П. Рылкина и В.Н. Шилов предлагают рассматривать политическую конкуренцию как особую форму социального взаимодействия, понимая под ней соперничество в сфере политики за обладание властью, когда соперники не находятся в состоянии контакта друг с другом, а результаты соперничества определяет некто третий [4, с. 179–180].

Процессуальную природу данного понятия подчеркивает А.В. Шмыгановский, указывая что «политическая конкуренция – это процесс соперничества субъектов политической деятельности, соблюдающих установленные законом требования и обладающих равными правами, который направлен на получение большего объема властных полномочий по сравнению с остальными субъектами политической деятельности» [5, с. 15].

С.В. Васильева под политической конкуренцией имеет в виду не только непосредственно социальное взаимодействие между политическими субъектами в рамках борьбы за власть, но и качество самой политической системы, в рамках которой данное взаимодействие происходит [6, с. 17].

Итак, если подытожить указанное ранее, то в общем смысле под политической конкуренцией можно понимать осуществляемое в рамках правового поля соперничество политических субъектов за обладание публичной властью.

Круг участников политической конкуренции достаточно обширен: политические партии (прочие общественные объединения), государственные органы и органы местного самоуправления, кандидаты (на должность Президента РФ, в депутаты Государственной Думы и т.д.).

А.В. Шмыгановский указывает, что как субъекты политической конкуренции наибольший интерес для исследования, на его взгляд, представляют политические партии и государственные органы, ибо они «обладают более широким объемом возможностей и полномочий», чем кандидаты на выборные должности. Также он поясняет, что конкуренция между органами государственной власти обеспечивает их эффективную работу в рамках трех ветвей власти, отдельно утоняя, что глава государ-

ства, если он не относится ни к одной из ветвей власти, при некоторых формах правления также будет конкурировать с этими ветвями власти (а именно, с органами, к ним относящимися). Конкуренция же между политическими партиями не ограничивается исключительно рамками избирательной кампании, а продолжается после в стенах парламента при осуществлении последним своей основной деятельности [5, с. 15].

Тезис А.В. Шмыгановского о том, что кандидаты на выборные должности не обладают «широким объемом возможностей и полномочий» и по этой причине конкуренция между ними не представляет значительного интереса для исследования, представляется нам спорным. Совершенно очевидно, среди кандидатов часто имеют место те, кто на период избирательного процесса уже занимает выборную должность (по которой истекает срок полномочий) и обладает в связи с этим значительным (а порой, даже чрезмерным) объемом ресурсов. Так, из семи состоявшихся в России президентских выборов в трех из них в качестве кандидата участие принимал действующий Президент РФ (Б.Н. Ельцин в 1996 г., а также В.В. Путин в 2004 и 2018 гг.). Более того, по своим последствиям (если речь идет о государствах с сильной исполнительной властью, например, президентских или смешанных республиках) именно выборы главы государства представляются одними из наиболее значимых для политической системы.

Несмотря на то, что цели экономической и политической конкуренции существенно различаются (получение экономической или политической власти соответственно), политологическая наука достаточно активно использует экономические категории, концепции, модели, адаптируя их для целей исследования и описания соперничества в политической сфере. Объясняется это тем, что «и в экономике, и в политике объекты, по поводу которых происходит конкуренция схожи: ресурсы, рынок, прибыль, потребитель...», можно попробовать использовать экономический инструментарий» [7, с. 43].

Уже в 1962 г. Ю. Хабермас рассматривал активность участников избирательной кампании как разновидность деятельности по продаже товаров и услуг [8, с. 53]. В 1993 г. П. Бурдье ввел понятие «политического поля», то есть места, где посредством конкурентной борьбы между агентами рождается политическая продукция (программы партий, комментарии, концепции, предложения), а обычные граждане, выступая в роли «потребителей», должны выбрать наиболее подходящий для них продукт [9, с. 182]. Согласно модели экономической демократии Хотеллинга-Даунса, характеризующей процесс и результат электорального процесса, «избиратель анализирует прирост полезности, получаемой им от победы той или иной партии в результате выборов, и на основе своих заключений голосует в ходе выборов. Вместе с тем партии определяют предпочтения избирателей и в зависимости от этого модифицируют свои политические платформы» [10, с. 101].

Вообще, можно отметить постепенную «маркетизацию» политической жизни. В нынешнюю эпоху постмодерна монизм уступил место плюрализму, неактуальными стали концепты о едином народе и общенародной воле, глобализме, универсальной идеологии, едином и магистральном пути исторического развития. Политическая сфера расценивается в качестве еще одного рынка (наряду с рынком нефти, зерна и т.д.), а общество понимается как множество индивидов (порой весьма атомизированное), потребляющих на политическом рынке особые товары – политические программы, идеологии, политические партии, кандидатов, модели управления. Соответственно, в рамках данного подхода политические акторы выступают в качестве соперничающих друг с другом за потребителя (электорат) производителей политических товаров и услуг.

При демократическом политическом режиме, в рамках которого народ признается единственным источни-

ком власти и носителем суверенитета, именно население страны, делегирующее часть своей власти в пользу государственных органов и должностных лиц, является конечным потребителем специфической политической продукции. Непосредственно за лояльность (поддержку) электората разворачивается борьба между политическими субъектами. Избиратели за собственные голоса приобретают политические товары и услуги.

Ситуация складывается принципиально иным образом в условиях недемократических (авторитарных / тоталитарных) режимов. При таких режимах не собственность является источником власти, а наоборот, – власть становится источником собственности. Именно поэтому принципиальное значение в данных системах приобретает прямой доступ к публичной власти. Де факто население исключено из сферы государственного управления и реально не может повлиять на происходящие в стране политические процессы. Власть сконцентрирована в руках отдельного лица или узкой группы лиц, за благосклонность которых соперничают стремящиеся к власти субъекты. Последние предлагают себя, свои компетенции за долю властного ресурса, которая предоставляется им действительными носителями власти.

ОБСУЖДЕНИЕ

Речь можно вести о двух разных видах политической конкуренции – демократической и недемократической. И различий между ними значительно больше, чем сходства.

Продолжая использование аналогии в качестве научного метода, позволившего применить чисто экономические конструкторы при описании политических процессов, обозначим типы политической конкуренции. Минимум два таких типа очевидны сразу: чистая монополия и совершенная конкуренция.

Политическая конкуренция, получение от народа права на управление государством в результате открытых, равных и честных состязательных процедур, возможность граждан сменить власть, результаты деятельности которой их не устраивают, – ключевая особенность демократической политической системы. Напротив, политическая монополия – неравенство участников политического процесса, административный (а не выборный) принцип замещения государственных должностей, затрудненность или невозможность смены власти на выборах – особенность недемократического, авторитарного режима [11, с. 287].

Однако чистая политическая монополия и чистая политическая конкуренция – это две крайние, полярные и редко встречающиеся в практике системы. Примером чистой политической монополии выступают страны с тоталитарным политическим режимом, коих на планете за всю человеческую историю наберется всего несколько штук. Чистая политическая конкуренция – это вообще умозрительная, исключительно теоретическая концепция, которая в реальности (собственно, равно как и чистая экономическая конкуренция) вообще не находит своего воплощения. Как указывает В.В. Радаев, «... Условия совершенной (чистой) конкуренции являются крайней точкой оси, на другом полюсе которой находится абсолютная монополия, предполагающая наличие одного продавца» [12, с. 17]. Иные типы политической конкуренции, отклоняющиеся по своим признакам от чистой монополии и совершенной конкуренции, представлены в жизни значительно шире.

В.Н. Шилов и А.П. Рылкина в зависимости от ряда присущих политической системе характерных черт (число политических акторов, типы продукта, контроль за направлением деятельности в политической сфере, условия вступления в политическую сферу) выделяют следующие типы политической конкуренции: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, совершенная (чистая) конкуренция.

Специфическим типом организации политического рынка, когда существует один покупатель ресурсов,

товаров, является монополия. Монополия присуща авторитарным режимам, когда носитель верховной власти (одно лицо или ограниченный круг лиц), отбирает из многих претендентов для осуществления последними властных полномочий, «покупает» их политико-управленческие услуги. Политическую монополию можно также рассматривать и как авторитарную политическую конкуренцию, о которой было сказано ранее [4, с. 182–183].

Среди основ конституционного строя, перечисленных в главе 1 Конституции РФ, фундаментальное значение для существования и развития политической конкуренции в России имеют два из них – принцип разделения властей и принцип политического плюрализма.

Согласно заключению советского исследователя И.Д. Левина «принцип разделения властей является попыткой юридическими средствами обеспечить: 1) относительную независимость отдельных органов государства друг от друга и, в частности, в отношении порядка их образования; 2) ограничение власти каждого органа путем: а) выделения для него определенной сферы деятельности и б) предоставления одному органу возможности противопоставить свою точку зрения точке зрения другого органа, хотя и без права ее замены своим решением» [13, с. 296–297]. Соответственно, принцип разделения властей выступает правовой основой для существования конкуренции между государственными органами, относящимися к различным ветвям власти.

Дополняет принцип разделения властей механизм сдержек и противовесов, формализованный в ряде статей Конституции РФ, наделяющих высшие федеральные органы государственной власти и Президента РФ полномочиями по контролю за законностью (и в ряде случаев, эффективностью) деятельности других органов. Например, право Государственной Думы выразить недоверие Правительству РФ (ст. 117), право Президента РФ распустить Государственную Думу (ст. ст. 111, 112 и 117), полномочие Совета Федерации отрешить Президента РФ от должности (ст. 93), право Президента РФ принять решение об отставке Правительства РФ (ст. 117) и т.д. Данный механизм направлен на недопущение чрезмерного укрепления одного органа власти за счет других, достижение баланса, равновесия между высшими органами государственной власти. Как верно заметил Р.В. Косов, существование такой системы равновесия «в конечном счете определяет особенности практической реализации принципа разделения властей» [14, с. 20].

Другой важнейшей основой конституционного строя, прямо не названной, но фактически закрепленной в ст. 13 Конституции РФ, является политический плюрализм. С.А. Авакян определяет политический плюрализм как «состояние в обществе и государстве, когда никакая идеология не получает юридического статуса официальной государственной идеологии, а для выражения и воплощения различных политических идей и взглядов могут создаваться партии и иные общественные объединения, и все они действуют на основе, т. е. в рамках, с соблюдением закона и равны перед законом» [15, с. 81]. Очевидно, что данная основа конституционного строя создает правовые предпосылки для конкуренции между политическими партиями, т. к. в системах с обязательной государственной идеологией и единственной разрешенной политической партией межпартийная конкуренция абсолютно исключена, попросту невозможна. Рассматриваемый принцип находит свое развитие в отдельных положениях Конституции РФ, предоставляющих гражданам право на создание и вступление в общественные объединения, включая политические партии (ст. 30), а также право граждан на участие в выборах (ст. ст. 3, 32).

Таким образом, Конституция РФ закладывает юридические основы для существования политической конкуренции в рамках политического пространства нашей

страны.

Исторически подтверждается, что высокая политическая конкуренция способствует росту качества государственного управления и, наоборот, снижение степени политической конкуренции приводит к падению эффективности соответствующей политической системы. Исследователи, занимающиеся проблемой политической конкуренции в России, отмечают несоответствие ее уровня показателю, в норме присущему демократической политической модели. Приведем выводы некоторых из этих авторов.

Еще в 2005 г. В.В. Лапкин и В.И. Пантин заметили, что «золотой век» российских олигархов уходит в прошлое; на смену ему идет «золотой век» чиновничества и высшей бюрократии, контролирующей основные финансовые потоки и регулирующие отношения собственности. «Пакт элит» по-российски установил доминирование бюрократии и силовых структур как над крупным бизнесом, так и над рядовыми предпринимателями, оставляя массам лишь роль «статиста» в публичных играх, имитирующих функционирование демократии. Обратная сторона такого «пакта элит» — фактическое отсутствие в России организованной и ответственной оппозиции, влиятельных политических партий [16 с. 57].

Е.Г. Ясин пришел к выводу, что в России нет открытой политической конкуренции, «в результате политической стабилизации политическая конкуренция была ликвидирована вовсе». Он называет некоторые причины такого состояния: доминирование исполнительной ветви власти, то чего принцип разделения властей перестает быть действенным; декларативная свобода слова и информации и как результат – СМИ совершенно не опасны для власти; слабая конкуренция между партиями [17, с. 48]. Е.А. Лукьянова указала, что состояние современной политической конкуренции вообще весьма далеко от понятия конкуренции в целом [18, с. 63]. «Низкую интенсивность политической конкуренции» и неопределенность электоральных правил отмечает также С.Н. Пшизова [19, с. 15].

В заключении по данному вопросу хотелось бы отметить, что за последние 25 лет политическая конкуренция в России прошла сложный путь от дезорганизации к стабилизации.

Обратной стороной процесса стабилизации политической системы конца 90-х годов XX – начала XXI в. и повышения уровня ее эффективности стало не только усиление роли государства в социально-политическом процессе, но и установление бюрократического контроля над политическими и иными процессами и снижение уровня политической конкуренции. Произошло сокращение количества акторов, принимающих участие в межпартийной конкуренции, т.е. превращения конкуренции в форму олигополии, ослабление влияния граждан на формирование властных структур, а соответственно и общее снижение интереса граждан не столько к институту выборов, сколько к их результатам.

В 2000–2012 гг. в российском обществе сложился доминирующий участник в лице государства и его части – бюрократии (включая силовое чиновничество), ... Такой порядок распределения ресурсов в политической системе устанавливает определенные ограничения на развитие политической конкуренции. И если брать за критерий демократии в нашей стране только один показатель – политическую конкуренцию, то можно прийти к выводу что система носила скорее авторитарный или бюрократический, нежели демократический характер» [20, с. 29–30].

Однако унаследованная из советского прошлого политическая индифферентность и пассивность определенной части населения выступает питательной средой для развития разнообразных нарушений конкурентных процессов – недобросовестная конкуренция. Несмотря на то, что политическая конкуренция как феномен и категория относится в первую очередь к предметной об-

ласти политической науки, ее исследование обязательно должно дополняться социологическим анализом, обращенным на поиск социальных факторов и закономерностей, на изучение влияния на политическую конкуренцию исторической, социокультурной, социально-когнитивной специфики политического сознания и культуры [21].

ВЫВОДЫ

Таким образом, политическая конкуренция является одной из важных характеристик, политической системы и политического режима современного государства. Важным показателем развития современного демократического государства является наличие в нем возможностей для политической конкуренции. Наличие политической конкуренции является одним из признаков демократического государства. Именно политическая конкуренция и ее постоянная динамика обеспечивает социально-политическую стабильность и долговременную устойчивость демократической политической системы, наделяют ее способностью к саморегулированию и самосовершенствованию. Характер и динамика политической конкуренции напрямую связаны и определяются тем, как соблюдаются и защищаются политические права и свободы граждан, их права во взаимоотношениях с государством на формирование органов государственной и местной власти, на контроль и участие в деятельности этих органов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лукьянова Е.А. Конкуренция в политике = конкуренция в бизнесе // Современная конкуренция. 2017. № 3(3). С. 61–69.
2. Кинзерская И.Л. Влияние электоральных институтов и практик на развитие политической конкуренции в России : автореф. дис. ... канд. пол. наук : 23.00.02 / С.-Петерб. гос. ун-т. – Санкт-Петербург, 2019. 22 с.
3. Кошель Д.И. Политическая конкуренция в современной России: аспекты политико-правовой регуляции : дис. ... канд. пол. наук : 23.00.02 / Сев.-Кавказ. акад. гос. службы. – Ростов-на-Дону, 2005. 153 с.
4. Рылкина А.П. Политическая конкуренция: термин, понятие, форма деятельности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2011. № 13(108). С. 176–184.
5. Шмыгановский А.В. Конституционно-правовые основы политической конкуренции : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.02 / Всерос. гос. ун-т юстиции. – Москва, 2016. 143 с.
6. Васильева С.В. Политическая конкуренция в теории и действии: к вопросу о сложности ее правовых оценок // Сравнительное конституционное обозрение. 2012. № 1(86). С. 16–24.
7. Российская Конституция: нормы и жизнь. Труды кафедры конституционного и муниципального права. Вып. 6 / под ред. М.А. Краснова, Е.К. Глушко. – Москва: ТЕИС, 2011. 176 с.
8. Николаева Е.М. Политический консюмеризм, или «пустая» объективация // Ученые записки Казанского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. 2019. Т. 151. № 1. С. 51–57.
9. Бурдые П. Социология политики: Пер. с фр. / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. – Москва: Socio-Logos, 1993. 336 с.
10. Ярыгин Г.О., Ярыгин О.Н. Моделирование электорального процесса: от концептуальной к компьютерной модели // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 1(14). С. 101–106
11. Вишневецкий Б.Л. Политическая конкуренция в России: хроника снижения // Политическая экспертиза: ПОЛИТЭК. 2017. Т. 3. № 2. С. 287–295.
12. Радаев В.В. Что такое конкуренция? // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 16–25.
13. Левин И.Д. Современная буржуазная наука государственного права : Критика основных направлений / Акад. наук СССР. Ин-т государства и права. – Москва : Изд-во Акад. наук СССР, 1960. 399 с.
14. Сапун В.А. Теория правовых средств и механизм реализации права : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.01. – Нижний Новгород, 2002. 321 с.
15. Авакян С.А. Политический плюрализм и общественные объединения в Российской Федерации: конституционно-правовые основы. – М. : Рос. юрид. изд. дом, 1996. 359 с.
16. Lapkin V.V. Osvoenie institutov i tsennosti demokratii ukrainskim i rossiiskim massovym soznaniem (Predvaritel'nye itogi) [Assimilation of institutions and values of democracy by Ukrainian and Russian mass consciousness (Preliminary results)]. Polis. Politicheskie issledovaniia, 2005, No. 1. P. 50–62.
17. Ясин Е.Г. Приживется ли демократия в России. – Москва : Новое издательство, 2005. 384 с.
18. Лукьянова Е.А. Конкуренция в политике = конкуренция в бизнесе // Современная конкуренция. 2017. № 3(3). С. 61–69.
19. Политические партии и политическая конкуренция в демократических и недемократических режимах / Международный республиканский институт; под редакцией Ю.Г. Корзунюка, Е.Ю. Мелешкиной,

Г.М. Михалевой. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью Товарищество научных изданий КМК, 2020. 212 с.

20. Макарин А.В. Политическая конкуренция vs политическая стабильность в современной России // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 6. Политология. Международные отношения. 2016. № 1. С. 28–39.

21. Евплова Е.В., Демцура С.С., Рябинина Е.В., Якупов В.Р. Конкуренциология: синтез междисциплинарных знаний. – Челябинск: ЮУрГТТУ, 2021. 254 с.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов

The authors declare no conflicts of interests.

Received date: 2022.07.21

Approved date: 2022.08.14

Accepted date: 2022.09.10

УДК 656.078
DOI:



©2022 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА МОРСКИХ ПОРТОВ

© Автор(ы) 2022

ЖОХОВА Валентина Владимировна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга и торговли

SPIN: 5152-1918
AuthorID: 576338
ORCID: 0000-0001-9934-2702

БЛЮДИК Ангелина Руслановна, магистрант кафедры маркетинга и торговли
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
690014, Россия, Владивосток, angelinablyudik@gmail.com

SPIN: 1780-7225
AuthorID: 1147374
ORCID: 0000-0003-1923-5005

Аннотация. Глобальная реконструкция цепочек поставок последних лет, вызванная пандемийными потрясениями, беспрецедентным ростом электронной коммерции, региональными кризисами контейнерных перевозок, оказала влияние на предоставление логистических услуг. Конъюнктура современного рынка порождает новые ожидания клиентов и поставщиков от логистического сервиса. Актуальными становятся исследования в области оценки уровня логистического сервиса в виду того, что в научном сообществе на данный момент присутствуют разрозненные представления о моделях измерения логистического сервиса, перечнях его критических показателей и подходах к оценке его уровня. Помимо этого, анализ уровня сервисного обслуживания клиентов является одним из приоритетных направлений деятельности сферы услуг. Фокус внимания на логистике морских портов обусловлен их значительной ролью не только для региональной и российской экономики, но и для обеспечения международных цепочек поставок. В статье отражены результаты исследования определений «уровня логистического сервиса» в научных трудах российских и зарубежных учёных, проведена декомпозиция имеющихся методов его оценки. Предложен актуализированный методический подход к оценке уровня логистического сервиса морского порта на основе модели GAP и инструментария SERVQUAL.

Ключевые слова: логистический сервис, уровень сервиса, оценка логистического сервиса, SERVQUAL, GAP, морской порт.

METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE LEVEL OF LOGISTICS SERVICE OF SEA PORTS (BY THE EXAMPLE OF PRIMORYE TERRITORY)

The Author(s) 2022

ZHOKHOVA Valentina Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Marketing and Trade

BLYUDIK Angelina Ruslanovna, master student of Marketing and Trade Department
Vladivostok State University of Economics and Service
690014, Russia, Vladivostok, angelinablyudik@gmail.com

Abstract. The global reconstruction of supply chains in recent years, caused by pandemic shocks, unprecedented growth of e-commerce, regional container transport crises, has had an impact on the provision of logistics services. The conjuncture of the modern market generates new expectations of customers and suppliers from the logistics service. Research in the field of assessing the level of logistics service is becoming relevant due to the fact that at the moment there are disparate ideas in the scientific community about the measurement models of logistics service, lists of its critical indicators and approaches to assessing its level. In addition, the analysis of the level of customer service is one of the priorities of the service sector. The focus on the logistics of seaports is due to their significant role not only for the regional and Russian economy, but also for ensuring international supply chains. The article reflects the results of the study of the definitions of the “level of logistics service” in the scientific works of Russian and foreign scientists, the decomposition of the available methods of its assessment is carried out. An updated methodological approach to assessing the level of logistics service of a seaport based on the GAP model and the SERVQUAL toolkit is proposed.

Keywords: logistics service, level of service, assessment of logistics service, SERVQUAL, GAP, seaport.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

По мере развития сферы услуг меняются и подходы к измерению качества сервиса. Очевидным становится, что инструменты измерения и методы оценки, применяемые, например, в промышленности, не корректно использовать при аттестации качества в сфере услуг. Причиной тому служит особый характер сервиса – его трудно материализовать, привести в стабильное состояние, а значит и трудно применить к нему жёсткие требования, измерить его эффективность [1]. Более того, спектр услуг разнообразен, различные направления услуг специфичны – следовательно, отсутствует возможность сформулировать единый и универсальный метод оценки уровня сервиса, применимый в том числе для логистики. Также, невозможно создать и оценить сервис в идеальных условиях, «в вакууме», поскольку сам клиент принимает участие в процессе оказания услуги – соответственно, влияет в какой-то степени на её качество. Наконец, понимание качества сервиса может отличать-

ся в представлении самой организации и у заказчика её услуг.

Таким образом, в научном сообществе отсутствует единая модель измерения уровня сервиса, в том числе логистического, однако тема привлекает внимание исследователей, обсуждающих предлагаемые модели. С учётом перечисленных особенностей необходимо сформировать методический подход к оценке уровня логистического сервиса морских портов. В срезе практической значимости это поможет предприятиям морского транспорта не только оценить качество предоставляемых логистических услуг, но и выявить проблемные зоны процессов, грамотно определить тактические и стратегические мероприятия по повышению качества обслуживания клиентов.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешённых ранее частей общей проблемы.

Теоретической базой исследования служат работы учёных по вопросам определения понятия логистическо-

го сервиса и оценки его уровня. Отмечается недостаток актуальных исследований, посвящённых методическим подходам оценки уровня логистического сервиса, в том числе применительно к предприятиям морского транспорта (морским портам). Определение понятия логистического сервиса содержится в трудах таких учёных, как А.А. Харасова [2], М.С. Бедаштов [3], О.Н. Криворучко [4], О.А. Курносова [5], Н.Ф. Завьялова, И.А. Поскряков [6], М. А. Степанова, Е. Е. Семенова, Т. Н. Макарова [7], Н. А. Жилинская, В.И. Иванов [8]. Изучив трактовки перечисленных авторов, можно резюмировать, что «логистический сервис» – это совокупность различных операций внутри материального, информационного и финансового потоков, сопровождающих процесс оказания услуги клиенту.

Уровень логистического сервиса в своих работах трактуют учёные Д.С. Рыбаков [9], А.В. Тебекин [10], Е.Г. Маковецкая [11], И.В. Теренина [12]. Авторы Д.В. Фернандес, Р.Д. Мури, В.А.В. Фильо отмечают также, что качество логистических услуг напрямую влияет на уровень удовлетворённости клиентов, а значит определять качественные характеристики предложенного сервиса необходимо опираясь на мнение клиентов и их представления об «идеальном сервисе» [13].

Среди исследователей моделей и методов оценки уровня логистического сервиса стоит отметить таких авторов, как Т.Н. Скоробогатова, А.В. Шейко, предлагающих системный подход к оценке уровня логистического сервиса, как комплексного сервисного продукта [14]. Универсальные показатели предлагают учёные Е.Г. Маковецкая, А.А. Габудина [15], в то время как Е.И. Горбатова, Е.В. Ценина называют такие показатели «ключевыми» [16]. П.И. Лапковская напротив считает, что универсальных показателей для оценки логистического сервиса не существует [17]. Рассматривая предлагаемый учёными набор показателей, можно отметить, что они были ранее обозначены Дж.Р. Стоком и Д.М. Ламбертом [18]. Данные авторы предлагали набор компонентов, включаемых в показатели качества логистических услуг. Данный перечень позже был дополнен профессором В.И. Сергеевым [19] и может быть использован, как основа.

Популярную модель оценки качества сервиса «GAP» (от англ. «разрыв»), придуманную ещё в 1980-х годах А. Парасураманом, Л.Л. Берри и В. Зейтамлом, изучали учёные А. Жанг, С. Чен [20], Н.А. Тод [21]. А.В. Петрова и А.Р. Хоничев отмечают, что GAP-модель эффективна при оценке уровня логистического сервиса, поскольку отражает несоответствие ожиданий и восприятия клиента от сервиса [22]. С этой целью также исследуют модель SERVQUAL учёные А. Гулк [23], Н.Л. Грязнова [24], А.А. Куликов [25], Ф.Л. Лизарелли, Л. Осиро, Ж.М.Д. Ганга, Г.Х.С. Мендес, Г.Р. Пас [26], Д. Мехротра, С. Бхартия [27], К.Т. Ажаган, С. Гангадхаран, У. Мадханраджан [28].

Ключевым преимуществом SERVQUAL авторы называют отражение мнения клиента в результатах применения метода, что очень важно в условиях «сервисной» экономики, ориентированной на удовлетворение запросов клиентов.

Актуальность темы подтверждается широтой дискуссии в научном сообществе – с одной стороны, и устареванием показателей и методических подходов по причине эволюции атрибутов качества услуг – с другой. Н.А. Леонова подчёркивает, что тема остаётся недостаточно раскрытой и методы для оценки качества логистического сервиса не имеют единого стандарта [29]. Г. Арабелен придерживается аналогичной точки зрения, выделяя в качестве основной причины особый характер сервиса [30].

Анализ литературы показал, что проблема методов оценки логистического сервиса морских портов является наименее изученной и требует дополнительного исследования.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи.

Определить понятие «уровень логистического сервиса» и сформировать методический подход к оценке уровня логистического сервиса морского порта.

Используемые методы, методики и технологии.

В исследовании применены методы сравнительного и системного анализов, дедукция, анкетирование, методика SERVQUAL. Выполнен анализ научных статей, опубликованных в академических базах данных, посвящённых исследованию определения уровня логистического сервиса (ЛС) и методов его оценки. Проведена декомпозиция оценки с последующим предложением методического подхода к оценке уровня ЛС морских портов, включающая предварительный этап и разработку подхода к оценке, полевое исследование, расчетный этап, этап интерпретации результатов исследования и повышение уровня ЛС. Для этого: определено понятие «уровень логистического сервиса»; проведен анализ эффективности GAP-модели при оценке уровня сервиса; отобраны критерии качества уровня логистического сервиса по модели SERVQUAL; сформулирован перечень дополнительных значимых для клиента показателей качества ЛС; разработаны актуализированные под специфику морской логистики утверждения анкеты SERVQUAL; определены формулы расчёта коэффициентов качества.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Современные вызовы рынка мотивируют бизнес не только завоевывать новые рынки и клиентов, но и поддерживать лояльность существующих. С этой целью компании применяют не только экономические рычаги, но и развивают логистический сервис, повышение уровня которого становится одним из главных векторов развития.

Совершенствование логистического сервиса неотъемлемо связано с предварительной и последующей оценкой его уровня.

Анализ определений показал, что чаще всего под «уровнем логистического сервиса» учёные понимают степень удовлетворённости клиентов – соотношение фактических показателей качества логистических услуг (качественных и количественных) к теоретически возможным, оптимальным значениям.

Для оценки уровня логистического сервиса морских портов предлагается использовать элементы модели оценки качества сервиса GAP и инструментарий метода SERVQUAL. Сформулированная группой американских учёных модель GAP является основой теории качества сервиса. Базовое предположение модели состоит в выявлении несоответствий ожидания и опыта клиента фактически предоставляемому обслуживанию. Принято выделять пять разрывов модели, демонстрирующих дефекты сервиса на протяжении всего процесса оказания услуги: разрыв в знаниях, стандартах, обслуживании, коммуникациях, ожиданиях [22].

Пятый разрыв, представленный на рисунке 1, посвящён оценке следующих параметров сервиса: осязаемость (материальность), надёжность, отзывчивость, уверенность, эмпатия

Данные параметры послужили основой для оценки уровня логистического сервиса морских портов по методике SERVQUAL с применением набора показателей Дж.Р. Стока, Д.М. Ламберта, В.И. Сергеева, а также разработанных в ходе исследования показателей, отмеченных условным знаком на рисунке 2

Решено использовать качественные показатели сервисного обслуживания, выраженных по шкале Лайкерта. Для этого необходимо определить пул утверждений для критериев, относительно которых клиенты смогут обозначить свои ожидания и определить фактические впечатления от сервиса.

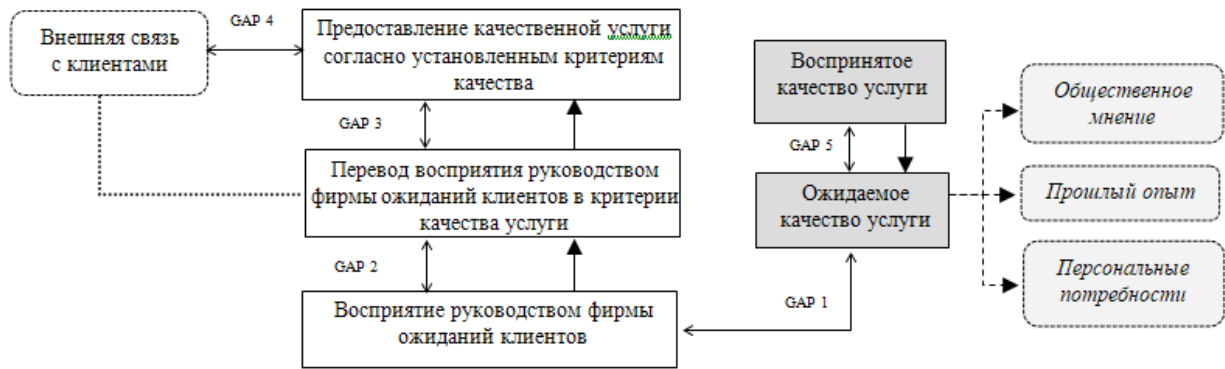


Рисунок 1 – GAP-модель оценки уровня логистического сервиса (составлено авторами)

К каждому критерию формулируются утверждения, которые оцениваются: от 1 (абсолютно не согласен) до 5 (полностью согласен).

ческие» утверждения. Материальность: сайт морского порта интуитивно понятен, размещение заявки не вызывает сложностей; сотрудники морского порта предоставляют исчерпывающую информацию о сервисе; сервис морского порта включает в себя полный комплект услуг – от упаковки до складирования. Надёжность: выполнение заявки клиента носит обязательный характер;

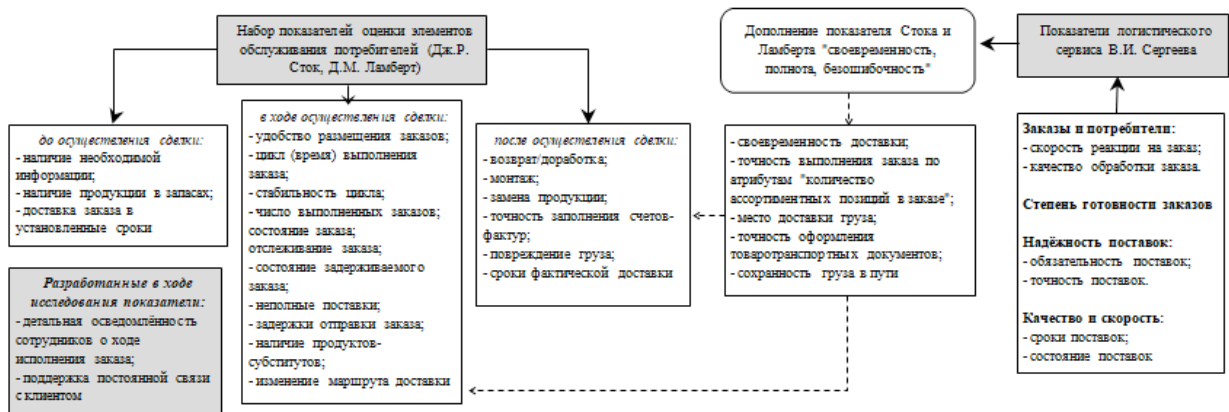


Рисунок 2 – Показатели оценки сервиса (составлено авторами)

В таблице 1 представлен вариант первого блока анкеты, содержащий в себе утверждения ожиданий

Таблица 1 – Перечень утверждений для критериев SERVQUAL*

Критерий	Утверждение	Оценка по шкале Лайкерта				
		Абсолютно не согласен	Не согласен	Затруднился ответить	Согласен	Полностью согласен
Материальность	Морской порт должен обладать современным оборудованием	1	2	3	4	5
	Интерьер офисных помещений должен быть в хорошем состоянии	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта, взаимодействующие с клиентом, должны выглядеть презентабельно	1	2	3	4	5
Надёжность	Информационные и рекламные атрибуты (печатные буклеты, сайт) должны выглядеть привлекательно	1	2	3	4	5
	В морском порту должны соблюдаться обещанные и фактически сроки доставки	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта должны вовремя реагировать на замечания клиента, как можно скорее решать возникающие проблемы	1	2	3	4	5
Отзывчивость	Морской порт должен обладать надёжной репутацией	1	2	3	4	5
	Услуги морского порта должны выполняться качественно и в срок	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта должны избегать ошибок и недочётов в операциях	1	2	3	4	5
Уверенность	Сотрудники морского порта должны быть дисциплинированными	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта должны оказывать услуги оперативно	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта должны помогать клиентам с решением возникающих проблем	1	2	3	4	5
Эмпатия	Сотрудники морского порта должны адекватно реагировать на претензии и замечания клиентов	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта должны обладать необходимыми навыками и профессиональными знаниями	1	2	3	4	5
	Руководство морского порта должно помогать сотрудникам обеспечивать эффективное обслуживание клиентов	1	2	3	4	5
Эмпатия	В морском порту должен существовать индивидуальный подход к клиентам	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта должны проявлять личное участие в решении проблем клиентов	1	2	3	4	5
	Сотрудники морского порта должны быть осведомлены о потребностях клиента	1	2	3	4	5
Эмпатия	Сотрудники морского порта должны извлекать на повестку дня клиента мнение	1	2	3	4	5
	Часы работы морского порта должны быть удобными для клиентов	1	2	3	4	5

*составлено авторами

Из таблицы 1 следует, что утверждения носят типично «сервисный» характер. В целях большей спецификации модели на оценку деятельности предпринятия морского транспорта необходимо добавить «логистические» утверждения. Материальность: сайт морского порта интуитивно понятен, размещение заявки не вызывает сложностей; сотрудники морского порта предоставляют исчерпывающую информацию о сервисе; сервис морского порта включает в себя полный комплект услуг – от упаковки до складирования. Надёжность: выполнение заявки клиента носит обязательный характер;

финансовые и информационные процедуры, сопровождающие заказ, надёжны; обеспечена сохранность груза во время хранения и в пути. Отзывчивость: сотрудники быстро реагируют на заявку клиента; сотрудники порта детально осведомлены о ходе исполнения конкретного заказа; сотрудники вовремя сообщают о задержках поставок. Уверенность: сервис морского порта предоставляет функцию отслеживания груза для клиента; товарно-транспортные документы заполняются точно; доставка груза осуществляется в точное место. Эмпатия: сотрудники морского порта поддерживают постоянную связь с клиентом; сотрудники морского порта с вниманием реагируют на изменение условий доставки; сотрудники морского порта готовы реагировать на любые отклонения в заказе после его исполнения (обрабатывать несоответствия по заказу).

Перечисленные утверждения дублируются на 2 блока анкеты – ожидание и восприятие – соответственно, трансформируется и их формулировка от формата «должен соответствовать» (Табл. 1) до формата «соответствует» (Табл. 2). Затем рассчитываются коэффициенты качества сервиса морского порта для каждого утверждения по следующей формуле:

$$Q_n = P_n - E_n, \quad (1)$$

где Q_n – коэффициент качества по критерию n ;
 P_n – оценка восприятия клиента по критерию n ;
 E_n – оценка ожидания клиента по критерию n .

Следует подчеркнуть, что нулевое значение Q_n демонстрирует полное совпадение ожиданий клиента и фактически оказанного сервиса, в то время как отрицательное свидетельствует о большем значении ожидания, положительное – о большем значении восприятия. Интегрированную оценку уровня логистического сервиса можно получить, сложив все значения отклонений.

Чем больше оценка, тем выше уровень логистического сервиса морского порта.

Анкета может предусматривать определение респондентами важности каждого утверждения по шкале от 1 до 10. Этот элемент заимствован из метода SERVPERF. За счёт весовых коэффициентов достигается большая достоверность исследования. Шкалу значимости можно использовать в дальнейшем при расчёте количественных показателей разрыва: средневзвешенного показателя по качеству услуг, средневзвешенного интегрального показателя по ожиданию и восприятию.

Частота применения предложенного метода зависит от потребностей морского порта к получению обратной связи от клиентов и от скорости адаптации оптимизационных мероприятий на производстве. В перспективе рациональным будет отслеживать уровень сервиса в динамике по кварталам текущего года и полугодиям. Предложенная форма измерений позволит оценить эффективность корректирующих мероприятий по преодолению разрывов в точках GAP как в статике, так и в динамике.

ОБСУЖДЕНИЕ

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.

Мнение учёных сходится на том, что для сервисной экономики актуальным будет методический подход, отражающий мнение клиентов [3, 6-7; 13]. Учёные Б. Чжэн, Х. Ван, А. Голмохаммади, А. Голи называют обратную связь и доверие важными переменными лояльности клиентов [31]. Методика SERVQUAL учитывает эти понятия, трансформируя качественные характеристики в осязаемую форму. Несмотря на то, что авторы признают SERVQUAL эффективным и наиболее популярным методом, существует мнение о его недостоверности. Учёные М. Килибарда и М. Андрейич отмечают, что пять измерений модели не являются критическими (можно получить аналогичные результаты, используя меньшее количество измерений), что ставит под сомнение надёжность измерений [32]. Тем не менее, метод SERVQUAL знаком учёным почти сорок лет, широко применяется на практике, сочетая в себе классические незыблемые основы и актуализированные дополнения.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования.

Научная новизна исследования заключается в уточнении понятия «уровень логистического сервиса», формулировании перечня дополнительных значимых для клиента показателей качества логистического сервиса морского порта, разработке актуализированных под специфику морской логистики утверждений анкеты SERVQUAL.

Необходимость приобретать и поддерживать лояльность клиентов рождает потребность в применении эффективных подходов к оценке уровня логистического сервиса, в том числе морских портов. Модель GAP, в частности, пятый разрыв, заложила основы избранного для исследования метода SERVQUAL. Концепция пятиступенчатой модели GAP гласит – пятый разрыв непосредственно связан с предыдущими точками GAP и возникает вследствие разрывов именно в них, порождая несоответствие восприятия и ожиданий клиентов. Учитывая, что учёные трактуют уровень логистического сервиса как соотношение фактического и идеального сервиса, пятый разрыв GAP соответствует роли основы для методического подхода к его оценке.

В основу методического подхода положена методика SERVQUAL, основанная на предположении о том, что уровень сервиса определяется соотношением ожидания и восприятия клиентов. Критерии адаптировались и дополнялись в соответствии со спецификой логистической деятельности морских портов. Исследование показывает, что необходимо не только опираться на оценки удовлетворенности, но и принимать во внимание значимость для клиентов каждого из критериев. Финальный этап

расстановки респондентами шкалы значимости в анкете опирается на метод SERVPERF, что вносит ещё большую достоверность.

Общемировое признание методики SERVQUAL обусловлено её способностью переводить абстрактные суждения об уровне сервиса в количественную форму. Благодаря получению обратной связи от клиентов можно сформировать план эффективных оптимизационных мероприятий, отслеживать динамику уровня сервиса, вовремя реагировать на ухудшение показателей. Исследование вносит вклад в актуализацию метода оценки уровня сервиса для морских портов.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении.

Перспективность направления объясняется не только постоянным обновлением атрибутов качества сервиса, но и отсутствием единого подхода к оценке его уровня. Представленный методический подход к оценке уровня логистического сервиса морских портов может быть усовершенствован с учётом специфики логистической деятельности региональных морских портов, а также специфики конкретного порта: технологического уровня имеющихся мощностей, степени внедрения цифровых инструментов, уровня автоматизации и прочих особенностей. Интерпретация, представленная в исследовании, послужит предметом дальнейших дискуссий в научном сообществе как по вопросам выбора отдельных «ключевых» показателей качества сервиса, так и метода оценки уровня логистического сервиса морских портов в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Carissimi M.C. The role of the enabler in sharing economy service triads: A logistics perspective / M.C. Carissimi, A. Creazza // *Cleaner Logistics and Supply Chain*. Volume 5. 2022. URL: <https://doi.org/10.1016/j.clscn.2022.100077> (дата обращения 09.08.2022).
2. Харасова А.А. Понятие логистического сервиса и его виды / А.А. Харасова // *Мировая наука*. 2020. № 11(44). С. 283-285. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44419012> (дата обращения 22.07.2022).
3. Бедаштов М.С. Логистический сервис как фактор повышения конкурентоспособности фирмы / М.С. Бедаштов // *Современная мировая экономика: проблемы и перспективы в эпоху развития цифровых технологий и биотехнологии*. 2019. С. 128-130. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39545822> (дата обращения 23.07.2022).
4. Криворучко О.Н. Понятия «логистический сервис» и «логистическое обслуживание» / О.Н. Криворучко // *Экономика транспортного комплекса*. 2019. № 33. С. 31-44. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38204385> (дата обращения 23.07.2022).
5. Курносова О.А. Трактовка экономической сущности категории «логистическая услуга» и «логистический сервис» / О.А. Курносова // *Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право*. 2019. № 2. С. 164-172. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41435006> (дата обращения 24.07.2022).
6. Завьялова Н.Ф. Логистический сервис в торговле и его значение в современных экономических условиях / Н.Ф. Завьялова, И.А. Поскряков // *Транспортное дело России*. 2020. № 5. С. 26-28. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44622687> (дата обращения 29.07.2022).
7. Степанова М.А. Логистический сервис как основа эффективности и конкурентоспособности предприятия / М.А. Степанова, Е.Е. Семенова, Т.Н. Макарова // *Вестник ОрелГИЭТ*. 2020. № 3(53). С. 33-39. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45793184> (дата обращения 13.07.2022).
8. Жилинская Н.А. Теоретические аспекты логистического сервиса / Н.А. Жилинская, В.И. Иванов // *Образование и наука в современных реалиях*. 2017. С. 290-293. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30647097> (дата обращения 11.07.2022).
9. Рыбаков Д.С. Методология SCOR как основа модели оптимизации затрат и уровня логистического сервиса предприятия / Д.С. Рыбаков // *Логистика и управление цепями поставок*. 2020. № 4(99). С. 39-49. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43982297> (дата обращения 11.07.2022).
10. Тебекин А.В. Возможности повышения эффективности предоставления услуг систем логистического сервиса (1PL - 5PL) в результате внедрения цифровых технологий / А.В. Тебекин // *Маркетинг и логистика*. 2021. № 1(33). С. 63-72. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44804164> (дата обращения 13.07.2022).
11. Маковецкая Е.Г. Оценка стратегического потенциала цифровизации логистического сервиса отраслевых предприятий / Е.Г. Маковецкая // *Финансовый бизнес*. 2021. № 10(220). С. 234-237. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47166944> (дата обращения 16.07.2022).
12. Теренина И.В. Использование цифрового инструментария в логистическом сервисе / И.В. Теренина // *Актуальные вопросы экономики и управления в отраслях и сферах деятельности на современности*

менном этапе. 2020. С. 154-156. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42481044> (дата обращения 16.07.2022).

13. Fernandes D.W. Logistic service quality as a mediator between logistics capabilities and customer satisfaction / D.W. Fernandes, R.G. Moori, V.A.V. Filho // Revista de Gestao. 2018. Vol. 25 (4). P. 358-372. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/REG-01-2018-0015/full/html> (дата обращения 17.05.2022).

14. Скоробогатова Т. Н. К вопросу о применении системного подхода в логистике: область логистического сервиса / Т. Н. Скоробогатова, А. В. Шейко // Российский экономический интернет-журнал. 2020. № 1. С. 41. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42818696> (дата обращения 17.07.2022).

15. Маковецкая Е. Г. Развитие методического подхода к оценке качества логистического сервиса отраслевых предприятий / Е. Г. Маковецкая, А. А. Габудина // Финансовый бизнес. 2021. № 6(216). С. 70-74. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46270439> (дата обращения 17.07.2022).

16. Горбатова Е. И. Способы оценки и показатели уровня логистического сервиса / Е. И. Горбатова, Е. В. Ценина // Неделя молодежной науки. 2020. С. 126-133. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44080747> (дата обращения 19.07.2022).

17. Лапковская П. И. Оценка качества логистического сервиса предприятий промышленности строительных материалов / П. И. Лапковская // Логистические системы в глобальной экономике. 2019. № 9. С. 134-138. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41464198> (дата обращения 15.06.2022).

18. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой: пер. с 5-го англ. изд. / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 797 с.

19. Сергеев В.И. Влияние логистики на эффективность компании / В.И. Сергеев // Логистика сегодня. 2004. № 4. С. 5-11. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=9270679> (дата обращения 29.05.2022).

20. Zhang A. The Gaps Model and Faculty Services: Quality Analysis Through a «New» Lens / A. Zhang, S. Chen // LAW LIBRARY JOURNAL. Vol. 112:1. 2020. URL: <https://scholarlycommons.law.wlu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1617&context=wluflac> (дата обращения 08.08.2022).

21. Тод Н.А. Методология ведения научных исследований в области логистики / Н.А. Тод // Развитие современной экономики: актуальные вопросы теории и практики. 2021. С. 19-21. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45785690> (дата обращения 09.08.2022).

22. Петрова А.В. Анализ логистического сервиса предприятия на основе гар-модели / А.В. Петрова, А.Р. Хоничев // Вектор экономики. 2020. № 8(50). С. 3. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43923453> (дата обращения 19.07.2022).

23. Gulc A. Models and Methods of Measuring the Quality of Logistic Service / A. Gulc // Procedia Engineering. 2021. Vol. 182. P. 255-264. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705817313231> (дата обращения 24.05.2022).

24. Грязнова Н.Л. Возможности метода SERVQUAL для анализа сервиса в розничной торговле / Н.Л. Грязнова, О.В. Коновалова, Н.А. Плешкова // Техника и технология пищевых производств. 2020. Т. 50. №2. С. 343-350. URL: <https://doi.org/10.21603/2074-9414-2020-2-343-350> (дата обращения 21.07.2022).

25. Куликов А.А. Сравнительный анализ методик «SERVQUAL» «SERVPERF» «INDSERV» на примере исследования качества транспортного обслуживания / А.А. Куликов, Э.Е. Смирнова // Качество. Инновации. Образование. 2020. № 1 (165). С. 8-13. URL: [elibrary.ru/item.asp?id=43071562](https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43071562) (дата обращения 27.07.2022).

26. Lizarelli F.L. Integration of SERVQUAL, Analytical Kano, and QFD using fuzzy approaches to support improvement decisions in an entrepreneurial education service / F.L. Lizarelli, L. Osiro, G.M.D. Ganga, G.H.S. Mendes, G.R. Paz // Applied Soft Computing. Vol. 112. 2021. URL: <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2021.107786> (дата обращения 08.08.2022).

27. Mehrotra D. Results of mapping patients expectation using SERVQUAL / D. Mehrotra, S. Bhartiya // Journal of Healthcare Quality Research. Vol. 35. Issue 6. 2020. P. 381-390. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jhqr.2019.11.008> (дата обращения 03.08.2022).

28. Azhagan C.T. Computational analysis for service quality determinants in retail sectors using SERVQUAL model / C.T. Azhagan, S. Gangadharan, U. Madhanrajan // Materials Today: Proceedings. 2021. URL: <https://doi.org/10.1016/j.matpr.2021.01.236> (дата обращения 13.06.2022).

29. Леонова Н.А. Оценка уровня логистического сервиса / Н.А. Леонова // Инновации, логистика, менеджмент в современной бизнес-среде. 2021. С. 129-134. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47211197> (дата обращения 12.06.2022).

30. Arabelen G. Assessment of logistics service quality dimensions: a qualitative approach / G. Arabelen, H.T. Kaya // Journal of Shipping and Trade. 2021. Vol. 6 (14). URL: <https://jshippingandtrade.springeropen.com/articles/10.1186/s41072-021-00095-1> (дата обращения 23.05.2022).

31. Zheng B. Impacts of logistics service quality and energy service of Business to Consumer (B2C) online retailing on customer loyalty in a circular economy / B. Zheng, H. Wang, A. Golmohammadi, A. Goli // Sustainable Energy Technologies and Assessments. Vol. 52. Part D. 2022. URL: <https://doi.org/10.1016/j.seta.2022.102333> (дата обращения 08.08.2022).

32. Kilibarda M. Research in logistics service quality: A systematic literature review / M. Kilibarda, M. Andrejic // TRANSPORT. Vol. 35. Issue 2: 224-235. 2020. URL: <https://doi.org/10.3846/transport.2019.11388> (дата обращения 09.08.2022).

ресов

The authors declare no conflicts of interests.

Received date: 2022.08.25

Approved date: 2022.09.07

Accepted date: 2022.09.10

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов

УДК 336.71

DOI:



©2022 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

REGTECH: ДОСТИЖЕНИЕ БАЛАНСА МЕЖДУ РЕГУЛИРОВАНИЕМ И ИННОВАЦИЯМИ

© Автор(ы) 2022

ЗВЕРЬКОВА Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук,

доцент кафедры банковского дела и страхования

Оренбургский государственный университет

460018, Россия, Оренбург, tnzverkova@mail.ru

SPIN: 3385-9234

AuthorID: 632231

ORCID: 0000-0002-6540-6154

Аннотация. По мере роста индустрии финансовых технологий во всем мире вопросы регулирования продолжают оставаться одной из обсуждаемых тем. Среди основных причин, по которым регулирование и надзор в этой новой структуре являются особенно сложными - это высокая скорость, с которой происходят разработки в области финансовых технологий, и ее экспериментальный характер и сочетание преимуществ и рисков для финансовой стабильности в будущем. Для преодоления регулятивных барьеров в разных странах применяются различные формы фасилитаторов инноваций, как структурированной рамочной среды для продвижения инноваций и экспериментов Regtech. Регуляторные песочницы полезны для создания Fintech-стартапов, но их эффективность не подтверждена эмпирически. Доступная информация о регулятивных песочницах, недостаточно оправдывает мнения о том, что песочницы являются наиболее эффективным подходом по содействию финансовым инновациям. Регулятивные песочницы требуют значительных финансовых вложений, иногда нового законодательства и интенсивного управления регуляторными рисками. Проведенное исследование показывает, что регулирующим органам следует искать баланс между песочницами и центрами инноваций, уделяя большее внимание вопросам доверия при развитии финансовых технологий в специальных средах тестирования.

Ключевые слова: Fintech, Regtech, фасилитаторы инноваций, регулятивная песочница, инновационный центр, регуляторный акселератор, доверие.

REGTECH: BALANCE BETWEEN REGULATION AND INNOVATION

The Author(s) 2022

ZVERKOVA Tatyana Nikolaevna, candidate of economic sciences,

Associate Professor at the Department of Banking and Insurance

Orenburg State University

460018, Russia, Orenburg, tnzverkova@mail.ru

Abstract. As the fintech industry grows around the world, regulatory issues continue to be a topic of discussion. Among the main reasons why regulation and supervision in this new structure is especially challenging is the high speed with which developments in fintech are taking place and its experimental nature and combination of benefits and risks for future financial stability. To overcome regulatory barriers, different forms of innovation facilitators are used in different countries, as a structured framework environment for promoting Regtech innovations and experiments. Regulatory sandboxes are useful for creating Fintech startups, but their effectiveness has not been empirically proven. The available information on regulatory sandboxes does not provide sufficient support for the notion that sandboxes are the most effective approach to promote financial innovation. Regulatory sandboxes require significant financial investment, sometimes new legislation, and intensive regulatory risk management. This study shows that regulators should seek a balance between sandboxes and innovation hubs, with a greater focus on trust issues when developing fintech in dedicated testing environments.

Keywords: Fintech, Regtech, innovation facilitators, regulatory sandbox, innovation hub, regulatory accelerator, trust

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В последние десятилетия технологии трансформируют финансы во всем мире с беспрецедентной скоростью, создавая новые возможности и новые риски. В этих условиях Fintech создает множество проблем для регулирования и надзора за финансовыми системами. Регуляторы и надзорные органы во всем мире сталкиваются с регулятивной дилеммой, пытаясь достичь правильного баланса между внедрением инновационных финансовых технологий и защитой финансовой системы.

В этих условиях финансовые регуляторы разрабатывают и внедряют новые подходы к надзору и регулированию, включая использование технологий, чтобы сбалансировать преимущества инноваций и экономического развития с необходимостью финансовой стабильности и защиты прав потребителей.

Во всем мире регулирующие органы работают над поддержкой развития финансовых технологий в специальных средах тестирования, называемых «фасилитаторами инноваций», которые временно освобождают Fintech-компании от определенных надзорных требований.

Несмотря на бурный рост финансово-технологического сектора, на сегодняшний день существует крайне мало научных публикаций, посвященных специфике функционирования «фасилитаторов инноваций», как одной из тенденций развития Regtech.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи. Беспрецедентная глобальная трансформация заставляет регулирующие органы искать баланс между традиционными целями регулирования экономической стабильности и защиты прав потребителей, и целями содействия росту и инновациям. Появление цифровых инноваций порождает как новые возможности, так и новые риски. Этот факт влияет на усилия регулятора по разработке надзора и регулирования, соответствующего условиям новой цифровой реальности.

Одна из основных причин, по которой регулирование и надзор в этой новой структуре являются особенно сложными, заключается в высокой скорости, с которой происходят разработки в области финансовых технологий. Нормативно-правовая база, включая правовую поддержку этой деятельности, обычно требует времени для адаптации к меняющимся обстоятельствам.

Вторая проблема связана с экспериментальным характером инноваций в сфере финансовых технологий. Это также может представлять риск для финансовых систем, к которому органы финансового надзора должны быть особенно внимательны.

В современных исследованиях не сложилось однозначного мнения - отличается ли Fintech от предшествующих волн финансовых инноваций, чтобы заслуживать особого внимания регулирующих органов. Большинство случаев использования технологий, реализованных на современном этапе, были новым применением техноло-

гий к традиционным продуктам или услугам, в отличие от использования технологий для создания совершенно новых продуктов. Чаще всего Fintech-стартапы предлагают применение новых технологий для снижения транзакционных издержек по сравнению с традиционными процессами и передачи продукта потребителям за счет более низких цен. Во многих случаях бизнес-модели Fintech-компаний радикально не отличаются от их традиционных аналогов. В лучшем случае эффективность достигается за счет снижения операционных расходов или отказа от посредников.

Регулятору важно понимать могут ли такие изменения быть достаточными для повышения благосостояния, чтобы их можно было поощрять в рамках государственной политики. Для разработки регулятивных мер менее важно определить, насколько «подрывным» будет воздействие Fintech, и более важно поднять вопросы о том, отвечает ли Fintech подлинным потребностям рынка.

Хотя многие Fintech-стартапы были задуманы с целью «подрыва» предоставления излишне дорогостоящих и сложных финансовых услуг признанными финансовыми посредниками, эти Fintech-стартапы все чаще приобретаются существующими финансовыми институтами.

Многие из этих посредников являются технологическими компаниями, мало похожими на финансовые институты, с которыми привыкли иметь дело регулирующие органы. Это создает проблемы, поскольку финансовые регуляторы могут быть плохо подготовлены для понимания того, как использование данных этими технологическими компаниями может в конечном итоге причинить вред потребителям, включая дискриминацию и нарушение конфиденциальности. Регуляторным органам также может быть трудно справиться с автоматизацией и делегированием принятия решений алгоритмам, что характерно для многих бизнес-моделей Fintech, особенно по мере того, как алгоритмы становятся все более сложными и способными к машинному обучению.

Важно учитывать, что современное финансовое регулирование, создает большие препятствия для Fintech-стартапов, которые до сих пор не регулировались. Большинство Fintech-стартапов при выходе на рынок сталкиваются с огромными вложениями времени и денег на преодоление регулятивных барьеров, прежде чем они смогут даже начать продавать свой продукт или услугу, тогда как традиционные регулируемые финансовые посредники уже проделали большую часть трудоемкой и дорогостоящей работы по выяснению того, какие правила применяются к ним, и какие лицензии и разрешения требуются для их направленной деятельности.

В настоящее время, из-за отсутствия опыта регулирования Fintech-стартапов финансовые регуляторы не имеют полного представления о рисках, которые могут возникнуть в результате их действий и операций, не говоря уже о рисках, связанных с их сотрудничеством с регулируемыми финансовыми институтами или другими нерегулируемыми ИТ-фирмами.

В тоже время, крупные, устоявшиеся финансовые посредники не нуждаются в разрешении регулирующих органов для поощрения Fintech-инноваций. Крупные финансовые институты уже имеют внутренние подразделения по соблюдению нормативных требований, а также прочные отношения с клиентами и значительные объемы капитала, которые дают им преимущество в разработке новых продуктов. Крупнейшие институты также могут использовать свои экономические ресурсы и доступ к регулирующим органам, чтобы влиять на создание и обеспечение соблюдения финансового регулирования в свою пользу, что может помешать им блокировать проникновение новых конкурентов.

Для решения данных проблем регуляторами развитых стран создаются специальные режимы, направленные на снижение регулятивных барьеров для входа на рынок небольших Fintech-стартапов.

Таким образом, перед регулирующими органами

стоит сложная задача «регулировать по мере того, как они учатся». Такая задача отнюдь не нова для регулирующих органов, но, вероятно, она усложняется, поскольку огромный спрос на выход на рынок и ограниченные разрешения со стороны Fintech-компаний вынуждают регулирующие органы принимать быстрые и частые решения.

Цель нашего исследования - показать сущность и специфику функционирования фасилитаторов инноваций, как одной из тенденций развития RegTech, обратив особое внимание на основные подходы, ключевые методологические достоинства и недостатки фасилитаторов инноваций, обосновав доверие к регулятору, как одно из основных условий для успеха регуляторной деятельности.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. Для достижения поставленных целей считаем необходимым использовать в работе методы сравнения, экспертных оценок и обобщения.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Исследованию вопросов сущности и специфики функционирования фасилитаторов инноваций, как одной из тенденций развития RegTech посвящены работы таких зарубежных ученых-экономистов как Mario Bergara & Jorge Ponce [1], Dirk A. Zetzsche [2], Goo, Jayoung James; Heo, Joo-Yeun [3], Ross P. Buckley [4], Fahy, Lauren A. [5], Giulio Cornelli & Sebastian Doerr & Leonardo Gambacorta & Ouarda Merrouche, [6] и др. В отечественной науке вопросам внедрения современных цифровых технологий в регулирование и в надзорную практику посвящены работы Понкина, И. В. [11], Филиппова Д.И. [12], Кшукина Е.С. [13], Ештокин С.В. [14], Громова Е.А. [15], Барыкина С.А. [16], Хоминича И.П. [17], Ефремова А.А. [18], Куклиной Е.А. [19], Криворучко С.В., Лопатина В.А. [20], Перцевой С.Ю., Ткачева В.Н. [21].

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Для решения названных задач, в последние годы регулятивные органы разных стран приняли различные инициативы по содействию финансовым инновациям. Эти инициативы призваны содействовать более тесному взаимодействию между регулирующими органами и Fintech-компаниями в отношении финансовых инноваций с целью повышения эффективности вхождения Fintech-стартапов на рынок. Понимание регуляторных и надзорных ожиданий и повышение осведомленности компетентных органов об инновациях, возможностях и рисках, которые они представляют возможно осуществлять через фасилитаторы инноваций.

Фасилитаторы инноваций - это точка контакта или структурированная рамочная среда для продвижения инноваций и экспериментов. Как правило, фасилитаторы Fintech-инноваций относятся к одному из трех типов: регулятивные песочницы (Regulatory Sandbox), центр инноваций (также называемый офисами инноваций) и регулятивные акселераторы (также называемые лабораториями Regtech). Рассмотрим их содержание, подчеркивая достоинства, недостатки, риски, а также проблемы реализации на практике.

1. Регулятивная песочница (Regulatory Sandbox) - представляет собой виртуальную среду, позволяющую тестировать новые продукты или услуги в режиме реального времени в контролируемой и ограниченной по времени среде. Регулятивные песочницы обеспечивают среду, позволяющую стартапам тестировать в соответствии с конкретным планом тестирования, согласованным и контролируемым специальным подразделением компетентного органа, инновационные финансовые продукты, финансовые услуги или бизнес-модели [3].

Участники регулятивных песочниц могут тестиро-

вать свои услуги или продукты в течение определенного периода времени, чтобы определить, оказывают ли их решения положительное влияние на клиентов и рынки. Регулирующие органы могут одновременно рассматривать влияние новых решений и, таким образом, определять, противоречат ли они правилам. Регулирующие органы могут относительно быстро смягчить правила, если они нуждаются в смягчении. Таким образом, эти «регулятивные песочницы» могут в конечном итоге решить проблему задержки выхода на рынок из-за неопределенности регулирования [3].

На сегодняшний день строгость условий, предъявляемых к участникам «регулятивной песочницы», их не масштабируемость и малое количество не могут объяснить энтузиазм Fintech-стартапов в отношении песочниц. Сами по себе «регулятивные песочницы» в том виде, в каком они организованы в большинстве стран, обычно слишком ограничены по объему и масштабу, чтобы способствовать дальнейшим значимым инновациям.

Немногочисленные опубликованные данные свидетельствуют о том, что до сих пор песочницы использовались относительно очень немногими Fintech-компаниями, потому что правила «песочниц» часто требуют от регулирующих органов оценки того, имеется ли новизна в технологии, способствует ли продукт или услуга стабильности рынка, прозрачности и защите потребителей.

Во-вторых, от регулирующих органов часто требуется оценить, есть ли необходимость в технологии, услуге или деятельности уже должным образом подпадающей под действие работающего законодательства и нормативных актов.

В-третьих, регулирующие органы обычно требуют адекватной подготовки участников для «вхождения в песочницу». В частности, участники обычно должны вступить в стадию разработки (и закончить стадию проекта); понимать законы и правила, регулирующие их поведение; и участвовать в соответствующем управлении рисками.

Так же на практике отмечается отсутствие достаточно проработанных регламентов деятельности регулятивных песочниц, некоторые часто характеризуются определенной степенью размытости. Недостаточная прозрачность и нечеткость вызывает не только озабоченность по поводу соблюдения законности, но и ставит регулируемые субъекты в не очень хорошее положение: они не знают, в каких условиях они будут действовать.

Эффективность и успех деятельности «регулятивной песочницы» трудно измерить. Небольшое число участников и компаний, прошедших песочницу, может указывать как на тщательный отбор регулируемыми органами участников песочницы, так и на отсутствие потребности или интереса к этому нововведению.

Отсутствие возможности оперативного внесения изменений в нормативные правила, недостаточная открытость для лицензированных и нелицензированных новаторов, излишняя строгость условий, предъявляемых к бенефициарам «песочницы», может привести к тому, что «песочница» может оказаться не в состоянии продвигать значимые инновации и создать равные условия для всех.

Также прохождение «регулятивной песочницы» не гарантирует будущего стартапов. Как отмечают Ross P. Buckley, Douglas Arner, Robin Veidt, and Dirk Zetsche значительная часть молодых фирм, ранее находившихся в «регулятивной песочнице», теперь либо неплатежеспособны, либо находятся в процессе ликвидации. В других юрисдикциях, таких как Австралия, песочница оказалась непривлекательной для инновационных фирм. В то же время некоторые важные финансовые системы, в том числе большинство регулирующих органов в США, Германии и Люксембурге, воздержались от внедрения регулятивных песочниц [4].

В России, в рамках реализации «Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018-2020 годов» Банком России в апреле 2018 года была запущена «регулятивная песочница», которая обеспечивает возможность пилотирования инновационных финансовых технологий и сервисов на финансовом рынке. Приоритетными направлениями для пилотирования являются технологии больших данных и машинного обучения, мобильные технологии, искусственный интеллект, биометрические технологии, технологии распределенных реестров, открытые интерфейсы, технологии цифрового профиля и иные.

Первый пилотный проект банковского продукта – это сервис Сбербанка для дистанционных полномочий по счетам корпоративных клиентов на совершение операций в отделениях банков.

В феврале 2020 ЦБ РФ сообщил, что в его «песочнице» был протестирован пилотный проект по выпуску и обороту цифровых прав на блокчейн-платформе, разработанной ГК «Норильский никель». Сервис представляет собой первую в России платформу под гибридные права и позволяет токенизировать разного рода товары и услуги, в том числе металлы, которые производит «Норникель».

С момента запуска «регулятивной песочницы» в апреле 2018 г. в ЦБ РФ поступило более 70 заявок от банков и Fintech-компаний на пилотирование финансовых сервисов. В 2020 году было отобрано семь сервисов, три из них были связаны с рынком цифровых валют. В частности, в рамках проекта регулятор протестировал сервис «коллективного майнинга» цифровых валют, платежный сервис с использованием цифровой валюты и сервис для инвестиций в цифровую валюту.

2. *Инновационный центр (инновационный хаб)*. Под инновационным центром обычно понимается центр знаний или платформу, предоставляемый регулирующим органом, где новаторы могут получить от него рекомендации. Инновационный центр предоставляет фирмам специальное контактное лицо для направления запросов компетентным органам по вопросам, связанным с финансовыми технологиями, и для получения не имеющих обязательной силы указаний относительно нормативных и надзорных ожиданий, включая лицензионные требования. В рамках этого специального регулирующего органа отвечают на вопросы представителей инноваций и оказывают помощь в интерпретации требований законодательства, дают советы, рекомендации как регулируемым, так и нерегулируемым компаниям.

Так же общепризнано определение инновационного центра как «специального контактного центра для фирм, чтобы они могли направлять запросы в компетентные органы по вопросам, связанным с Fintech, и для получения не имеющих обязательной силы указаний о соответствии инновационных финансовых продуктов, финансовых услуг или бизнес-моделей требованиям лицензирования или регистрации и ожиданиям регулирующих и надзорных органов» [4].

Отдельные точки контакта, созданные специализированные подразделения, определенные сети экспертов или аналогичные организационные механизмы также могут рассматриваться как инновационные центры. По сути, инновационный центр может принимать любую форму, которая представляется наиболее выгодной и подходящей для регулятора, одновременно сигнализируя рынку о том, что он стремится взаимодействовать с развивающейся областью Fintech и способствовать ее развитию.

Надзорные органы могут использовать инновационные центры для понимания и мониторинга новых бизнес-моделей и технологий, а также для выявления регуляторных и надзорных проблем, связанных с Fintech.

Они также изучают потребности в изменениях в законодательстве и направляют их лицам, принимающим решения (таким образом, вероятно, делая общую нормативно-правовую среду более благоприятной для иннова-

ций). Центры доступны как для нерегулируемой, так и регулируемой деятельности; кроме того, ими могут быть охвачены как инновации вновь созданных предприятий, так и новые технологические решения действующих компаний (например, банков, страховых компаний).

В отличие от других форм, инновационный центр не обеспечивает снисходительности регулирующих органов, поэтому Fintech-компании могут неохотно делиться всеми деталями своего бизнеса. Тем не менее, регулирующие органы с репутацией сторонников инноваций стараются делиться информацией в инновационном центре, которая помогает компаниям составить соответствующий бизнес-план, что приводит к ускоренному выходу на рынок с «полной» лицензией, чего не могут обещать регулирующие песочницы.

Этот быстрый путь к рынку требует взаимности в отношении деталей используемой технологии; следовательно, инновационный центр на практике побуждает к взаимному обучению, аналогичному регулятивной песочнице [4].

У этих двух инновационных фасилитаторов есть некоторые различия. Песочница финансового регулирования чаще всего представляет собой четко определенное безопасное пространство, которое автоматически освобождает от некоторых нормативных требований для тех организаций, которые соответствуют входным тестам. Инновационный центр, напротив, представляет собой просто портал, (специальную точку контакта), средство, с помощью которого финансовая отрасль может легко получить доступ к в реальном режиме времени к специалисту по конкретному направлению и обсудить предлагаемые ими Fintech-инновации, получить некоторые рекомендации по выполнению нормативных требований и, возможно, запросить исключения или корректировки конкретных нормативных актов, к которым они относятся.

Несмотря на кажущуюся простоту, тем не менее, инновационные центры, которые использовались вместо регулятивной песочницы или в качестве дополнения к ней, показали себя более эффективными и подходящими для потребностей бизнеса. Их часто рассматривают как первый шаг на пути к регулированию, предоставляя поддержку, советы, рекомендации и даже, в некоторых случаях, физические офисные помещения как регулируемым, так и нерегулируемым фирмам, чтобы помочь им определить возможности для роста и ориентироваться в регулирующих, надзорных, политическая или правовая среда [8].

Таким образом, там, где ресурсы ограничены, регулирующие органы должны сосредоточить свои ресурсы на развитии инновационных центров. А там, где разрабатывается песочница, для получения наибольшей выгоды ее возможно интегрировать как часть инновационного центра, чтобы обеспечить наибольшую пользу для развития Fintech.

3. Регулятивные акселераторы (Fintech Accelerators) относятся к партнерскому соглашению между поставщиками финансовых технологий и надзорными органами для «ускорения» роста или разработки стартапов, которые могут включать финансирование или одобрение регулятором для будущего использования в деятельности центрального банка или при выполнении надзорных задач [9].

Акселераторы в большей степени ориентированы на внутреннюю деятельность фирм позволяют заключать партнерские соглашения между новаторами или Fintech-компаниями и государственными органами для внедрения инноваций на основе общих технологий для наиболее частого решения заранее определенных задач.

Акселератор для регулирующих органов позволяет заключать партнерские соглашения между новаторами или Fintech-компаниями и государственными органами для «ускорения» роста, внедрения инноваций на основе общих технологий. Они используются для улучшения

знакомства регулирующего органа с продуктами, концепциями и фирмами Fintech: их сильными и слабыми сторонами, их последствиями для финансовых рынков и их потенциальными применениями в операциях, ориентированных на внутреннюю деятельность; давая Fintech-компаниям некоторое представление о возникающих вопросах и потребностях, которые могут возникнуть у центральных банков как у политиков, регуляторов и операторов.

Один из первых, управляемых центральным банком Fintech Accelerators запустил Банк Англии для проведения структурированных подтверждений концепции в приоритетных областях, таких как киберустойчивость, десенситизация данных и возможности технологии распределенного реестра.

Акселератор Банка Англии помог центральному банку создать основу для охвата множества Fintech-компаний, которые могли бы напрямую сотрудничать с различными сферами деятельности Банка. Цель состояла в том, чтобы быть гибким: быстрое тестирование решения и технологии и, при необходимости, быстрое устранение сбоев, чтобы проверить концепцию в среднем за 3 месяца.

В РФ наиболее известным является акселератор «Финтех Лаб» Центра Финансовых Технологий (ЦФТ). В задачи которого входит диагностика потребностей в инновациях и практики их внедрения; развитие внутреннего предпринимательства; повышение эффективности работы команд; улучшение внутренних коммуникаций в компании; скаутинг стартап-команд, запуск пилотных проектов.

Из подходов, описанных выше, «регулятивная песочница» привлекает пока наиболее значимое внимание, при том, что именно инновационный центр выполняет наиболее тяжелую работу по содействию инновациям и конкуренции, в то время как песочница выполняет больше рекламную роль, продвигая себя как более открытую и восприимчивую к Fintech-бизнесу.

В то же время встречающиеся исследования [1-10] не свидетельствуют о том, что регулятивные песочницы сами по себе являются наиболее эффективным средством дальнейшего внедрения инноваций.

Причина, по которой «песочница» вызывает больший интерес заключается в том числе и в том, что «песочница» более привлекательна для регулирующих органов, поскольку она обещает способствовать инновациям без чрезмерного использования регулирующих ресурсов, в то время как создание и поддержание деятельности «инновационного центра» требует больших затрат регулирования.

Мировой опыт [8] показывает, что Fintech-акселераторы и инновационные центры, которые использовались вместо регулятивной песочницы или в качестве дополнения к ней, показали себя более эффективными и подходящими для потребностей бизнеса.

Учитывая, что регулятивные «песочницы» требуют значительных финансовых вложений, а иногда и нового законодательства, регулирующие органы могут получить максимальную выгоду объединив инновационный центр и песочницу вместе в рамках стратегии поддержки эволюции инновационной экосистемы Fintech.

В существовании фасилитаторов Fintech-инноваций не менее заинтересован и сам регулятор, который не может в режиме реального времени отслеживать появление новых финансовых продуктов и способов предоставления услуг, основанных на IT-решениях.

Когда регулирующие органы недостаточно быстро могут отвечать регулятивными и надзорными мерами на появление новых финансовых продуктов и услуг, поставщикам таких продуктов и услуг легче разработать их таким образом, чтобы избежать правил, направленных на защиту потребителей или финансовую стабильность. Такой регулятивный арбитраж может быть особенно успешным в системе нескольких финансовых и

информационных регуляторов с потенциально пересекающимися сферами регулирования, в которых не всегда однозначно можно определить, какой из этих регуляторов должен регулировать новый продукт или услугу. Для примера можно привести платежи в IT-компаниях. Поставщики продуктов и услуг иногда пользуются этой неопределенностью, чтобы избежать сферы регулирования самого строгого регулятора.

Наконец, если регулирующие органы начнут полагаться на поставщиков сложных финансовых продуктов и услуг для получения разъяснений о том, как они работают, результатом может быть то, что регулирование в конечном итоге станет отражать мировоззрение финансовой индустрии, а не цели общества в целом (это явление часто называют «когнитивным захватом»).

Именно поэтому, эксперименты в регуляторной среде позволяют регулирующим органам внимательно наблюдать за стартапами и выявлять риски, которые могут возникнуть в ходе тестирования новых продуктов и услуг. Эксперименты также создают благоприятную среду для свободного обсуждения предпринимателями своих опасений с регулирующим органом и, таким образом, улучшают взаимодействие между ними.

Регулирующие органы могут, основываясь на уроках, извлеченных из экспериментов в фасилитаторах, перейти к идеальному режиму регулирования для протестированных компаний после того, как они будут официально запущены на рынок. Другими словами, регуляторные эксперименты функционируют как механизм сбора данных, с помощью которого регулирующие органы собирают больше данных для осуществления мер регулирования.

Несмотря на то, что регуляторные эксперименты могут служить важным источником новых знаний, регуляторы часто отмечают, что у них мало официальных источников для мониторинга финансового сектора, отчасти потому, что стартапы часто не входят в регулятивный периметр или не зарегистрированы для участия в «песочницах», инновационных центрах или акселераторах». Некоторые Fintech-фирмы не регулируются как финансовые учреждения и, следовательно, не обязаны предоставлять свои данные органам регулирования и надзора.

Если нерегулируемые учреждения не решат проводить эксперименты в «песочнице» или присоединиться к другим регуляторным инициативам, у регулирующих органов не будет каналов для доступа к данным, касающимся их операций. Поэтому то, как сделать регулятивный режим песочницы более дружелюбным и доступным для нефинансовых фирм и Fintech-компаний, должно быть в числе приоритетов регулирующих органов. Более доступный режим «песочницы» обеспечит большую доступность данных и дополнительную информацию для принятия решений регулирующими органами.

В этих условиях не менее значимым становится вопрос степени доверия к регулятору.

Доверие имеет решающее значение для нормального функционирования финансовых рынков, особенно тех, которые основаны на сетях. Доверие к регулирующему органу - это актив, который должны сохранять все участники рынка. Репутация регулирующего органа - это набор убеждений об уникальных или отдельных возможностях, ролях и обязанностях регулятора. Регулирующие органы действуют для создания и поддержания такой репутации, которая обеспечивает поддержку со стороны заинтересованных сторон. Поддержка аудитории повышает авторитет, власть и влияние регулятора [1].

Более широкое участие заинтересованных сторон в регулировании может привести к ряду преимуществ: уменьшению информационной асимметрии, более демократичному процессу принятия решений и легитимации регулирующих органов. Однако эти преимущества зависят от ряда факторов, одним из которых является привлечение достаточного и надлежащего участия заин-

тересованных сторон [5].

Репутация регулирующего органа определяет, что, по мнению компаний, они могут потерять или выиграть в результате участия в регулирующем органе. Репутация может повлиять на то, сколько заинтересованных сторон откликаются на приглашения, какие заинтересованные стороны реагируют, почему они реагируют и как.

Как отмечает Fahy, Lauren A., инновационные фасилитаторы как раз и представляют собой способ для работы напрямую с регулятором, чтобы лучше понять, может ли новый сервис соответствовать нормативным требованиям и каким образом. Для некоторых фирм инновационные фасилитаторы - это просто испытательный полигон для обсуждения потенциальных вопросов регулирования во время разработки продукта. Для других фасилитаторы - являются простым процессом авторизации. Тест в фасилитаторе становится дополнительным шагом к получению лицензий, необходимых для коммерческой работы [5].

Для повышения открытости и прозрачности деятельности фасилитаторов требуется более подробное раскрытие информации о перечне предоставляемых нормативных «льгот» в «песочнице», а также размещение на веб-сайте регулирующего органа всех распоряжений об оказании помощи регулируемым организациям, основанных на инновациях. Эти раскрытия должны быть направлены на создание равных условий для регулируемых организаций и конкурирующих финансовых центров, столкнувшихся с режимом «песочницы», а также проблем с потребительскими и системными рисками.

Проблема регулятора, в том, что финансы - это очень мобильная глобальная индустрия. Fintech-компания могут относительно легко выбрать, где они будут базироваться сегодня и завтра, и регулирование является здесь не ключевым фактором. В наше время существует множество международных вариантов, из которых Fintech может выбирать. Таким образом, регулятор сталкивается с регулятивной конкуренцией в привлечении фирм в свою песочницу. К примеру, созданный в России в 2015 году финтех-стартап Revolut уже в 2018 году получил банковскую лицензию в Литве, чтобы продолжить работу в ЕС, а также подал заявку на лицензию Великобритании и США. Сейчас это самый дорогой стартап Великобритании.

Наличие финансового регулятора (или регуляторов) с хорошей репутацией в сфере международных финансовых технологий может быть конкурентным преимуществом. Ключевым моментом является то, что стартапы очень заинтересованы в подаче заявки, даже если у них нет для этого практических причин, потому что участие рассматривается как положительная оценка для их корпоративного бренда.

С точки зрения репутации регулятора заинтересованные стороны взаимно зависят друг от друга в вопросе доверия и, следовательно, сам регулятор должен создать условия, чтобы и другие вели себя заслуживающим доверия законным и беспристрастным образом.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. В заключении, подводя итоги, можно констатировать, что фасилитаторы Fintech-инноваций могут собирать и генерировать конкретные данные о том, как новые технологии работают на практике, и могут оказаться полезным инструментом, обеспечивающим ценную информацию для регулятора при правильном использовании. Однако они являются лишь одним из инструментов, доступных регулирующим органам, а не готовым рецептом для внедрения финансовых инноваций.

На самом деле, за исключением случаев, когда они используются для усиления конкуренции, фасилитаторы Fintech-инноваций наиболее полезны только в тех случаях, когда необходимо решить вопросы регулирования с помощью доказательств, полученных в результате экспериментов.

Парадигма регулирования не рассматривает взаимодействие и обмен информацией как самоцель. Чтобы фасилитаторы Fintech-инноваций стали эффективной формой регулирования должны быть пересмотрены подходы регулирования с учётом того, чему регулирующие органы научились у фирм-песочниц (как внутри «песочницы»), так и после выхода фирмы из «песочницы»).

Фасилитаторы Fintech-инноваций способствуют двустороннему обмену знаниями между регулируемыми органами и участниками рынка; именно благодаря взаимодействию с новаторами нормативно-правовая база становится более гибкой и информированной о динамике финансового рынка.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении Результаты деятельности фасилитаторов Fintech-инноваций показывают, что они влияют как на инновации, так на регулирование. Однако, учитывая новый характер этих инструментов, пока отсутствует значимое количество исследований, нет доступных данных, на которых можно было бы основывать эмпирические аргументы о конкурентоспособности и издержках новых подходов в регулировании.

Потенциальная проблема заключается в том, что технологии развиваются так быстро, что постоянные попытки отразить технологические изменения в законодательстве (будь то в формальных правилах или неформальных руководствах) могут подорвать уверенность в применении этих законов. Кроме того, финтех-инновации, испытываемые в регулятивной песочнице, могут не отражать того, как новые финтех-технологии развиваются в целом. Также проблематично, когда крупные финансовые институты последовательно приобретают фирмы, которые извлекли выгоду из регулятивной песочницы, по сути приобретая исследования и разработки, проводимые за счет государства. Однако понимание того, что регулирующие органы получают от работы с регулятивной песочницей о новых технологиях и новых типах посредников, может быть достаточной отдачей от вложения регулятивных ресурсов, чтобы оправдать фасилитаторы Fintech-инноваций, даже если эти ресурсы в конечном счете также помогают крупнейшим финансовым институтам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Mario Bergara & Jorge Ponce, 2017. "How disruptive are Fintechs?" Documentos de trabajo 2017012, Banco Central del Uruguay.
2. Dirk A. Zetsche et al., *Regulating a Revolution: From Regulatory Sandboxes to Smart Regulation*, 23 FORDHAM J. CORP. & FIN. L. 31 (2017).
3. Goo, Jayoung James; Heo, Joo-Yeun (2020): *The impact of the regulatory sandbox on the fintech industry, with a discussion on the relation between regulatory sandboxes and open innovation*, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, ISSN 2199-8531, MDPI, Basel, Vol. 6, Iss. 2, pp. 1-18,
4. Ross P. Buckley, Douglas Arner, Robin Veidt, and Dirk Zetsche, *Building Fintech Ecosystems: Regulatory Sandboxes, Innovation Hubs and Beyond*, 61 Wash. U. J. L. & Pol'y 055 (2020)
5. Fahy, Lauren A. (2022). *Regulator Reputation and Stakeholder Participation: A Case Study of the UK's Regulatory Sandbox for Fintech*. *European Journal of Risk Regulation*, 13(1), 138-157. doi:10.1017/err.2021.44
6. Fahy, Lauren A. 2022. "Fostering Regulator-Innovator Collaboration at the Frontline: A Case Study of the UK's Regulatory Sandbox for Fintech." *Law & Policy* 44(2): 162-184.
7. Giulio Cornelli & Sebastian Doerr & Leonardo Gambacorta & Ouarda Merrouche, 2020. "Inside the regulatory sandbox: effects on fintech funding," *BIS Working Papers* 901, Bank for International Settlements.
8. World Bank. 2020. *How Regulators Respond To FinTech : Evaluating the Different Approaches – Sandboxes and Beyond*. Fintech Note: No. 4. World Bank, Washington, DC. © World Bank.
9. DW Arner, J Barberis and RP Buckley, "The evolution of fintech: a new post-crisis paradigm" (2015) 47 *Georgetown Journal of International Law* 1271.
10. R Parenti, "Regulatory sandboxes and innovation hubs for fintech: impact on innovation, financial stability and supervisory convergence" (2020) *Policy Department for Economic, Scientific, and Quality of Life Policy, Directorate-General for Internal Policies, European Parliament* 65, 60-61.
11. Понкин И. В., Куприяновский В. П., Понкин Д. И. *Fintech, Regtech и регуляторные песочницы: понятие, цифровая онтология, перспективы* // *Современные информационные технологии и ИТ-образование*. 2020. № 1. С. 224-234.

12. Филиппов Д.И. *Инновационные регулирующие технологии: переосмысление финансового надзора* // *Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова*. 2018. №5. С.54-68.

13. Киукина Е.С. *Риски современных банков в связи с появлением на рынке новых игроков - FinTech компаний: регулирование индустрии FinTech на банковском рынке* // *Финансовые рынки и банки*. 2018. №3. С.58-63.

14. Ештокин С.В. *Российский финтех в национальной финансовой системе: защитник интересов или скрытая угроза?* // *Экономика, предпринимательство и право*. 2021. Том 11, № 8. С. 1915-1944.

15. Громова Е. А. *К вопросу об экспериментальных правовых режимах создания цифровых инноваций (регуляторных песочницах)* // *Вестник ЮУрГУ. Серия: «Право»*. 2019. Т. 19, № 3. С. 36 - 40.

16. Барыкин С. А. *Новые возможности и вызовы для системы регулирования финансового сектора в результате развития мирового рынка финансовых технологий* // *Ars Administrandi (Искусство управления)*. 2020. Том 12, № 1. С. 79-92.

17. Хоминич И.П. *RegTech как новое направление финансового регулирования* // *Финансы. Деньги. Инвестиции*. 2017. № 3. С. 20-24.

18. Ефремов А. А. *Оценка воздействия правового регулирования на развитие информационных технологий: механизмы и методика* // *Закон*. 2018. № 3. С. 45-56.

19. Куклина Е. А. *«Регулятивные песочницы» как эффективный механизм реализации цифровой повестки* // *Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество: Ежегодник*. Вып. 2. Ч.1. 2019. С. 265-268.

20. Криворучко С. В., Лопатин В.А. *Влияние имплементации открытого банкинга на развитие национального сектора Финтех*. // *Экономика. Налог. Право*. 2018. Том 11, № 6. С.80-90.

21. Перцева С.Ю., Ткачев В.Н. *Особенности регулирования финансовых рынков в цифровой экономике* // *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*. 2018. №11. С. 185-188.

Received date: 2022.08.29

Approved date: 2022.08.29

Accepted date: 2022.09.10

УДК 330:004.9
DOI:



©2022 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

© Автор(ы) 2022

МАСЮК Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и управления

SPIN: 7724-6994
AuthorID: 379603
ResearcherID: E-3887-2016
ORCID: 0000-0001-8055-8597

ГОЛОВАНОВА Ольга Станиславовна, аспирант кафедры экономики и управления,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
690014, Россия, Владивосток, e-mail: mpp_s@mail.ru

SPIN: 8216-0035
ORCID: 0000-0001-5183-8493

Аннотация. Сегодня цифровая трансформация начинает проявляться во всех областях, независимо от отрасли и размера бизнеса. Технический прогресс позволяет достичь все более высокого уровня автоматизации всех сфер деятельности. Статья посвящена рассмотрению цифровых трансформаций в сфере управления человеческим капиталом. Показано, что автоматизация будет продолжать оказывать давление на заработную плату низкоквалифицированных работников и начнет сказываться на перспективах трудоустройства работников средней квалификации. Напротив, потенциальная отдача от высококвалифицированных и более приспособленных работников возрастает. Количество и качество накопленного человеческого и цифрового капитала оказывает непосредственное влияние на экономический рост и цифровую трансформацию. Аргументированно доказано, что, используя свои новаторские способности, сотрудники могут вносить больший вклад в успех организации, генерируя, продвигая и внедряя новые и полезные идеи для улучшения рабочих процедур, продуктов и услуг. Поэтому для организаций жизненно важно выявлять и усиливать факторы, которые регулируют инновационное поведение людей на работе. В публикации затрагивается вопрос использования специальных цифровых платформ для HR отдела, которые позволяют сократить бумажную работу и сэкономить время на администрирование за счет автоматизации ручных задач и автоматического заполнения данных на платформе, а также упрощает управление сотрудниками с помощью электронных табелей учета рабочего времени, управления отпусками, составления списков, учета рабочего времени и т. д. Кроме того, в связи с внедрением искусственного интеллекта и машинного обучения, в ближайшем будущем можно ожидать появления целого ряда совершенно новых компаний и секторов, в основе работы которых лежит «цифра» и связанная с этим инновационная бизнес-модель. Рассматривается основной функционал цифровой HR-системы, основные тренды, которые появились в управлении человеческим капиталом в 2020-2022 гг. Систематизированы основные направления управления персоналом в организации, в том числе HR-персонала на основе данных о трендах в сфере управления персоналом в России.

Ключевые слова: цифровая трансформация, человеческий капитал, HR, управление персоналом, инновации, цифровизация.

TRANSFORMATION OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT METHODS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

© Author(s) 2022

MASYUK Natalya Nikolaevna, Doctor of Economical Science, Professor,
Professor of Economics and Management Department
GOLOVANOVA Olga Stanislavovna, postgraduate student of Economics
and Management Department
Vladivostok State University of Economics and Service
690014, Russia, Vladivostok, mpp_s@mail.ru

Abstract. The world economy is on the verge of profound changes, comparable in scale to the advent of the first industrial revolution, the development of assembly line production, or the invention of microcircuits. Technological progress makes it possible to achieve an even higher level of automation in all areas of activity. The article is devoted to the consideration of digital transformations in the field of human capital management. It is shown that automation will continue to put pressure on the wages of low-skilled workers and will begin to affect the employment prospects of middle-skilled workers. On the contrary, the potential returns from highly skilled and better-adjusted workers are increasing. The quantity and quality of accumulated human and digital capital have a direct impact on economic growth and digital transformation. It has been argued that by using their innovative abilities, employees can contribute more to the success of the organization by generating, promoting, and implementing new and useful ideas to improve work procedures, products, and services. Therefore, it is vital for organizations to identify and enhance the factors that govern the innovative behavior of people at work. The publication touches upon the use of special digital platforms for the HR department, which reduce paperwork and save time on administration by automating manual tasks and automatically filling in data on the platform, and also simplifies employee management using electronic timesheets, and vacation management, listing, time tracking, etc. In addition, due to the introduction of artificial intelligence and machine learning, in the near future, we can expect the emergence of a number of completely new companies and sectors that are based on the digital and related innovative business model. The main functionality of a digital HR system is considered. The main trends that have emerged in human capital management in 2020-2022. The main directions of personnel management in an organization, including HR personnel, are systematized based on data on trends in the field of personnel management in Russia.

Keywords: digital transformation, human capital, HR, personnel management, innovation, digitalization.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и её связь с важными научными и практическими задачами. Цифровая трансформация HR — это процесс изменения операционных процессов HR, чтобы они стали автоматизи-

рованными и управляемыми данными. Важнейшими компонентами стратегии цифровой трансформации, которые могут помочь в достижении конкурентного преимущества, являются человеческий капитал, интеллектуальный капитал и знания.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматриваются аспекты этой проблемы и на которых обобщаются автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. В условиях наступления глобальной нестабильности, вызванной распространением пандемии COVID-19, усугублением международных финансовых кризисов и другими рискогенными событиями, особую значимость приобретает государственный тренд на «сбережение людей, умножение человеческого капитала как главного богатства России» [1], а также концептуальное видение общественной безопасности как «состояния защищенности человека и гражданина, материальных и духовных ценностей общества» [2], что нашло своё отражение в «Стратегии научно-технологического развития РФ» [3], и ещё в большей степени в Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» [4].

В быстро меняющейся и развивающейся глобальной конкурентной среде компании, которые хотят создать организационную память и быстро действовать, начали осознавать необходимость цифровой трансформации. Для процессов управления персоналом цифровизация – это, в первую очередь, контроль и управление работами, выполняемыми отделом кадров в значительной степени в цифровой среде. К сожалению, исследования показали, что цифровая трансформация в этой области недостаточно распространена во всем мире [5]. Можно назвать как минимум две причины такого отставания цифровизации HR-процессов: во-первых, невозможно перевести на «цифру» только HR, не задев других бизнес-процессы. Попросту говоря, для полноценной цифровизации необходимо полностью сменить бизнес-модель компании [6]. Во-вторых, до сих пор ощущается дефицит кадров, имеющих достаточно развитые цифровые компетенции, и цифровая грамотность выходит на первое место в комплекте профессиональных компетенций сотрудников кадровых служб; при этом следует отметить, что легче эти компетенции осваивает молодежь [7,8].

Автоматизируя свое программное обеспечение для управления персоналом и решая административные задачи, компания не только выигрывает время, но и открывает совершенно новый мир вовлечения и расширения возможностей своих сотрудников. Интеллектуальное программное обеспечение нового поколения помогает круглосуточно получать максимальную отдачу от сотрудников, предоставляя им свободу определять области, в которых они увлечены, и инструменты, необходимые им для повышения квалификации, а также помогает самой компании мотивировать и вознаграждать сотрудников, поддерживать командную культуру и стимулировать сотрудников [8,9].

Цифровые трансформации занимают умы многих ученых, особенно в последнее время. Им посвящены работы таких зарубежных авторов, как Абоди [10], Акерлоф [11], Грейнер [12], Доран [13], Кломп [14], Тюрнер [15] и др., а также ряда российских исследователей, среди которых О.С. Голованова [16], А.К. Жумалиева [17], А.Е. Кирьянов [18], Е.В. Кульчицкая [19], К.И. Лавренко [20], Н.Н. Масюк [21], Л.А. Мещерякова [22], В.Ю. Тычкова [23], О.М. Шарипова [24], Е. Ширинкина [25] и др.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи (постановка задания).

Цель этой статьи — изучить и уточнить современное положение и меняющуюся функцию управления персоналом в свете цифровой трансформации.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. При написании работы использовались методы анализа литературных и документальных источников, системного, ситуационного и сравнительного анализа.

В рамках настоящего исследования в методологическом измерении человеческий капитал рассматривается

как политико-экономический феномен, представляющий совокупность знаний и умений индивида или групп индивидов, накопленных за определенный период времени, который в качестве глобального производственного фактора выступает инструментом приращения благосостояния государства и социума в стратегической перспективе [9]. В практическом измерении человеческий капитал определяется как конкретный ресурс, являющийся инновационным компонентом общей структуры политико-экономической системы на региональном и общегосударственном уровнях. Параметры человеческого капитала в общественных системах тесно связаны с уровнем образования граждан, степенью интегрированности инноваций и передовых научно-технических разработок в систему политического управления, что принципиально важно в условиях цифровизации современного общества [9].

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Цифровая экономика уже не является перспективной разработкой, а существует вполне реально, оказывая заметное влияние на все сферы жизнедеятельности. В рамках настоящего исследования выявлены и систематизированы основные преимущества, которые приобретает компания, имеющая цифровые программные системы для управления человеческим капиталом вообще и управления персоналом, в частности.

Ключевым бизнес-преимуществом внедрения системы управления персоналом является то, что появляется возможность заменить повторяющиеся, медленные и часто выполняемые вручную задачи автоматизированными рабочими процессами, которые можно выполнить на одной цифровой платформе. Во-первых, это экономит время и позволяет HR-команде сосредоточиться на более ценных (и более интересных) задачах. Другие преимущества включают в себя:

- возможность стратегического управления всем жизненным циклом сотрудников с одной платформы;
- возможность увеличить глубину охвата пулов кандидатов;
- возможность применять более конкретные стандарты отбора к заявлениям о приеме на работу, а затем оптимизировать процесс отбора на собеседовании путем предварительной квалификации кандидатов;
- ускоренный процесс адаптации с помощью мобильной доступности;
- сокращение времени, усилий и затрат, связанных с оформлением документов;
- упрощенное распространение материалов для сотрудников, таких как политики и процедуры;
- повышение вовлеченности сотрудников за счет возможности самообслуживания команды;
- расширенные возможности для обучения сотрудников;
- улучшение процесса принятия решений благодаря аналитике и организационным данным, которые всегда под рукой.

Несмотря на то, что не бывает двух одинаковых HR-приложений, основной функционал цифровой HR-платформы приведен в табл.1.

На первый взгляд кажется, что все эти функции может выполнять человек и ручную, однако возросший темп изменений не позволяет выполнять все эти функции своевременно, тогда как облачная HR-система делает это в реальном масштабе времени. Облачное программное обеспечение для управления персоналом обеспечивает руководство, персонал отдела кадров и сотрудников доступом в любое время и в любом месте к необходимой им информации.

Имея под рукой постоянно доступные данные и отчеты в режиме реального времени, управленческая команда может принимать более эффективные и быстрые решения. А имея доступ к порталу самообслуживания,

сотрудники могут проверять данные кадровой службы и платежной ведомости, а также обновлять свои личные данные.

Программное обеспечение для управления персоналом позволяет компании продвигать, делиться и развивать корпоративную культуру - от празднования вех сотрудников до обеспечения регулярных обзоров, возможность автоматизации напоминаний и действий — все это способствует обеспечению адаптации сотрудников в компании.

Опыт адаптации признан важным шагом в обеспечении постоянной вовлеченности сотрудников. Программное обеспечение для управления персоналом может помочь принять новых сотрудников и приступить на работу еще до того, как они официально приступят к работе. Имея доступ к portalу самообслуживания, новый сотрудник может вводить свои собственные банковские реквизиты, предоставлять информацию об обучении и квалификации, читать и подписывать свое соглашение с политиками компании, а также узнавать больше о своем новом рабочем месте и товарищах по команде с помощью набора документов, блоги, новостные статьи и видео, и т.д.

Рассмотрим и опишем основные тренды, которые появились в управлении человеческим капиталом в 2020-2022 гг.

Удаленная работа из дома. Глобальный переход на удаленную работу для большей части рабочей силы вызвал одобрение и опасения в равной степени. Хотя работа на дому стала все более распространенной среди работников умственного труда до пандемии, многие предприятия оказались в ловушке и даже не имели достойной политики работы на дому. Поэтому в настоящее время каждый бизнес разрабатывает и формализует свою политику удаленной работы из дома (в том числе, наличие вспомогательных технологий) и разрабатывает стратегии, позволяющие ускорить соблюдение быстрых государственных ограничений (или любых других разрушительных факторов), которые будут вызваны глобальными переменами либо форс-мажорными обстоятельствами.

Таблица 1 - Основной функционал цифровой HR-платформы

	Название функции	Содержание
1	Поддержка и отслеживание жизненного цикла сотрудников	размещение объявлений о вакансиях, отслеживание заявлений о приеме на работу, найм, введение в должность, увольнение и др.
2	Управление финансами, связанными с сотрудниками	Базовая заработная плата, бонусы, коммиссионные, стимулы и признание сотрудников, а также управление льготами, включая пенсионные отчисления, здравоохранение и оплачиваемый отпуск и др.
3	Управление информацией о сотрудниках	Личные и налоговые данные, порталы самообслуживания, истории работы, заработной платы и дисциплинарных взысканий, а также использованными и накопленными отгулами и др.
4	Управление талантами	Производительность, тесты, ключевые показатели эффективности, обзоры и отзывы и др.
5	Развитие карьеры и возможностей сотрудников	Отслеживание обучения и профессионального развития, включая управление сертификацией, учебные материалы и управление производительностью и др.
6	Управление временем и посещаемостью	Контроль за часами на работе, приходом и уходом, отчетами и отслеживанием времени сверхурочной работы, выставлением счетов за проект, планированием рабочей силы, управлением отсутствием и выходными и др.

Источник: составлено авторами

2. Поддержка психического здоровья.

Уровень стресса у многих резко вырос за последний год. Неуверенность в финансовой безопасности, адап-

тация к работе дома и часто в изоляции, а также страх заражения через социальные и рабочие связи — все это способствует повышенному психическому стрессу. Поэтому работодателям приходится обращать внимание на поддержании психического здоровья сотрудников, работающих удаленно.

3. Виртуальный новый опыт сотрудников.

Рекрутинг, адаптация и ориентация новых сотрудников в том виде, в каком мы их знаем, устарели для многих организаций. Поскольку социальное дистанцирование и работа из дома заставляют забыть такие традиционные методы, как «встретиться с командой, посетить офис и делиться приветственным утренним чаем», нужны новые способы укрепления рабочих отношений и обеспечения постоянной вовлеченности сотрудников. И эти «новые способы» должны охватывать баланс между работой и личной жизнью, благополучие, связь и сотрудничество.

Чтобы развивать и поддерживать позитивную культуру компании, обеспечивать удовлетворенность сотрудников и достигать наилучших бизнес-результатов, отделам кадров по всему миру придется перестроить взаимодействия с сотрудниками, чтобы поддерживать 100% цифровой опыт.

4. Квалификация HR-команды.

Персонал HR отдела не освобождается от необходимости повышать квалификацию, чтобы работать и выживать в этом дивном новом цифровом мире. С резким скачком в цифровых стратегиях и взаимодействиях с персоналом члены HR-команды должны обладать достаточными знаниями, чтобы чувствовать себя комфортно, способными и компетентными в своих ролях.

Для того, чтобы HR отдел был готов к будущему, компании необходимо:

а) повышать грамотность работников HR служб, которые способны принимать проницательные и обоснованные решения в области управления персоналом, основанные на фактических данных\$

б) уметь эффективно использовать потенциал цифровой интеграции для повышения эффективности управления персоналом, реализации кадровой стратегии и повышения эффективности бизнеса;

в) улучшать деловую хватку, чтобы приносить максимальную пользу бизнесу за счет глубокого понимания потребностей, стратегии и клиентов организации;

г) инвестировать в системы, которые позволят решать задачи цифрового будущего.

5. Цифровизация HR отдела.

В мире, который больше, чем когда-либо прежде, зависит от технологий для создания и поддержания социальных и деловых связей, цифровой трансформации должен быть подвергнут и HR отдел. Компании необходимо позаботиться о программном обеспечении самообслуживания для управления персоналом и расчета заработной платы, а также оцифровки всех процессов управления персоналом.

6. Гибкость управления персоналом.

По мере того, как удаленная работа становится обычным явлением, как работодателям, так и сотрудникам необходимо перейти на новый уровень гибкости, чтобы соответствовать требованиям баланса между личной жизнью и работой. Супруги и партнеры могут выбрать смену рабочего времени, чтобы можно было разделить рабочее пространство и более равномерно распределить обязанности по уходу за детьми. Работодатели должны поощрять гибкость, придавая большее значение качеству работы, чем установленному графику.

Каждый раз при разработке стратегии развития компании руководство стоит перед дилеммой: нужно ли вкладывать средства в цифровое обучение всего персонала или в ключевых сотрудников, либо только в сотрудников HR. Во всех случаях, несмотря на высокую эффективность вложений в человеческий капитал, есть риск того, что тот или иной сотрудник, повысив квали-

фикацию, перейдет в другую компанию [26,27].

Сегодня практически во всех квалификационных требованиях, в первую очередь, к работникам интеллектуального труда появилось требование владения определенными цифровыми компетенциями: работа с большими данными, сенсорное управление, освоение цифровых платформ и др. [28,29]. К сожалению, в России более 35% всех работающих заняты неквалифицированным трудом, и возникает серьезная проблема инвестирования в их цифровые компетенции.

Систематизируем основные направления управления персоналом в организации, в том числе HR-персонала на основе данных о Трендах в сфере управления персоналом в России в 2020 году (таблица 2).

Таблица 2 - Основные направления управления персоналом в России в 2020 г.

Будущее персонала	Будущее организации	Будущее рекрутмента
Переход от полной занятости к внешним контракторам, штатным удаленным сотрудникам и фрилансерам	Изучение опыта сотрудника лежит в основе формирования EVP.	Широкая автоматизация поиска нового персонала с опытом работы
Переквалификация сотрудников вследствие роста роботизации на основе целевой модели компетенции	Адаптация кросс-функциональной структуры, в том числе для поколения Y и Z	Обучение в процессе работы (а не поиск новых сотрудников) - дает экономический эффект от обучения (ROI)
Развитие лидерских качеств по управлению смешанной структурой персонала из состава людей и машин	Разработка стратегии вознаграждения штатным и внештатным сотрудникам	Мобильность персонала (внешнего и существующего)

Источник: составлено авторами по материалам [4]

В настоящее время можно констатировать переход от традиционных трудовых отношений к формированию «экосистемы персонала: управление работниками за рамками организации». Продолжается усиление внимания к корпоративной социальной ответственности в области управления персоналом: отсутствие дискриминации при подборе персонала; степень интеграции сотрудников с ограниченными возможностями; сопровождение сотрудников на «критических должностях»; соблюдение корректных условий труда и пр. Важным моментом в организации и управлении персоналом является поиск новых и гибких рабочих пространств. В частности, часто создаются не просто «цифровое рабочее место» [5], а концепция открытого офиса (open office) или система гибкого офиса (flex-office). Последнее предусматривает выделение нескольких рабочих зон, определяемых спецификой и сложностью работ, коллективным или индивидуальным принятием решения и пр.

По мнению Deloitte Consulting, в 2019 году на первое место выходят проблемы переобучения персонала, в том числе, и цифровым навыкам [30]. При этом обучение в процессе работы на реальных рабочих процессах является приоритетным по сравнению с поиском и наймом новых сотрудников. Широко используется дистанционная форма повышения квалификации, массовые или корпоративные открытые онлайн-курсы; создание виртуальных платформ для обучения и получения моментальной обратной связи в виртуальной среде.

По мнению авторов, Индустрия 4.0 приведет к совокупному росту глобальной безработицы. Краткосрочная поляризация рабочей силы и усиление неравенства в доходах означают большие выгоды для тех, кто находится на вершине спектра доходов, навыков и богатства. Эти люди, вероятно, лучше всего подходят с точки зрения навыков для использования автоматизации и связи. Они, как правило, уже имеют высокие нормы сбережений и выиграют от владения большим количеством активов,

стоимость которых будет повышена Индустрией 4.0.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. Таким образом, управление человеческим капиталом приобретает особую значимость в условиях формирования новой цифровой реальности. При этом знания, умения и навыки индивиды могут приобрести как в образовательных организациях, так и на рабочем месте, поскольку реалии сегодняшнего дня диктуют гибкость, адаптивность и обучение через всю жизнь. В данном контексте авторами предлагается создание Цифровых центров при высших учебных заведениях, которые будут обучать всех желающих вне зависимости от возраста, основам цифровой грамотности.

В целом, мы прогнозируем, что в ближайшие годы будет столько же проблем с персоналом, сколько и в 2020-21 гг., но мы надеемся, что большинство из них будет отражать желание улучшить путь сотрудников и повысить ценность бизнеса. В качестве основного вывода этого исследования можно констатировать, что, хотя цифровизация, то есть цифровая трансформация, сильно влияет на практику и процедуры управления персоналом, в частности, за счет использования информационных систем управления персоналом, роль HR в содействии стратегии цифровизации недостаточно изучена.

Перспективы дальнейших изысканий данного направления. В качестве варианта направления дальнейшего исследования с учетом этой статьи предлагается проанализировать возможности современных цифровых платформ с HR функционалом с учетом необходимых цифровых компетенций сотрудников и их цифровой грамотности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Балашова Ю.Г. Система управления человеческим капиталом на разных стадиях жизненного цикла инноваций // *Фундаментальные исследования*. 2021. № 6. С. 11-15.
2. Евсюков В. Д. Сравнительный анализ зарубежного и российского опыта развития цифровой организации труда // *Среднерусский вестник общественных наук*. 2020. Т. 15. № 2. С. 166-178.
3. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации (в редакции Указа Президента Российской Федерации от 15.03.2021 №143).
4. Цифровая экономика России. 2019. URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Цифровая_экономика_России (дата обращения 03.11.2021).
5. Карпенко Е.З. Риски развития человеческого капитала организации // *Региональные проблемы преобразования экономики*. 2016. №11. С. 93-100.
6. Цифровизация требует перепрофилирования кадров. URL: <https://plus.rbc.ru/news/5bee6da57a8aa9495b76e48b> (дата обращения 03.11.2021).
7. Масюк Н.Н., Панькова О.С. Рынок труда и ключевые компетенции цифровой экономики / Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты: сборник статей Международной научно-практической конференции. 19 ноября 2019 г., г. Брянск. С.467-471.
8. Кирьянов А.Е., Маслов Д.В., Масюк Н.Н., Кириллов А.А. Реальность Кванториума: подготовка молодых кадров для цифровой экономики // *Инновации*. 2020. №2(256). С. 2-13.
9. Масюк, Н.Н. Теоретико-методический подход к управлению человеческим капиталом в контексте требований цифровой эпохи // *Теоретическая экономика*. 2021. №10. С.71-85. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru/> https://doi.org/10.52957/22213260_2021_10_71.
10. Aboody D., Lev B. Information asymmetry, R&D, and insider gains // *The Journal of Finance*, 2000. № 6.
11. Akerlof G.A. The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 1970. № 84(3).
12. Greiner L.E. Evolution and revolution as organization grow // *Harvard Business Review*, vol. 50 (4), 1972. Pp. 37-46.
13. Doran G.T. There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives // *Management Review*. 1981. Vol. 70. No. 11. Pp. 35-36.
14. Klomp J, de Haan J. Political Regime and Human Capital: A Cross-Country Analysis // *Social Indicators Research*, volume 111. Pp. 45-73 (2013) - Режим docmyna: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11205-011-9983-6>.
15. Turner P. et al. Talent: Strategy, Management, Measurement. London: CIPD, 2017. Human resources management in the digital economy.
16. Голованова О.С., Масюк Н.Н. Чат-бот - digital помощник рекрутера // *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*. 2020. Т. 12. № 4. С. 118-128.
17. Жумалиева А.К. Сравнительный анализ отечественной и зарубежной модели управления персоналом // *Молодой ученый*. 2020. №2 (292). С.263-266.
18. Кирьянов А.Е., Йылмаз Р.М., Масюк Н.Н., Воробьев Б.А.,

Маслов Д.В. Технологии дополненной реальности в сфере образования // *Инновации*. 2020. №5(259). С. 81-88.

19. Кульчицкая Е.В. Цифровизация процедур найма персонала на предприятиях как основа эффективности: возможности, проблемы, перспективы. URL: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/80610>, (дата обращения 11.08.2021).

20. Лавренко К.И. Оптимизация инвестиций в человеческий капитал сотрудников с учетом особенностей жизненного цикла // *Фундаментальные исследования*. 2014. №12-5. С. 1041-1043.

21. Masyuk, N.N., Golovanova, O.C., Bushueva, M.A., Kiryanov, A.E. (2020). Staff Recruitment in the Digital Age. *Proceedings of the 35th International Business Information Management Association Conference (IBIMA)*, Seville, Spain, 1-2 April, 2020.

22. Мецзяркова Л.А. Мотивация и стимулирование труда, как объективная форма реализации интересов человека // *Terra economica*. 2013. №4; т. 11. ч. 3. С. 43-47.

23. Тычкова, В. Ю. Использование роботов и чат-ботов в процедуре найма персонала // *Молодой ученый*. 2020. № 43 (333). С. 10-14. — URL: <https://moluch.ru/archive/333/74436/> (дата обращения 11.08.2021).

24. Шарипова О.М. Применение компетентностного подхода в управлении персоналом и PR-технологий для достижения стратегии предприятия // *Лидерство и менеджмент*. 2020. Т. 7. № 2. С. 201-212. <https://doi.org/10.18334/lm.7.2.110305>.

25. Shirinkina E., Kodintsev A. Management of human capital in the national economy: Estimation and simulation // *Revista Espacios*. 2018. Vol. 39, № 44. Pp. 28.

26. Abdikeev N. Valuation of intellectual capital and intangible assets created based on innovative products and intellectual property / *Proceedings of the international conference on creativity and innovation*. Osaka, Japan, September 10–12, 2018. Pp. 557–569.

27. Занятость населения мира / Публикации // Международная организация труда: [сайт] URL: www.ilo.org (дата обращения 03.11.2021).

28. European Union – “Digital Education Action Plan”, 2018. URL: https://ec.europa.eu/education/policy/strategicframework/educationtechnology_en (дата обращения 24.12.2021).

29. Ndinguri, E., Leon C. Prieto, L., Krisanna Machtmes, K. 2012. Human capital development dynamics: The knowledge based approach. *Academy of Strategic Management Journal*. 11(2). Pp.121-136.

30. WEF (2016) *The Future of Jobs – Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Global Challenge Insight Report. January 2016. Geneva: World Economic Forum.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов

The authors declare no conflicts of interests

Received date: 2022.08.30

Approved date: 2022.09.09

Accepted date: 2022.09.10

УДК 334.01

DOI:



©2022 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВЫХ ЭКОСИСТЕМ

© Автор(ы) 2022

СЕЛИВЕРСТОВА Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и эконометрики
Казанский федеральный университет
420008, Россия, Казань, nat-grig17@yandex.ru

SPIN: 1416-3100

AuthorID: 688895

ResearcherID: F-9231-2015

ORCID: 0000-0001-5146-2502

ScopusID: 57204144758

ГРИГОРЬЕВА Ольга Витальевна, кандидат биологических наук, доцент,
заведующий кафедрой психологии и психофизиологии развития
Казанский инновационный университет им. В.Г.Тимирязова
420015, Россия, Казань, g-pf@yandex.ru

SPIN: 6930-2509

AuthorID: 303577

ResearcherID: U-4219-2017

ORCID: 0000-0002-2412-9314

ScopusID: 56662926400

ЗУЛЬФАКАРОВА Лилия Фаридовна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и эконометрики
Казанский федеральный университет
420008, Россия, Казань, zulfakarova@mail.ru

SPIN: 4136-9178

AuthorID: 715358

ResearcherID: M-3916-2013

ORCID: 0000-0003-3336-011X

ScopusID: 55978237100

ШАФИГУЛЛИНА Галия Ильдаровна, ассистент кафедры экономической теории и эконометрики
Казанский федеральный университет
420008, Россия, Казань, gishafigullina@kpfu.ru

SPIN: 4545-6134

AuthorID: 889519

ResearcherID: нет

ORCID: 0000-0001-6879-3316

Аннотация. Целью нашего исследования является расширение имеющихся знаний о сущности явления кооперации в рамках цифровых экосистем с точки зрения теоретического осмысления данного явления как научной категории, с упором на изучение стратегических альянсов, создание и расширение которых является в современной экономике одним из способов развития отраслей экономики в целом. В статье проведен количественный анализ форм кооперации между фирмами, наиболее активно используемых в рамках взаимодействия формате цифровой экосистемы. Проведено поисковое исследование по описанию ключевых типов кооперации в рамках цифровых экосистем на базе анализа данных международных консалтинговых компаний McKinsey и Deloitte. Показана роль стратегических альянсов в современных цифровых экосистемах в качестве наиболее распространенного типа кооперации экономических субъектов – участников цифровой экосистемы. Кратко описывается феномен использования виртуальных организаций в деятельности экономических субъектов. Выявленное в работе понимание содержания цифровой экосистемы и форм кооперации ее участников позволит в дальнейшем выстроить концепцию управления экосистемами на отраслевых рынках, а также позволит провести глубокий анализ взаимосвязей данного понятия со смежными теоретическими категориями, что также создает базу для дальнейших исследований в этой сфере.

Ключевые слова: макроэкономика; экосистема; цифровая экосистема; цифровая экономика; информационные технологии; кооперация; производственные отношения; стратегические альянсы; совместное предприятие; инвестиции.

THE CHANGE IN COMMUNICATIVE PROCESSES AND THE PRODUCTIVE FORCES UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGY

© The Author(s) 2022

SELIVERSTOVA Nataliya Sergeevna, Ph.D., associated professor of Department of Economic theory and Econometrics
Kazan Federal University
420008, Russia, Kazan, nat-grig17@yandex.ru

GRIGORIEVA Olga Vitalievna, Ph.D., Associate Professor, Head of the department of psychology of development and psychophysiology
Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov
420015, Russia, Kazan, g-pf@yandex.ru

ZULFAKAROVA Lilia Faridovna, Ph.D., associated professor of Department of Economic theory and Econometrics
Kazan Federal University
420015, Russia, Kazan, zulfakarova@mail.ru

SHAFIGULLINA Galiya Ildarovna, assistant at the Department of Economic theory and Econometrics
Kazan Federal University
420015, Russia, Kazan, gishafigullina@kpfu.ru

Abstract. The purpose of our research is to expand existing knowledge about the essence of the phenomenon of cooperation within digital ecosystems from the point of view of theoretical understanding of this phenomenon as a scientific category, with an emphasis on the study of strategic alliances, the creation and expansion of which is one of the ways to successfully development economic sectors in the modern economy. The article provides a quantitative analysis of the forms of cooperation between firms that are most actively used in the framework of interaction in the format of the digital ecosystem. A search study was conducted to describe the key types of cooperation within digital ecosystems based on the analysis of data from international consulting companies McKinsey and Deloitte. The role of strategic alliances in modern digital ecosystems as the most common type of cooperation of economic entities participating in the digital ecosystem is shown. The phenomenon of using virtual organizations in the activities of economic entities is briefly described. The understanding of the content of the digital ecosystem and forms of cooperation between its participants revealed in the work will allow us to further build the concept of ecosystem management in industry markets, and will also allow us to conduct an in-depth analysis of the interrelationships of this concept with related theoretical categories, which also creates a basis for further research in this area.

Keywords: macroeconomics; ecosystem; digital ecosystem; digital economy; information technology; cooperation; industrial relations; strategic alliances; joint venture; investments.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Информационные системы и сервисы цифровой экономики стали частью бизнес-процессов современных компаний. Развитие цифровой экономики (термин введен Negrononte [1]) привело к тому, что в настоящее время сложно представить функционирование экономических субъектов без нескольких информационных систем [2; 3], а управление фирмой – без автоматически генерируемых отчетов, центров обработки данных, выгрузок данных для анализа из нескольких используемых информационных систем и сервисов, обмена данными с партнерами, надзорными органами и клиентами.

Пандемия Covid-19 также стала драйвером расширения цифровых каналов взаимодействия. В результате у крупных фирм повышается интерес к созданию собственных цифровых экосистем, маркетплейсов, мобильных приложений, а у более мелких – к участию в одной или нескольких цифровых экосистемах, управляемых лидерами рынка. Данные явления распространения цифровых экосистем в бизнес-среде находят постепенное отражение и теоретическое осмысление в научной литературе. Так, в настоящее время мы наблюдаем формирование концепции экосистемы в сфере экономики и менеджмента [4], хотя изначально термин «экосистема» был введен в научный оборот для описания взаимодействия с природой.

Природа кооперации между фирмами меняется, по нарративам в СМИ мы фиксируем увеличение количества и роли стратегических альянсов на самых разных отраслевых рынках, однако закономерности данного явления не изучены, что делает их привлекательным объектом исследования. Полученные в результате такого исследования выводы помогут прогнозировать социально-экономическое развитие экономических систем.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы.

В 1993 Д.Мур ввел смежный термин «бизнес-экосистема» (Business ecosystem), для описания явления, когда клиенты и производители совместно эволюционируют, дополняя друг друга и тем самым развиваются. Далее термин «экосистема» развивался в разные сферы междисциплинарных исследований R.Adner [5], M.Jacobides [6; 7], C.Cennamo, A.Gawer, P.J.Williamson and A.De Meyer [8], A.Hein [9], A.Tiwana [10], P.Song [11], G.Parker [12], A.Gawer and M.Cusumano [13], Г.Б.Клейнер [14] и другие. Кроме того, в последние годы набирает популярность термин «Цифровая экосистема», которая представляет собой совокупность заинтересованных сторон, которые взаимодействуют между собой в online формате таким образом, чтобы создавать ценность для всех участников этого взаимодействия.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи.

Целью нашего исследования является расширение

имеющихся знаний о сущности явления кооперации в рамках цифровых экосистем с точки зрения теоретического осмысления данного явления как научной категории, с упором на изучение стратегических альянсов. Объектом исследования являются типы кооперации экономических субъектов в рамках цифровых экосистем.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии.

Основные методы, используемые в ходе проведения данного исследования: абстрактно-логический, диалектический, феноменологический методы. Выводы о развитии цифровых экосистем делаются с опорой на статистические данные о цифровых экосистемах, собранные международными консалтинговыми компаниями McKinsey и Deloitte. В национальной статистике такие разрезы данных в настоящее время отсутствуют.

За основные типы партнерского взаимодействия участников цифровых экосистем в рамках анализа статистических данных о структуре взаимодействия нами взят следующий перечень типов кооперации: 1) Стратегические альянсы; 2) Совместное предпринятие; 3) Инвестиции; 4) Слияния и поглощения (M&A). Все остальные типы, по которым не удалось найти достаточно информации в сети Интернет – мы относили в категорию – Прочие.

В ходе данного исследования авторы изучили англоязычные и русскоязычные материалы – это может быть некоторым ограничением верификации полученных результатов в связи ограниченного охвата научных источников на других языках. Тем не менее данный фактор имеет все же ограниченное влияние, поскольку явление «цифровой экосистемы» является в значительной степени международным. Наличие национальной специфики влияет на операционные вопросы в рамках работы цифровой экосистемы, но в большинстве случаев предоставляется как готовый сервис для компаний – поставщиков товаров и услуг со стороны компании, которая организует управление работой цифровой экосистемы.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Мы считаем, что цифровая экосистема в современном мире является одним из основных или дополняющих способов существования фирмы в системе социально-экономических отношений с другими фирмами и клиентами. Поэтому многие крупные компании ставят своей целью переход на существование в качестве бизнес-экосистем. А мелкие компании, индивидуальные предприниматели выходят со своей продукцией на маркетплейсы.

Исходя из этого, сущностью цифровой экосистемы в широком понимании данной концепции является кооперация её участников для создания дополнительной ценности для потребителя.

Базовыми типами участников отношений кооперации в рамках цифровой экосистемы являются: 1) фирмы-поставщики товаров и услуг/сервисов (это могут быть не только юридические лица, но и физические лица, инди-

видуальные предприниматели в некоторых случаях), 2) управляющая компания.

Темпы роста цифровой экономики (Digital Economy) уже более 5 лет превышают темпы роста реальных секторов экономики (Physical Economy) в несколько раз: 21% против 7% за период с 2015 по 2020 годы, по данным исследования Deloitte. Это свидетельствует об активном развитии процессов цифровизации и информатизации экономики в мире, и подтверждается также быстрыми темпами расширения возможных форматов каналов сбыта и партнерского взаимодействия (кооперации).

В настоящее время с развитием цифровых экосистем разные формы сотрудничества в онлайн формате будут становиться все более популярными.

Мы провели анализ статистических данных по типам кооперации участников цифровых экосистем, собранных McKinsey. Данные представлены в таблице 1.

Из этих данных следует вывод о том, что стратегические альянсы и сделки слияния и поглощения являются наиболее популярными видами кооперации среди участников цифровых экосистем.

Преобладание M&A в сфере производства можно объяснить особенностями конкурентной ситуации на этих рынках, например – обострением конкуренции на этом рынке в 2013-2015.

Типы кооперации между фирмами постоянно совершенствуются. Например, Jansen [15] проводил анализ кооперации в сфере слияния и поглощения (M&A) и пришел к выводу о появлении в будущем в этой сфере таких новых форм сотрудничества, как виртуальные организации (Virtual organization), исследовательские сети (Research network), оперативное сотрудничество (Operative cooperation).

Таблица 1 - Структура типов сотрудничества во взаимоотношениях между участниками некоторых цифровых экосистем, в %; источник: составлено авторами по McKinsey research, 2020.

Тип кооперации Отрасль/сектор экономики	Здравоохранение	Финансовый сектор	Добыча полезных ископаемых	Производство	Телекомму- никации
Стратегические альянсы	73	49	47	34	30
Совместные предприятия	5	5	3	1	3
Инвестиции	7	12	20	17	25
M&A	14	11	19	47	28
Прочие	1	24	11	1	14

Под виртуальной организацией понимается соглашение о сотрудничестве, которое характеризуется специализированными командами, направленными на выполнение конкретных задач, и специализированными партнерскими соглашениями, также ориентированные на выполнение специализированных задач. При этом термин «виртуальная» означает создание отдельной организации не формально, юридически в физическом пространстве, а только в смысловом, посредством объединения определенных потоков информации в бизнес-процесс(ы), с помощью современных информационных технологий, в зачатую – опосредовано информационной системой (или даже не одной).

Стратегические альянсы, согласно статистическим данным консалтинговых компаний, являются ключевой формой межфирменной кооперации в цифровых экосистемах во многих отраслях.

Jimenez Ya. O., Arenas A. E. [16] указывают, что современные фирмы активно работают в экосистемах цифровых платформ и создают альянсы с другими фирмами, включая их клиентов и прямых конкурентов, чтобы внедрять инновации быстрее, чем конкуренты. Они указывали в результате на необходимость управления доверием и сотрудничеством в этих отношениях. С.Л.Джонс, А.Лейпонен, Г.Васудева также подтверждают, что кооперация и сотрудничество является основным механизмом создания ценности в таких экосистемах [17].

Глобальные катаклизмы, такие как пандемия Covid-19 в 2020 г. или СВО в 2022 г., «не столько транс-

формируют сложившуюся конъюнктуру, сколько разгоняют некогда размеренную динамику комплексных системных изменений» [18].

По мнению А.А.Михайлова и В.И.Федулова [18] наиболее распространённый подход к определению сущности виртуальных организаций заключается в том, что виртуальные организации рассматриваются как созданные на основе сетевых, и их суть не только в применении информационных технологий, а в гибкой, динамичной структуре, состоящей из проектных команд, которые мгновенно формируются для реализации проекта и также мгновенно распускаются. Такая организация представляет собой динамическую сеть, коммуникации внутри которой осуществляются посредством интернет-технологий [19].

За последние годы в экономике России, в частности, стало больше практик применения феномена межорганизационных виртуальных организаций. В частности, подобные формы сотрудничества широко применяются в отрасли информационных технологий, поскольку потребность заказчика заключается в создании комплексного продукта, который может быть создан только группой компаний. Отсутствие компетенций у заказчика вынуждает рынок идти по пути компенсации недостатка компетенций заказчика в подборе подрядчиков. Появляются компании-интеграторы, которые предлагают создание комплексного продукта (программного или физического, или гибридного) и берут на себя формирование команды проекта, в том числе восполняя недостаток собственных компетенций в производстве не стандартизированного продукта за счет привлечения партнеров (на единичные заказы или на пул заказов).

В случае успешного опыта сотрудничества по модели виртуальной организации, партнеры могут далее развивать кооперацию путем заключения стратегического альянса.

В связи с этим мы считаем целесообразным рассматривать стратегические альянсы на рынках не стандартизированных сложных продуктов как тенденцию развития отраслевых рынков. А виртуальные организации имеет смысл рассматривать как одну из частных форм реализации стратегических альянсов в российской экономике.

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.

Полученные результаты в целом соответствуют результатам более ранних исследований и развивают их. Так, по мнению Е.В.Поповой [20], процесс формирования бизнес-экосистем будет продолжаться, и сами стратегические альянсы как тип кооперации также будут претерпевать изменения (автор рассматривает их с точки зрения положений эволюционной экономической теории).

Формы кооперации между компаниями меняются эволюционно в зависимости от особенностей делового оборота, производственных отношений, прочих социально-экономических и технологических факторов. Распространение стратегических альянсов как типа кооперации начинается с последней трети XX века и соответствует требованиям времени.

Хотя по мнению Д.А. Громовенко цифровые экосистемы являются отдельным типом кооперации, который придет на смену стратегическим альянсам по популярности, он подчеркивает, что «организации меняются, чтобы лучше соответствовать окружающей среде» [21]. А значит со временем будет возможность провести анализ особенностей реализации стратегических альянсов в разных сегментах сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

ВЫВОДЫ

Выводы исследования.

Таким образом, участники межфирменной кооперации в рамках цифровых экосистем используют преимущественно создание стратегических альянсов или объ-

единения (слияния и поглощения) как типы кооперации.

Кроме того, участники межфирменной кооперации могут использовать разные поведенческие стратегии при взаимодействии в рамках цифровой экосистемы. Все стратегии мы условно можем разделить на стратегию кооперации и стратегию отказа от кооперации.

Некоторые исследователи подчеркивают возможность использования комплексных составных стратегий в межфирменном сотрудничестве в рамках цифровой экосистемы. Их выводы основаны на тематических исследованиях. Так, С.Л.Джонс, А.Лейпонен, Г.Васудева [17] обнаружили доказательства двойственной стратегии сотрудничества перед лицом конфликта: в то время как сотрудничество между сторонами усиливается, ответчики также усиливают сотрудничество с другими, с компаниями-конкурентами, чтобы отвлечь внимание. Авторы подчеркивают условную роль технологической взаимодополняемости и позиции в отношениях, лежащей в основе сотрудничества после конфликта. Они продемонстрировали, что в инновационных экосистемах сотрудничество с противниками сохраняется, несмотря на наличие конфликта (в прошлом или же в настоящем времени).

Мы обнаруживаем, что в цифровых экосистемах межфирменное сотрудничество с противниками также будет сохраняться, несмотря на конфликт.

К сожалению, в настоящее время мы не располагаем инструментами количественной оценки темпов развития цифровых экосистем, как нет их конечного списка. Очевидно, что это концептуальное явление, которое становится популярнее в последние 3-5 лет и оказывает влияния на структуру отраслевых рынков. При этом влияние конкретно этого инструмента на изменение структуры конкретных отраслевых рынков еще только предстоит изучить.

Тем не менее, проведенный анализ научной литературы и поисковое исследование позволяют выделить факторы развития межфирменной кооперации в цифровых экосистемах:

1. Повышение гибкости фирм к разным возможным схемам сотрудничества.

2. Повышение требований к гибкости корпоративных информационных систем фирм с учетом расширения возможных схем взаимодействия с партнерами в рамках цифровых экосистем и виртуальных организаций.

3. Оптимизация отношений с действующими клиентами путем выбора разных вариантов поведенческих стратегий и их комбинаций, инфраструктура некоторых может не соответствовать новым стандартам трансформированного предприятия, которые могут использовать несколько разных цифровых платформ и быть частью нескольких экосистем.

4. Распределение рисков между фирмами вследствие потенциального увеличения их количества при проработке и реализации сложных проектов при взаимодействии в рамках цифровой экосистемы.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении.

В дальнейшем мы планируем изучить данные факторы более детально с помощью case-studies.

Развитие цифровых экосистем для предприятий многих отраслевых рынков является внешним фактором, поскольку стратегию драйвера развития экосистемы по определению не могут успешно выполнять большое количество экономических агентов в связи с существенными инвестиционными затратами.

А раз это внешний фактор – значит развития цифровых экосистем справедливо рассматривать как фактор развития, вызов для деятельности современных компаний – к которому нужно адаптироваться либо создавать свою платформу и экосистему. Адаптация приводит к необходимости более частого выбора стратегии сотрудничества с конкурентами и клиентами. Все это повыша-

ет требования к гибкости фирм в части возможных поведенческих стратегий и форм сотрудничества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Negroponte N., "Being Digital", New York: New York Vintage Books, 255 p., 1995.
2. Воронцовский А. В. Цифровизация экономики и ее влияние на экономическое развитие и общественное благосостояние // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2020. Экономика. Т. 36. Вып. 2. С. 189–216. URL: <https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/19108/1/189-216.pdf>. DOI: <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.202>
3. Seliverstova N., E. Iakovleva, O. Grigoryeva, "Electronic space of modernity: Some benefits and risks", Journal of Engineering and Applied Sciences, vol. 13, iss. 16, pp. 6799 – 6805, 2018.
4. Nachira F., P. Dini, A. A. Nicolai, "Network of Digital Business Ecosystems for Europe: Roots, Processes and Perspectives", Digital Business Ecosystems. Bruxelles: European Commission, 2007.
5. Adner R., "Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy", Journal of Management, vol. 43, №1, pp. 39-58, 2017.
6. Jacobides M., C. Cennamo, A. Gawer, "Towards a Theory of Ecosystems", Strategic Management Journal, vol. 39, Iss. 8, pp. 2255-2276, 2018.
7. Jacobides M.G., A. Sundararajan, M.V. Alstyne, "Platforms and Ecosystems: Enabling the Digital Economy", In collaboration with Deloitte. World Economic Forum. 2019.
8. Williamson P.J., A. De Meyer, "Ecosystem advantage: How to successfully harness the power of partners", California Management Review, №55, pp. 24-46, 2012.
9. Hein A., M. Schreieck, T. Riasanow, et al., "Digital platform ecosystems", Electron Markets, №30, pp. 87-98, 2020. DOI: 10.1007/s12525-019-00377-4.
10. Tiwana, "Evolutionary competition in platform ecosystems", Information Systems Research, №18(1), pp. 7047-7047, 2015.
11. Song P., L. Xue, A. Rai, C. Zhang, "The ecosystem of software platform: A study of asymmetric cross-side network effects and platform governance", MIS Quarterly, №42(1), pp. 121-142, 2018.
12. Parker G., M. Van Alstyne, X. Jiang, "Platform ecosystems: How developers invert the firm", MIS Quarterly, №41(1), pp. 255-266, 2017.
13. Gawer A., M. Cusumano, "Industry platforms and ecosystem innovation", Journal of Product Innovation Management, №31(3), pp. 417-433, 2014.
14. Клейнер Г.Б. Социально-экономические экосистемы в контексте дуального пространственно-временного анализа // Экономика и управление: проблемы и решения, vol. № 5-5, pp. 5-13, 2018.
15. Jansen S.A. Mergers & Acquisitions. Unternehmensakquisition und Kooperation – Eine strategische, organisatorische und kapitalmarkttheoretische Einführung. 4. Ed., Gabler, Wiesbaden, 2001.
16. Jimenez Ya. O., A. E. Arenas, "Balancing Competition and Cooperation in IT Value Cocreation: The Case of Digital Platform Ecosystems", AMCIS 2021 Proceedings. 5. URL: https://aisel.aisnet.org/amcis2021/sig_dite/sig_dite/5, 2021.
17. Jones S.L., A. Leiponen, G. Vasudeva, "The evolution of cooperation in the face of conflict: Evidence from the innovation ecosystem for mobile telecom standards development", Strategic management journal, vol. 42, Issue 4, pp. 710-740, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.3244>.
18. Михайлов А.А., Федулов В.И. Феномен виртуальных организаций в современных условиях // Московский экономический журнал. 2020. №10. С.350-358.
19. Кузнецов Ю.В., Мелякова Е.В. Формирование и развитие виртуальной организации // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». - 2015. — №4. С. 248-256.
20. Попова, Е.В. От традиционных бизнес-альянсов к цифровым экосистемам // Modern Science. 2021. №4-3. С.147-150. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45669909>(дата обращения: 13.07.2022).
21. Громоуленко Д.А. Трансформация бизнеса от альянсов к цифровым экосистемам // Всероссийская научная конференция молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2021)». 2021. С.55-59. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46336014> (дата обращения: 13.07.2022).

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.

Received date: 2022.06.29

Approved date: 2022.07.28

Accepted date: 2022.09.10

УДК 330.14.014

DOI:



©2022 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

© Автор(ы) 2021

ТАТАРИНОВ Константин Анатольевич, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент и сервис»
Байкальский государственный университет
664003, Россия, Иркутск, tatarinov723@gmail.com

SPIN: 7563-3025

AuthorID: 448794

ORCID: 0000-0003-2014-0417

АНИКИЕНКО Николай Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Менеджмента, предпринимательства и экономической безопасности в АПК»
Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского
664038, Россия, Иркутская область, anikienkonikolai@mail.ru

SPIN: 5600-8634

AuthorID: 795225

ORCID: 0000-0002-3757-5807

Аннотация. В постиндустриальную эпоху или в экономике, основанной на знаниях создание стоимости происходит в основном за счет нематериальных факторов. Ключевыми факторами успеха являются не труд, сырье и финансы, а интеллектуальный капитал, фундаментом которого являются активы знаний. Интеллектуальный капитал — это источник конкурентного преимущества, а его измерение позволяет точно предопределять стратегические цели развития организации. В экономике знаний выигрывают не за счет производительности труда и финансового капитала, а за счет инноваций и маркетинговой деятельности. Ведущей группой работников являются работники умственного труда, которые используют знания в своей повседневной деятельности, а также для создания новых, более ценных знаний. В статье рассматривается расчет стоимости компании на основе нематериальных активов, которые часто не наблюдаются в финансовой отчетности. Представлены методы оценки интеллектуального капитала, начиная от первых показателей стоимости работника до целостных методов, учитывающих ряд элементов, которые создают ценность и не могут быть представлены в количественном анализе. Описана сбалансированная система показателей, которая помогает выстроить стратегию, дополняет классические финансовые показатели и предлагает другой способ фиксации интеллектуального капитала. Показаны отличия «новых» типов организаций от традиционных по отношению к управлению интеллектуальным капиталом.

Ключевые слова: свободный работник, интеллектуальная собственность, инновационность предприятия, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, управление стоимостью предприятия, человеческие ресурсы, традиционная организация, управление интеллектуальной собственностью, управление стоимостью предприятия, сбалансированная система показателей.

MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE DIGITAL ECONOMY

© The Author(s) 2021

TATARINOV Konstantin Anatolievich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Management and Service
Baikal State University
664003, Russia, Irkutsk, tatarinov723@gmail.com

ANIKIENKO Nikolay Nikolaevich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department
of Management, entrepreneurship and economic security in the agro-industrial complex
Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Ezhevsky
664038, Russia, Irkutsk region, anikienkonikolai@mail.ru

Abstract. In the postindustrial era or in the knowledge-based economy, value creation occurs mainly through intangible factors. The key success factors are not labor, raw materials and finance, but intellectual capital, the foundation of which is knowledge assets. Intellectual capital is a source of competitive advantage, and its measurement allows you to accurately predetermine the strategic development goals of the organization. In the knowledge economy, the gains are not through labor productivity and financial capital, but through innovation and marketing. The leading group of workers are knowledge workers who use knowledge in their daily activities, as well as to create new, more valuable knowledge. The article discusses the calculation of the company's value based on intangible assets that are often not observed in financial statements. Methods for assessing intellectual capital are presented, ranging from the first indicators of employee value to holistic methods that take into account a number of elements that create value and cannot be represented in quantitative analysis. A balanced scorecard is described, which helps to build a strategy, complements classical financial indicators and offers another way of fixing intellectual capital. The differences between the “new” types of organizations from traditional ones in relation to the management of intellectual capital are shown.

Keywords: free worker, intellectual property, enterprise innovativeness, intellectual capital, human capital, enterprise value management, human resources, traditional organization, intellectual property management, enterprise value management, balanced scorecard.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В современном мире на рынках предложено так много продуктов, что все без исключения компании сталкиваются с проблемами сбыта. В этой гонке с конкурентами каждая компания старается создать совершенно новые или улучшить производимые ей товары, которые будут иметь для клиентов более высокую потребительскую ценность, чем товары конкурентов. Чтобы придать сво-

ему продукту уникальный характер, компании внедряют новшества, снижают производственные затраты и улучшают качество продукта. В парадигме экономического роста, основанного на знаниях, нематериальные активы часто являются более ценными и важными, чем материальные. Большая часть нематериальных активов представляют собой авторские права, торговые марки и патенты [1, с. 57]. Чтобы сохранить или получить значительное конкурентное преимущество компании должны эффективно использовать несколько видов интеллек-

туальной собственности. Интеллектуальную собственность следует рассматривать не как правовой вопрос, а как часть общей стратегии.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Большое число публикаций, появившихся в последнее десятилетие, по интеллектуальному капиталу и его оценке говорит о большой значимости данного экономического явления. Проблемами управления данным нематериальным активом занимались такие учёные, как: В.Н. Цыганкова, К.Г. Шайдакова, О.И. Окэ, М. Петрова, В. Дьякона, С. Димитрова, О.Л. Егошина, Е.А. Яньшина, Е.А. Четвериков, О.Е. Устинова, В.Г. Былков, Е.А. Белоброва, Т. Андреева., Т. Гаранина., М.О. Стрелова, Д.А. Воронина, В.В. Косякова, И.Ю. Башилова, И.В. Моисеева.

Цыганкова В.Н., Шайдакова К.Г., Окэ О.И. разработали циклическую модель стратегии управления человеческими ресурсам и компетенциями для усиления интеллектуального капитала в компании [2, с. 26]. Петрова М., Дьякона В., Димитрова С. подробно рассматривают подсистемы управления интеллектуальным капиталом предприятия (человеческий, структурный и рыночный капиталы) [3, с. 18]. Егошина О.Л. предлагает управленческие инструменты для эффективного воздействия на интеллектуальных работников (создание системы передачи «неявных» знаний среди работников, избавление компании от «офисного планктона» и отказ от жесткого контроля деятельности творческих работников) [4, с. 10]. Яньшина Е.А., Четвериков Е.А. говорят о практической значимости гудвилла с точки зрения инвесторов, государства и клиентов [5, с. 240]. Устинова О.Е. делает вывод о том, что в основе интеллектуального человеческого капитала находится уникальные психологические особенности людей, которые постоянно изменяются и развиваются [6, с. 132]. Былков В.Г., Белоброва Е.А. приводят модель инвестиций в интеллектуальный капитал, которые дадут рост производительности труда в России [7, с. 17]. Андреева Т., Гаранина Т. затрагивают вопрос о взаимосвязи конечных экономических показателей и с тремя элементами интеллектуального капитала [8, с. 32]. Стрелова М.О., Воронина Д.А. отмечают, что инвестиции в интеллектуальный капитал могут иметь диспропорциональный характер и велика вероятность их потери [9, с. 131]. Косякова В.В., Башилова И.Ю. анализируют интеллектуальный капитал в предпринимательских структурах [10, с. 428]. Моисеева И.В. полагает, что чем эффективнее использование интеллектуального капитала страны, тем сильнее ее экономическое развитие [11, с. 50].

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи. Целью статьи является анализ управления интеллектуальным капиталом в «новых» и традиционных компаниях. Для достижения поставленной цели необходимо изучить основные методы его оценки и охарактеризовать сотрудника интеллектуальной организации.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. При исследовании использовались были использованы анализ данных, публикуемых государственными органами и аналитическими агентствами, а также исторический метод, индукция и дедукция, обобщение и формализация.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В эпоху глобализации производственный процесс в корне изменился и общепринятые факторы производства (труд, сырьевые ресурсы и капитал) в экономике знаний потеряли свое значение. Конкурентное преимущество сегодня создается не за счет материальных или монетарных активов, а за счет нематериальных активов

— интеллектуального капитала, который является фундаментом постиндустриальной экономики.

Томас Стюарт назвал интеллектуальный капитал термоядерным оружием в межстрановой конкурентной борьбе. Совокупность нематериальных активов людей (их знания, опыт и интеллектуальная собственность) при разумном их использовании являются источником будущего благополучия страны. «Интеллектуальный материал» Т. Стюарта — это сумма всех знаний, аккумулярованных на предприятии, которые определяют конкурентное преимущество [12, с. 68]. Чтобы организации эффективно управлять интеллектуальным капиталом, необходимо его компоненты идентифицировать. Лейф Эдвинссон и Майкл Мэлоун сравнили предприятие с плодоносящим деревом, где нематериальные активы невидимая его часть — корень. Корень не видно, но от него зависит вкус, размер и внешний вид плода. Управление интеллектуальным капиталом — это работа с «корнем». Исследователи предложили цепочку создания стоимости и выразили интеллектуальный капитал в виде суммы человеческого и структурного капиталов. Структурный капитал в свою очередь подразделяется на рыночный и организационный, а организационный делится на технологический и инфраструктурный. Под человеческим капиталом понимается сочетание опыта, мудрости, интуиции и скорости действий отдельного человека. Образование является основным его компонентом, который невозможно оценить количественно. Ведь качество образования не измеряется статистическими данными (количество выпускников каждого уровня обучения), а определяются возможностью использовать полученные знания и навыки на практике. Структурный капитал может быть собственностью страны и отчуждаться. Рыночный капитал присутствует тогда, когда страна успешно продает товары и услуги на международных рынках, открыта для других культур, население знает иностранные языки, экономика имеет большой удельный вес иностранных инвестиций и соответствующую, стимулирующую экспорт, налоговую политику. Он также связан с лояльностью клиентов и их чувствительностью к ценам. Технологический и инфраструктурный капиталы дают необходимую производительность труда (процедуры и программы для сотрудников, мотивирующие их к труду) и обеспечивают создание и распространение инноваций [13, с. 18]. Все представленные выше составляющие должны быть тесно взаимосвязаны друг с другом и интегрированы в достижение целей предприятия. Выключение одного из них губит в корне идею создания интеллектуального капитала в данной компании.

В цифровой экономике успех компании зависит от ее способности быстро адаптироваться к стремительным изменениям внешней среды и создавать конкурентные преимущества [14, с. 275]. Добиться этого можно только благодаря ориентации на знания и инновации. Карл-Эрик Свейби считает, что управление знаниями и интеллектуальный капитал — это однородные концепции или две ветви одного растения [15, с. 42]. В литературе даже нет четкого разграничения между определением знания и интеллектуального капитала.

Нежелательно инвестировать в людей, технологии и клиентов по отдельности, так как эти вложения могут как усиливать друг друга, так и принижать. Инвестиции в структурный капитал должны развивать навыки у людей и трансформироваться в человеческий капитал. Интеллектуальный капитал играет немаловажную роль в деятельности компании и отдельные его компоненты могут влиять на выживание и сохранении своего места на рынке в течение долгого времени. В условиях экономики знаний истинная ценность компании выражается знаниями и опытом работников, удовлетворенностью ее клиентов и отношениями между компанией и стейкхолдерами. Понятие интеллектуального капитала появилось в 70-х годах прошлого века и до сих пор конкретизируется. В основе находится стратегическое отношение

к нему как к уникальному, сложному и сомнительному ресурсу при его создании, но дающему устойчивую прибыль в будущем. Высокий уровень интеллектуального капитала — это стабильная рыночная позиция компании.

Разница между капитализацией компании и его бухгалтерской стоимостью представляет собой количественную оценку интеллектуального капитала. Качественная оценка включает не только сумму знаний людей и интеллектуальную собственность, но и сложную структуру процессов и организационную культуру [16, с. 214]. При измерении интеллектуального капитала получают полную и прозрачную картину нематериальных активов организации, что дает основу для стратегического планирования и стабильного положения на рынке. Измерение и идентификация нематериальных активов является сложным вопросом, потому что традиционная финансовая отчетность не учитывает большую часть данных ресурсов компании. Прямого перевода нематериальных ресурсов в финансовых результат не происходит. Баланс между резервом ресурсов для создания потенциала роста и уже достигнутыми краткосрочными финансовыми результатами основан на нематериальных активах компании. Нематериальная природа интеллектуального капитала делает результаты измерений неоднозначными, поэтому руководство компаний не желает их обнародовать из-за реакций конкурентов и потери сложившегося имиджа. Несмотря на это эффективное управление интеллектуальным капиталом — это эффективное управление всеми его элементами, способствующее максимизации прибыли, создания явного конкурентного преимущества и устойчивости бизнеса.

Причиной попыток оценить стоимость работников и нематериальных ресурсов компаний в 60-х годах прошлого века было несоответствие между бухгалтерской оценкой и требованиями инвесторов к прозрачности рынка акций. Джеймс Тобин разработал индекс, который не отражается в физических активах и определяется как отношение капитализации к восстановительной стоимости активов. Для капиталоемких отраслей его значение меньше 1, а для высокотехнологичных — значительно больше 1. Сравнения возможны только в пределах одной отрасли с подобными условиями.

Одна из популярных моделей управления интеллектуальным капиталом является модель «Skandia Navigator». В ней используется 164 показателей в области финансов, менеджмента и маркетинга, определяются «мета-индикаторы» и дается четкая информация внешним субъектам. В скрытые активы компании (знания, инновации, способности сотрудников) не включаются балансовые активы. В них входит организационная культура, философия бизнеса, базы данных клиентов, патенты и товарные знаки. Однако выбор показателей субъективен, поэтому отсутствует универсальность и возможность сравнить между собой компании.

Сбалансированная система показателей, созданная Дэвидом Нортоном и Робертом Каплан, исходит из того, что в информационном веке созданная компанией ценность — это результат деятельности нематериальных активов, основой которых являются повышение компетентности сотрудников и развитие IT-систем [17, с. 120]. Мониторинг только финпоказателей дает информацию о результатах прошлых действий и не способствует увеличению капитализации в будущем [18, с. 120]. В ряде случаев он создает препятствия для развития организации из-за анализа только краткосрочных решений. Модель позволяет легко определять краткосрочные и долгосрочные цели, видеть логическую структуру по сферам деятельности и объяснить взаимосвязь нефинансовых показателей с финансовым ожиданием. Негибкость Balanced Scorecard связана с жестким разделением на четыре стратегические зоны, которые и определяют набор ключевых факторов успеха. Возникает риск сосредоточиться только на перспективах и просчитывать будущее

через их призму. Другие факторы успеха во внимание не принимаются только потому, что они не входят в модель (например, охрана окружающей среды в нефтехимических компаниях и взаимоотношения с местными сообществами в строительных компаниях). В модели не уделено достаточно внимания управлению персоналом, а ведь инновации — это прямой результат творческих способностей и навыков работников. Сами же ученые считают, что модель сама по себе исчерпывающая и не требует расширения. Несмотря на критику, данная система показателей находится в авангарде лучших инструментов управления нематериальных активов.

Постиндустриальные организации естественно благоприятствуют управлению интеллектуальным капиталом. Источники своего успеха они видят в нематериальных активах, а их деятельность увеличивает ценность интеллектуального капитала. Такие «новые» компании имеют соответствующую организационную структуру управления и культуру. Различия в деятельности «новых» и традиционных организаций представлены в таблице 1.

Таблица 1. — Современные и традиционные компании с точки зрения управления интеллектуальным капиталом

«Новые» организации	Традиционные организации
Доминируют бренд-капитал и человеческие ресурсы [19, с. 25]	Доминируют материальные ресурсы
Децентрализованность и делегирование полномочий	Жесткая централизация и контроль
Быстрая реакция на требования внешней среды	Ограниченные адаптационные способности
Сотрудничество и консультирование	Надзор и контроль
Сотрудники учатся на ошибках	Сотрудников наказывают за ошибки
Непрерывное самообучение сотрудников	Обязательные курсы повышения квалификации
Адаптация рабочих процедур к внешней ситуации	Использование проверенных рабочих процессов
Менеджеры создают условия для полного использования компетенций работников	Менеджеры распределяют задачи и контролируют время их выполнения
Склонность идти на риск	Поведение, основанное на корпоративных инструкциях
Поощрение экспериментов	Запрещение экспериментов
Регулярное улучшение операций и процессов	Пересмотр операций и процессов только в проблемных ситуациях
Неуверенность в эффективности работы	Уверенность в эффективности работы
Поощрение сотрудников к выдвиганию рационализаторских предложений	Порицание энтузиастов
Принятие управленческих решений на основе эмпирических данных	Принятие управленческих решений на основе приказов и указаний
Тесное взаимодействия между подразделениями	Отсутствие взаимодействия между отделами
Высокоразвитый процесс обмена знаниями между сотрудниками	Обмен знаниями неразвит
Организационная культура, предусматривающая доверие и совместное творчество	Организационная культура, отрицающая неопределенность
Методы работы всегда адаптируются под ситуацию	Методы работы жестко структурированы
Нестабильные властные отношения	Иерархическая власть, основанная на эмоциях
Автономность в работе, основанная на профессионализме	Большая зависимость подчиненных от руководителя
Плоская организационная структура управления в виде автономных рабочих групп	Шахтная организационная структура управления, построенная по функциональному признаку
Неформальное общение в коллективе	Формальное общение с большим числом неформальных групп

Сравнение характеристик двух типов организаций показывает многочисленные недостатки традиционной

в свете благоприятных условий для управления интеллектуальным капиталом. В индустриальной организации доминирующую роль играют материальные ресурсы, а жесткая организационная структура, ориентированная на стандартные функции, ограничивает возможности адаптации. Вертикальные и формальные коммуникации, развитая система контроля и централизации решений, работа на основе статичных и проверенных процедур делают компанию абсолютно негибкой.

Важнейшие качества традиционных организаций не способствуют комплексному управлению нематериальными активами. Однако и в традиционных организациях можно найти интеллектуальные элементы (обучение командной работе, снижение уровня централизации, постоянное повышение квалификации сотрудников). Преобразование традиционной организации в обучающуюся или интеллектуальную требует переориентации структуры и методов управления, изменения способа мышления и восприятия отношений с внешней средой [20, с. 45]. Знания — это первооснова для наличия определенных компетенций, база для создания конкурентного преимущества и основание использования интеллектуального капитала. Однако знаниями нельзя управлять напрямую, особенно когда речь идет о неявных знаниях, которые нельзя закодировать. Следовательно, стоит поощрять те процессы, которые позволяют в традиционных организациях развивать знания и делиться ими на предприятии [21, с. 35]. Меньший интерес к нематериальным активам по сравнению с материальными не означает отсутствия или исчезновения вторых в традиционных организациях. Интеллектуальный капитал соседствует вместе с материальным, формируя общую стоимость компании [22, с. 35]. Если он остается необнаруженным, то его значение в формировании ценностей также не видно. Поэтому игнорировать интеллектуальный капитал при управлении любой компании («новой» или традиционной) было бы ошибкой с точки зрения эффективности.

Сотрудник интеллектуальной организации — это так называемый «свободный работник», который сам себе выбирает работодателя, независим от бюрократии и не стремится подняться по иерархической лестнице. Поэтому вместо того, чтобы требовать лучших финансовых результатов таких сотрудников, нужно принять их совершенно другой образ мышления [23, с. 351]. В отборе сотрудников большое значение стала играть «социальные компетенции», которые подразумевают полезность сотрудника и его приверженность общим ценностям компании и ее культуре. Неотъемлемые элементы такой культуры — это вознаграждение за успех, возможность допущения неудач, самомотивация к непрерывному обучению с целью раскрытия творческих способностей. К другой задаче по управлению интеллектуальным капиталом следует отнести создание новых ценностей, то есть активизация создания инноваций. Возрастные менеджеры, ценящие власть и нынешнее положение, если появятся таланты или новые способы работы, почувствуют угрозу. Руководству придется преодолевать препятствие в виде менеджеров среднего звена, ведь им, чтобы завоевать авторитет придется упорно трудиться в составе временных целевых групп и создавать позитивную атмосферу среди низовых сотрудников. Люди, устающие от рутинных обязанностей на работе, должны найти радость в своей профессии. Если это условие не выполнить, то компания в скором времени потеряет квалифицированного «свободного сотрудника», который решает производственные задачи не потому, что ему это велят делать, а потому, что он сам хочет это делать.

ОБСУЖДЕНИЕ

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях. Анализ деятельности быстроразвивающихся российских компаний (Сбер, Яндекс, Тинькофф Банк) показывает, что в основе их успеха лежит интеллектуальная собственность. Запатентованные

технологии и «раскрученные» товарные знаки являются основой для завоевания больших долей рынка, высоких цен и лояльных клиентов. Сочетание власти и дефицита делает эти нематериальные активы очень ценными. Компании, обладающие такими ценнейшими активами, будут расти и увеличивать свою капитализацию. Те же, у кого нет интеллектуальных ресурсов, будут стагнировать на рынках с низкими доходами и со временем перестанут существовать. Например, в России только за 2021 год закрылось добровольно 34 банка из-за невозможности конкурировать с цифровыми банковскими лидерами. Таким образом, чтобы достигать успеха в ближайшем будущем необходимо, чтобы компании имели доступ к интеллектуальным активам (арендовать, покупать, сдавать в субаренду и т. д.).

Интеллектуальная собственность — это результат работы человеческого разума. Создание, модификация и использование ее зависит от компетенций, которыми обладают люди. Поэтому эффективное использование интеллектуальной собственности неразрывно связано с компетенциями сотрудников [24, с. 231]. Интеллектуальный капитал организаций создается людьми, а юридически регулируемая интеллектуальная собственность, не существует без человеческих ресурсов [25, с. 112].

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. Интеллектуальный капитал сегодня — это призма, через которую оцениваются достижения компании и самый сильный актив в процессе ее капитализации. Корректно рассчитать величину интеллектуального капитала, используя только традиционные финансовые отчеты, не содержащие информацию о потенциале роста, практически невозможно. Бухгалтерские данные сфокусированы только на анализе материальных и финансовых ресурсов. Управление интеллектуальным капиталом вынуждает компанию применять инновации и творческие решения и непрерывно совершенствовать работу своего персонала. Результатом таких действий является поставка все более и более ценных продуктов на рынок, а также повышение эффективности и результативности деятельности.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Тема интеллектуального капитала еще изучена научными работниками и практиками недостаточно глубоко. Интерпретация интеллектуального капитала вызывает множество трудностей при его измерении и универсального способа его оценить не выработано. Исследование показывает, что недостаточно простой оценки интеллектуального капитала в количественном и качественном виде. Необходимо использовать эти сведения для повышения конкурентоспособности предприятия и нивелирования слабых сторон имеющихся активов. Важно также определить силы влияния ключевых стейкхолдеров на качество интеллектуального капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Крымшамхалов Б.М. Современный подход к понятию капитала предприятия: интеллектуальный капитал // *Modern Science*. 2020. № 7-2. С. 55-57.
2. Цыганкова В.Н., Шайдакова К.Г., Окэ О.И. Исследование структуры интеллектуального капитала организации // *Управление. Бизнес. Власть*. 2018. № 1 (15). С. 22-26.
3. Петрова М., Дьяконова В., Димитрова С. Система управления интеллектуальным капиталом предприятия // *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2016. № 1 (3). С. 16-21.
4. Егояшина О.Л. Инструменты активизации интеллектуального потенциала компаний // *Baikal Research Journal*. 2015. Т. 6. № 6. С. 5-15.
5. Яньшина Е.А., Четвериков Е.А. Гудвилл и деловая репутация фирмы. проблемы учёта и оценки в современной российской и международной практике // *Global and Regional Research*. 2021. Т. 3. № 2. С. 233-244.
6. Устинова О.Е. Эволюция и предпосылки становления и развития интеллектуального капитала, повышающего конкурентоспособность хозяйствующих субъектов // *Инновационное развитие экономики*. 2017. № 2 (38). С. 126-132.
7. Былков В.Г., Белоброва Е.А. Альтернативные оценки производительности труда в постиндустриальном обществе // *Baikal Research Journal*. 2015. Т. 6. № 6. С. 12-20.
8. Анорева Т., Гаранина Т. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности российских производственных ком-

паний // Форсайт. 2017. Т. 11. № 1. С. 31-40.

9. Стрелова М.О., Воронина Д.А. Инвестиции в интеллектуальный капитал // Вопросы науки и образования. 2017. № 11 (12). С. 131-134.

10. Косякова В.В., Башилова И.Ю. Повышение эффективности использования трудового потенциала в системе оценки интеллектуального капитала // Global and Regional Research. 2020. Т. 2. № 1. С. 425-429.

11. Моисеева И.В. Эффективное использование интеллектуального капитала в системе обеспечения экономического роста // Контентус. 2016. № 11 (52). С. 46-51.

12. Уоальцова Н.Л. Интеллектуальный капитал — ключевой ресурс инновационной экономики // Инновационная наука. 2016. № 4-2. С. 67-70.

13. Дырка С., Даузова А.М. Роль человеческого интеллектуального капитала в управлении организациями // Статистика, учет и аудит. 2018. № 2 (69). С. 16-19.

14. Злобина О.В. Эволюция интеллектуального капитала под влиянием цифровизации // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2021. Т. 11. № 4. С. 272-283.

15. Хорольская О.В. Модели и методы оценки интеллектуального капитала организации // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 1. С. 40-52.

16. Кашкинбаев А.Б., Джаксыбекова Г.Н. Оценка интеллектуального капитала: измерительная модель и эмпирическое исследование структуры и взаимосвязи элементов капитала // Экономика: стратегия и практика. 2020. Т. 15. № 3. С. 213-226.

17. Устинова О.Е. Возможности применения и варианты модификаций экономической оценки интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта // Инновационное развитие экономики. 2017. № 4 (40). С. 119-125.

18. Лепихина Т.Л., Аспидова Л.С. Интеллектуальный капитал как основной фактор развития инноваций // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы. 2016. Т. 1. С. 118-123.

19. Астафьев С.А., Хомкалов Г.В., Толстоухова И.С. Креативная экономика как ключевой элемент устойчивого развития территорий // Baikal Research Journal. 2021. Т. 12. № 3. С. 25-29.

20. Лосева О.В., Абдикеев Н.М. Система оценки организационного, человеческого и потребительского капитала для эффективно-го управления интеллектуальным капиталом высокотехнологичных цифровых компаний // Управленческие науки. 2020. Т. 10. № 3. С. 33-47.

21. Chub A.A., Makarov P.Y. Consistent management of the national intellectual capital as a factor of state competitiveness // Journal of Regional and International Competitiveness. 2020. № 1 (1). С. 35-46.

22. Panchenko E.O. Assessment of intellectual capital in development of multinational corporations // Economics & Education. 2018. № 3 (1). С. 30-35.

23. Bogataya I.N., Kislaya I.A., Krohicheva G.E., Kuznetsova M.A. Intellectual capital and human resources as objects of accounting and control // International Journal of Economics and Business Administration. 2019. Т. 7. № S1. С. 343-353.

24. Nedoluzhko O.V. Management of intellectual capital development of an organization based on the system contradictions between its elements // The Journal of Social Sciences Research. 2018. Т. 2018. № Special Issue 3. С. 228-234.

25. Popov E., Vlasov M. Assessment of intellectual development of the human capital of hi-tech productions // Montenegrin Journal of Economics. 2018. Т. 14. № 1. С. 121-131.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.

Received date: 2022.07.21

Approved date: 2022.08.25

Accepted date: 2022.09.10

УДК 339.137.2
DOI:



©2022 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Автор(ы) 2022

ТЕРТЫШНИК Михаил Иванович, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Экономики предприятия и предпринимательской деятельности»
Байкальский государственный университет
664003, Россия, Иркутск, mtertyshnik@yandex.ru

AuthorID: 516781
SPIN: 2115-2172
ORCID: 0000-0003-1928-2653

Аннотация. Конкурентоспособность предприятия определяется его положением на рынке, возможностями производства и продвижения новых видов продукции, технико-экономическим и финансовым состоянием компании, использованием и возможностями развития его производственных мощностей, уровнем организации производства и управления предприятием, реальной рыночной стоимостью компании, эффективностью инвестиционной деятельности и другими факторами. В статье проанализированы особенности промышленного производства, основными из которых являются: высокий уровень материалоемкости производства в сфере обрабатывающей промышленности; добывающие отрасли промышленности являются фондоемкими, что определяется большими инвестиционными затратами, связанными с разработкой месторождений полезных ископаемых; для промышленного производства характерна развитая система специализации производства; промышленные предприятия обладают, в большинстве случаев, высоким уровнем механизации и автоматизации производства, квалификации персонала; промышленность имеет сложную структуру, состоит из межотраслевых комплексов, которые подразделяются на составляющие их отрасли и подотрасли. Эти особенности промышленности учтены при разработке системы показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности предприятий производственной сферы. Предложено учитывать следующие группы показателей: характеризующие положение компании на рынке; технико-экономического состояния предприятия; финансового состояния предприятия; производственно-технологического уровня производства; состава и использования производственного потенциала и производственных ресурсов; оценки и использования производственных возможностей компании; научно-технического уровня производства. Такой подход позволит более точно и обоснованно определять уровень конкурентоспособности промышленных предприятий, а также осуществлять его комплексную оценку и системный анализ.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; уровень конкурентоспособности; промышленность; особенности промышленности; промышленное производство; показатели конкурентоспособности; система показателей конкурентоспособности; показатели рыночной доли; показатели состояния предприятия; показатели уровня производства; показатели использования ресурсов.

THE SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS INDUSTRIAL ENTERPRISES

© The Author(s) 2022

TERTYSHNIK Mikhail Ivanovich, candidate of economic sciences, associate professor, associate professor
of the department of «Economics of enterprises and entrepreneurship»
Baikal State University
664003, Russia, Irkutsk, mtertyshnik@yandex.ru

Abstract. The competitiveness of an enterprise is determined by its position on the market, the possibilities of production and promotion of new types of products, the technical, economic and financial condition of the company, the use and development opportunities of its production capacities, the level of organization of production and management of the enterprise, the real market value of the company, the effectiveness of investment activity and other factors. The article analyzes the features of industrial production, the main of which are: a high level of material intensity of production in the manufacturing industry; extractive industries are fund-intensive, which is determined by large investment costs associated with the development of mineral deposits; industrial production is characterized by a developed system of specialization of production; industrial enterprises have, in most cases, a high level of mechanization and automation of production, personnel qualification; the industry has a complex structure, consists of intersectoral complexes, which are divided into their constituent industries and sub-sectors. These features of the industry are taken into account when developing a system of indicators that characterize the level of competitiveness of industrial enterprises. It is proposed to take into account the following groups of indicators: characterizing the company's position on the market; the technical and economic state of the enterprise; the financial state of the enterprise; the production and technological level of production; the composition and use of production potential and production resources; assessment and use of the company's production capabilities; scientific and technical level of production. This approach will make it possible to more accurately and reasonably determine the level of competitiveness of industrial enterprises, as well as to carry out its comprehensive assessment and system analysis.

Keywords: competition; competitiveness; level of competitiveness; industry; features of industry; industrial production; indicators of competitiveness; system of indicators of competitiveness; indicators of market share; indicators of the state of the enterprise; indicators of the level of production; indicators of resource use.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Конкурентоспособность предприятия определяется его положением на товарном рынке, финансовым, технико-экономическим состоянием, производственно-технологическим уровнем производства, величиной и уровнем использования производственного потенциала и производственных возможностей фирмы. Это обуславливает необходимость использования в управлении компанией различных концептуальных положений, связанных с оценкой и опреде-

лением уровня конкурентоспособности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопросы определения и повышения уровня конкурентоспособности рассмотрены в работах Н.А. Бабченко и Г.Г. Романовой [1], В.И. Буракова [2], В.Н. Гончарова, Е.В. Курипченко и С.В. Салита [3], Р.Ю. Емадакова [4], Н.А. Караулова, Ю.А. Евдокимовой, А.С. Минченко и М.А. Лепединой [5], А.А. Кизим и Д.П. Кайфеджан [6], С.В. Кирбитовой

[7], А.С. Лифшица и А.А. Жереловой [8], А.А. Лубского и В.В. Медведевой [9], Н.В. Немогай и С.Д. Колесникова [10], А.М. Пищухина [11], А.В. Самарухи и Г.Н. Макаровой [12], Б.Ж. Тагарова [13], М.И. Тertyшника [14-16], Е.Л. Чазова и В.П. Грахова [17]. Особенности оценки конкурентоспособности и развития предприятий различных сфер деятельности исследуют Д.В. Акопян [18], Винокурова и М.Г. Вурганов [19], О.В. Гайдай и А.М. Световой [20], Е.Н. Гришина, П.Ю. Грошева, М.В. Данилова и А.Л. Прокопьева [21], Г.В. Давыдова и О.С. Козлова [22], А.Г. Дмитриев и В.В. Володин [23], М.В. Залетова, К.П. Усманов, Т.Е. Коваль и И.С. Ковалев [24], Л.В. Кислицына, Е.С. Крикун, Н.С. Суворов и С.А. Капустина [25-26], К.Ю. Курилов [27], В.И. Паршина и О.А. Лымарева [28], В.И. Самаруха и М.Ф. Тяпкина [29], А.Е. Сенникова, В.С. Шевченко, А.В. Кондрашова и В.Д. Золочевская [30], М.И. Тertyшник [31-33], Чаликова-Уханова и А.В. Самаруха [34], Н.П. Шишкина [35], А.Ф. Шуплецов и А.И. Перелыгин [36]. Проблемы оценки и роста конкурентоспособности предприятий активно изучают зарубежные авторы: Ж.О. Албанбаева [37], Y.E. Amirbekuly, G.S. Ukubasova, T.T. Kaskin [38], N.V. Chornopyska, K.Z. Stasiuk [39], Yu. Dong, A. Brychko [40], Ч.Ф. Фафорзода, Д.М. Аюбов, С.С. Сабуров [41], В.М. Iskakov, A. Zhankarakuzy, N. Buyukliyev [42], Ж.М. Қалпақпаева, М.М. Сауранова, Г.Б. Саханова [43], N.H. Kodirov, S.H. Toshmatov [44], М.Д. Лутфулов [45], Н.Ә. Ramazanlı [46], В.О. Романішін, І.М. Свідерська [47]. Необходимо подчеркнуть, что проведенные этими авторами исследования связаны с определением конкурентоспособности на различных уровнях экономики, в основном носят общетеоретический характер, или учитывают особенности определения и оценки уровня конкурентоспособности отдельных регионов или предприятий различных сфер деятельности.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью статьи является рассмотрение теоретических и практических вопросов, связанных с определением конкурентоспособности предприятия, и разработка рекомендаций, связанных с оценкой уровня конкурентоспособности промышленных предприятий с учетом концептуальных положений теории развития промышленного производства.

Используемые методы, методики и технологии.

При написании статьи применялись общенаучные методы – анализ, обобщение и эмпирические методы исследования – наблюдение, систематизация, описание. Применение этих методов позволило исследовать особенности промышленного производства, выделить и систематизировать показатели оценки уровня конкурентоспособности предприятий производственной сферы.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Промышленное производство безусловно является основной сферой деятельности экономики страны. В его составе выделяется:

1. Добыча полезных и топливно-энергетических ископаемых.

2. Обработывающие производства, в состав которых входят производства: нефтепродуктов и химической продукции, машиностроительной продукции и выпуск металлических изделий, целлюлозно-бумажной продукции, продукции из дерева, металлургической и пищевой продукции и др.

3. Производство электроэнергии, газа и воды.

По данным Организации Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO) Россия в рейтинге промышленной конкурентоспособности СІР занимает 32 место в мире (в 1990 г. – 24 место). Недостаточно высокий уровень конкурентоспособности промышленности страны связан с низкой долей высокотехнологичных отраслей в производстве продукции (58 ме-

сто в мире по данным Всемирного банка) и экспортом высокотехнологичной продукции (0,3% от ее мирового экспорта).

Основными особенностями промышленных предприятий являются:

1. Высокий уровень материалоемкости производства на предприятиях обрабатывающих отраслей промышленности. В среднем по этим производствам он составляет около 60 %, а на предприятиях социального комплекса превышает 80 %.

2. Предприятия добывающих отраслей промышленности относятся к числу фондоемких, так как разработка и добыча полезных ископаемых связана с высокими инвестиционными затратами.

3. В промышленности высоко развита специализация производства, в результате чего часть предприятий выпускают детали, узлы, полуфабрикаты, а другие предприятия производят готовую продукцию.

4. Промышленность характеризуется достаточно высоким уровнем механизации и автоматизации производства, квалификации персонала. В наибольшей степени это проявляется на предприятиях с агрегатным типом производства (химическая промышленность, нефтехимическая промышленность, электроэнергетика) и на машиностроительных предприятиях).

5. Промышленность обладает сложной структурой и состоит из семи межотраслевых комплексов, которые в свою очередь подразделяются на составляющие их отрасли и подотрасли. Состав и особенности межотраслевых комплексов промышленности представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Состав и особенности межотраслевых комплексов промышленности

Название межотраслевого комплекса	Основные отрасли, входящие в состав комплекса	Особенности межотраслевого комплекса
1. Машиностроительный комплекс	Тяжелое машиностроение Общее машиностроение Среднее машиностроение Точное машиностроение Выпуск металлических изделий	Машиностроительный комплекс является материальной основой развития НТП страны, так как в нем сосредоточено производство станков, машин, аппаратов, агрегатов и других видов оборудования, используемых в различных отраслях национальной экономики.
2. Металлургический комплекс	Черная металлургия Цветная металлургия	Комплекс характеризуется большим объемом первоначальных инвестиций, эксплуатацией объектов в течение длительного периода времени, высоким уровнем развития комбинирования производства, наличием технологических переделов внутри предприятия (комбинатов), развитой системой соединения последовательных стадий переработки исходного сырья.
3. Топливо-энергетический комплекс	Газовая промышленность Нефтяная промышленность Угольная промышленность Энергетика Отрасли по добыче других видов энергетических ресурсов	Обеспечивает экономику страны топливом и электроэнергией. В Российской Федерации национальная экономика функционирует исключительно за счет топливно-энергетических ресурсов, добываемых и производимых в стране.
4. Химико-лесной комплекс	Химическая промышленность Нефтехимическая промышленность Деревообрабатывающая промышленность Целлюлозно-бумажная промышленность	Этот комплекс характеризуется тем, что химическая продукция: имеет более низкую себестоимость и лучшие качественные характеристики по сравнению с родственными видами продукции, выпускаемыми из естественными сырьем; химические технологии позволяют выпускать новые виды продукции, которые невозможно произвести с использованием других методов производства; в химическом и нефтехимическом производствах используются сложные технологические процессы, организовано крупнотоннажное автоматизированное и механизированное производство, что позволяет выпускать большие объемы продукции и достигать высокого уровня производительности труда.
5. Аграрно-промышленный комплекс	Отрасли сельского хозяйства Отрасли по переработке сельскохозяйственной продукции Производство минеральных удобрений и средств защиты растений	Сельское хозяйство является основной отраслью агропромышленного комплекса. Все отрасли комплекса связаны с производством сельскохозяйственного продукта, ее переработкой и получением продуктов питания и различных видов непродовольственной продукции.
6. Строительный комплекс	Отрасли строительства Промышленность строительных материалов	Главной целью функционирования строительного комплекса является создание, расширение и ремонт основных производственных и непроизводственных фондов в различных отраслях экономики.
7. Социальный комплекс	Текстильная промышленность Швейная промышленность Кожевенная промышленность Меховая промышленность Обувная промышленность	Комплекс связан с выпуском для населения непродовольственных товаров (ткани, одежда, обувь и другие) различного назначения.

Эти особенности промышленности необходимо учитывать при выборе показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности предприятий данной сферы. Промышленность обладает сложной структурой и промышленное производство является технически сложным, поэтому оценка конкурентоспособности производственных предприятий должна проводиться с использованием системы показателей. В таблице 2 представлена предлагаемая система показателей оценки уровня конкурентоспособности промышленных предприятий, что составляет научную новизну работы.

Таблица 2 – Классификация показателей оценки уровня конкурентоспособности промышленных предприятий

Группа показателей	Показатели уровня конкурентоспособности промышленных предприятий	Характеристика группы показателей
1. Показатели, характеризующие положение компании на рынке	Удельный вес продукции предприятия в общем объеме продукции на товарном рынке Относительная доля рынка Динамика доли рынка Относительная цена продукции	Характеризует положение компании, занимаемое на рынке региона, страны или мира.
2. Показатели технико-экономического состояния предприятия	Себестоимость продукции Выручка от реализации продукции Прибыль от реализации Рентабельность продаж Рентабельность продукции Рентабельность производства	Показывает уровень технико-экономического состояния предприятия
3. Показатели финансового состояния предприятия	Рентабельность активов Рентабельность собственного капитала Абсолютная ликвидность Текущая ликвидность Оборачиваемость материально-производственных запасов Оборачиваемость дебиторской (кредиторской) задолженности Дивидендный доход Рыночная (реальная) стоимость предприятия	Отражает финансовое состояние предприятия
4. Показатели производственно-технологического уровня производства	Коэффициент непрерывности производства Коэффициент ритмичности Коэффициенты механизации и автоматизации производства, работ и труда Коэффициент износа основных фондов Глубина переработки нефти Соотношение фактической загрузки вторичных процессов и установок первичной переработки нефти	Характеризует производственный и технологический уровень производства
5. Показатели состава и использования производственного потенциала и производственных ресурсов	Величина (стоимость) производственного потенциала предприятия Коэффициент использования производственного потенциала Фондоотдача Среднегодовая стоимость оборотных средств Прямой коэффициент оборачиваемости	Показывает состав и использование производственного потенциала и производственных ресурсов компании
6. Показатели оценки и использования производственных возможностей компании	Среднегодовая величина производственных мощностей Коэффициент использования производственных мощностей Коэффициент пропорциональности (сбалансированности) производственных мощностей по стадиям производства	Отражает величину, пропорциональность и уровень использования производственных мощностей
7. Показатели научно-технического уровня производства	Величина (стоимость) научно-технического потенциала Прогрессивность технологий Эффективность технологий	Характеризует уровень и прогрессивность используемых компанией технологий производства

ОБСУЖДЕНИЕ

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях. Исследования, проводимые в данном направлении, обычно ограничиваются выделением или дополнением отдельных показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности предприятий той или иной сферы деятельности. Предложен комплексный подход, который позволяет системно рассматривать, оценивать и анализировать уровень конкурентоспособности промышленных компаний.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. В результате проведенного исследования сделан вывод о целесообразности совершенствования определения и оценки уровня конкурентоспособности промышленных предприятий. При этом необходимо развитие не только методов и используемых показателей оценки конкурентоспособности, но и концепций развития промышленного производства. Реализация такого подхода позволяет более полно и точно оценить уровень конкурентоспособности промышленных компаний. Возможно использование предложенного подхода в следующих случаях:

1. При оценке уровня конкурентоспособности предприятий производственной сферы.
2. Проводить более комплексную оценку конкурентоспособности промышленных предприятий за счет использования системы показателей. Такая оценка может проводиться, например, с использованием методики рейтинговой оценки уровня конкурентоспособности по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{mj})^2},$$

где R_j – рейтинговая оценка для j -го предприятия, $j = 1, 2, 3, \dots, m$; a_{ij} – исходные показатели; i – номера показателей; $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{mj}$ – стандартизированные показатели j -го предприятия, значения которых определяются по формуле:

$$\delta_j = \frac{a_j}{\max a_{i(m+1)}},$$

Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением R . Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений по количеству сравниваемых показателей не предусмотрено.

3. Осуществлять системную оценку и анализ уровня конкурентоспособности компаний, действующих в сфере промышленного производства.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Считаем, что дальнейшее развитие данного направления исследования может быть связано с анализом и конкретизацией отраслевых особенностей производства, выделением показателей оценки уровня конкурентоспособности, характерных для предприятий различных сфер промышленной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бабченко Н.А. Теоретический подход к оценке конкурентоспособности аудиторских предприятий / Н.А. Бабченко, Г.Г. Романова // Карельский научный журнал. – 2019. – Т. 8. – № 2 (27). – С. 89-92.
2. Бураков В.И. Современное состояние и тенденции в управлении социально-экономическим развитием России / В.И. Бураков. – DOI: 10.17150/2411-6262.2020.11(3).5 // Baikal Research Journal. – 2020. – Т. 11. – № 3. – С. 5.
3. Гончаров В.Н. Организационно-экономические аспекты обеспечения конкурентоспособности предприятия / В.Н. Гончаров, Е.В. Куриченко, С.В. Салта // Организатор производства. – 2021. – Т. 29. – № 1. – С. 71-79.
4. Емадаков Р.Ю. Логико-структурная модель системы факторов формирования конкурентоспособности предприятия (организации) / Р.Ю. Емадаков // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. – 2021. – № 1 (49). – С. 46-56.
5. Караулов Н.А. Конкурентоспособность предприятий в условиях активной инновационной политики / Н.А. Караулов, Ю.А. Евдокимова, А.С. Минченко, М.А. Лепендина // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 4 (129). – С. 758-761.
6. Кизим А.А. Анализ конкурентоспособности предприятия с учетом цифровой трансформации бизнеса / А.А. Кизим, Д.П. Кайфеджан // Экономический анализ: теория и практика. – 2020. – Т. 19. – № 1 (496). – С. 101-117.
7. Кирбитова С.В. Методика комплексной оценки конкурентоспособности предприятий – участников внешнеэкономической деятельности на внешних рынках с учетом специфики их деятельности и условий международной конкуренции / С.В. Кирбитова // Экономические отношения. – 2021. – Т. 11. – № 1. – С. 235-262.
8. Лифшиц А.С. Конкурентоспособность предприятий в кризисных условиях: оценка и резервы роста / А.С. Лифшиц, А.А. Жерелова // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2020. – № 2 (44). – С. 31-39.
9. Лубский А.А. Конкурентоспособность предприятия: проблемные вопросы и решения / А.А. Лубский, В.В. Медведева // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 2. – № 1. – С. 48-52.
10. Немогай Н.В. Модель системы управления конкурентоспособностью предприятия / Н.В. Немогай, С.Д. Колесников // Стандарты и качество. – 2020. – № 6. – С. 88-93.
11. Пищухин А.М. Многоуровневое управление конкурентоспособностью предприятия / А.М. Пищухин // Современные наукоемкие технологии. – 2020. – № 10. – С. 252-257.
12. Самаруха А.В. Проектирование промышленной технологической революции на принципах устойчивого развития, с учетом противодействия недобросовестной конкуренции / А.В. Самаруха, Г.Н. Макарова // Baikal Research Journal. – 2019. – Т. 10. – № 2. – С. 9. – DOI: 10.17150/2411-6262.2019.10(2).9.
13. Тагаров Б.Ж. Оценка уровня концентрации производства в обрабатывающей промышленности России в условиях цифровизации экономики / Б.Ж. Тагаров. – DOI:10.17150/2411-6262.2021.12(1).17 //

Baikal Research Journal. – 2021. – Т. 12. – № 1. – С. 17.

14. Тертышник М.И. Определение и оценка производственных мощностей предприятия / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2011. – № 6. – С. 47.

15. Тертышник М.И. Оценка научно-технического уровня производства и потенциальных возможностей предприятия / М.И. Тертышник // Промышленная политика в цифровой экономике: проблемы и перспективы: Труды научно-практ. конф. с междунар. участием. Под ред. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 632-636.

16. Тертышник М.И. Проблемы оценки производственного потенциала и стоимости предприятий / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2011. – № 3. – С. 17.

17. Чазов Е.Л. Разработка методического инструментария оценки конкурентоспособности промышленного предприятия на основе мониторинга рынка сбыта продукции / Е.Л. Чазов, В.П. Грахов // Управленческий учет. – 2021. – № 2-1. – С. 65-72.

18. Аюкян Д.В. Факторы конкурентоспособности малых предприятий, работающих в сфере рекламных услуг / Д.В. Аюкян // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 4. – С. 308-311.

19. Винокурова М.В. Проблемы и перспективы развития нефтяной отрасли Российской Федерации / М.В. Винокурова, М.Г. Вурганов // *Baikal Research Journal*. – 2020. – Т. 11. – № 2. – С. 9. – DOI: 10.17150/2411-6262.2020.11(2).9

20. Гайдай О.В. Научно-методический подход к оценке конкурентоспособности социально ответственных агропромышленных предприятий / О.В. Гайдай, А.М. Световой // Балканское научное обозрение. – 2019. – Т. 3. – № 3 (5). – С. 102-108.

21. Гришина Е.Н. Конкурентоспособность предприятий лесопромышленного комплекса / Е.Н. Гришина, П.Ю. Грошева, М.В. Данилова, А.Л. Прокопьева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2020. – Т. 2. – № 11 (107). – С. 37-44.

22. Давыдова Г.В. Особенности формирования стратегии экономического роста нефтедобывающей промышленности / Г.В. Давыдова, О.С. Козлова // Известия Байкальского государственного университета. – 2018. – Т. 28. – № 1. – С. 74-79. – DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(1).74-79.

23. Дмитриев А.Г. Конкурентные структуры целевых рынков сбыта и потенциал конкурентоспособности аграрных предприятий / А.Г. Дмитриев, В.В. Володин // Проблемы теории и практики управления. – 2020. – № 3. – С. 52-62.

24. Залетова М.В. Современные условия управления конкурентоспособностью предприятия строительной отрасли / М.В. Залетова, К.П. Усманов, Т.Е. Коваль, И.С. Ковалев // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 3 (128). – С. 724-728.

25. Кислицына Л.В. Корпоративное финансирование как особый процесс. Роль микрокредитования в его организации / Л.В. Кислицына, Е.С. Крикун, Н.С. Суворов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2018. – Т. 80. – № 3 (77). – С. 494-499.

26. Кислицына Л.В. Финансовое равновесие как особое состояние капитала в границах холдинга: возможность обеспечения / Л.В. Кислицына, С.А. Капустина // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2019. – Т. 81. – № 1 (79). – С. 351-356.

27. Курилов К.Ю. Оценка производственного потенциала предприятий нефтехимической промышленности Самарской области / К.Ю. Курилов // Карельский научный журнал. – 2016. – Т. 5. – № 4 (17). – С. 153-155.

28. Паришина В.И. Пути повышения конкурентоспособности предприятия потребительского сектора / В.И. Паришина, О.А. Лымарева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 3-2. – С. 100-103.

29. Самаруха В.И. Ценовые диспропорции, возникающие на сельскохозяйственную и промышленную продукцию / В.И. Самаруха, М.Ф. Тяпкина // *Baikal Research Journal*. – 2019. – Т. 10, № 2. – DOI: 10.17150/2411-6262.2019.10(2).10.

30. Сенникова А.Е. Анализ конкурентоспособности аграрного предприятия / А.Е. Сенникова, В.С. Шевченко, А.В. Кондрашова, В.Д. Золочевская // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 3 (128). – С. 729-736.

31. Тертышник М.И. Особенности планирования и определения производственных мощностей нефтехимических предприятий / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии (Известия Байкальского государственного университета). – 2016. – Т. 26. – № 3. – С. 411-418. – DOI: 10.17150/1993-3541.2016.26(3).411-418.

32. Тертышник М.И. Оценка резервов и диспропорций производственных мощностей предприятий / М.И. Тертышник // Инновационные кластеры в цифровой экономике: Труды VIII научно-практ. конф. с междунар. участием. Под ред. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 410-415.

33. Тертышник М.И. Проблемы определения и нормирования производственных мощностей химических предприятий / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2014. – № 4. – С. 10.

34. Чаликова-Уханова М.В. Развитие нефтегазовых проектов на основе кластерного подхода на примере Иркутской нефтяной компании / М.В. Чаликова-Уханова, А.В. Самаруха // *Baikal Research Journal*.

– 2020. – Т. 11. – № 2. – С. 16. – DOI: 10.17150/2411-6262.2020.11(2).16.

35. Шишкина Н.П. Аналитическая оценка конкурентоспособности пищевой промышленности Забайкальского края / Н.П. Шишкина // *Baikal Research Journal*. – 2016. – Т. 7. – № 1. – DOI: 10.17150/2411-6262.2016.7(1).7.

36. Шуплецов А.Ф. Влияние стратегического анализа факторов внешней и внутренней среды на эффективность функционирования нефтегазодобывающей компании, как бизнес единицы территориального холдинга / А.Ф. Шуплецов, А.И. Перельгин. – DOI: 10.17150/2411-6262.2020.11(3).8 // *Baikal Research Journal*. – 2020. – Т. 11. – № 3. – С. 8.

37. Албанбаева Ж.О. Increase of competitiveness of enterprise as a result of system organization of management / Ж.О. Албанбаева // И. Арабаев атындагы Кыргыз мамлекеттик университетинин Жарчысы. – 2019. – № 2. – С. 38.

38. Amirbekuly Y.E. Factors of competitiveness of the enterprise / Y.E. Amirbekuly, G.S. Ukubasova, T.T. Kaskin // *Bulletin of Karaganda University. Economy Series*. – 2017. – Т. 88. – № 4. – С. 53-60.

39. Chornopyska N.V. Logistics potential usage for railway transport enterprises competitiveness assessment / N.V. Chornopyska, K.Z. Stasiuk // *Intellectualization of Logistics and Supply Chain Management*. – 2020. – № 1. – С. 26-38.

40. Dong Yu. Competitiveness of production as a determining factor of effective management of the enterprise in market conditions / Yu. Dong, A. Brychko // *Agribusiness Economics and Management*. – 2019. – Т. 2. – № 151. – С. 67-75.

41. Фафорова Ч.Ф. Роххои баланс бардоиштани рақобатпазирии корхонаҳо дар шароити ҷаҳонишавӣ / Ч.Ф. Фафорова, Д.М. Аюбов, С.С. Сабуров // Паёми Донишгоҳи миллии Тоҷикистон. Баҳши илмҳои ҷумҳумӣ-иқтисодӣ ва ҷамъиятӣ. – 2020. – № 4. – С. 74-78.

42. Iskakov B.M. The system of cost management as a factor of competitiveness of innovative enterprises boosting / B.M. Iskakov, A. Zhankarakyzy, N. Buyukliyev // *Bulletin of Karaganda University. Economy Series*. – 2017. – Т. 88. – № 4. – С. 131-137.

43. Қалпақпаева Ж.М. Етми қайта оңдеу өнеркәсібі кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін арттыру факторлары. / Ж.М. Қалпақпаева, М.М. Сауранова, Г.Б. Саханова // Аерарлық нарық проблемалары. – 2022. – № 1. – С. 128-135.

44. Kodirov N.H. Innovation as a key factor in ensuring the competitiveness of industrial enterprises / N.H. Kodirov, S.H. Toshmatov // Политехнический вестник. Серия Интеллект. Инновации. Инвестиции (Вестник Таджикского технического университета). – 2021. – № 3(55). – С. 100-104.

45. Лутфулоев М.Д. Зарурати татбиқи технологияҳои рақамӣ барои баланс бардоиштани рақобатпазирии корхонаҳои савдои ҷаҳона / М.Д. Лутфулоев // Паёми Донишгоҳи давлатии тибқорати Тоҷикистон. – 2020. – № 4-1 (33). – С. 170-174.

46. Ramazanli N.Ə. Tikinti sənayesi müəssisələrində rəqabətqabiliyyətliyinin yüksəlməsinə təsir göstərən amillər / N.Ə. Ramazanli // Tikintinin iqtisadiyyati və menecment. – 2018. – № 1. – С. 115-118.

47. Романішін В.О. Інноваційна діяльність за умов кризи та її вплив на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств / В.О. Романішін, І.М. Свідерська // *University Economic Bulletin*. – 2018. – № 37-1. – С. 42-50.

Received date: 2022.08.06

Approved date: 2022.08.26

Accepted date: 2022.09.10

ТРЕБОВАНИЯ (краткие) К ПУБЛИКАЦИЯМ В ЖУРНАЛЕ:

Азимут научных исследований: педагогика и психология (№ 135 в Перечне ВАКа) – ИФ- 0,639

(научные специальности:

- 5.8.1. Общая педагогика, история педагогики и образования (педагогические науки),
- 5.8.2. Теория и методика обучения и воспитания (по областям и уровням образования) (педагогические науки),
- 5.8.7. Методология и технология профессионального образования (педагогические науки),
- 5.3.1. Общая психология, психология личности, история психологии (психологические науки)

Азимут научных исследований: экономика и управление (№ 136 в Перечне ВАКа) – ИФ- 0,613

Сайт:

(научные специальности:

- 5.2.1. Экономическая теория (экономические науки),
- 5.2.4. Финансы (экономические науки),
- 5.2.5. Мировая экономика (экономические науки),
- 5.5.2. Политические институты, процессы, технологии (политические науки)
- 5.5.4. Международные отношения (политические науки)

Балтийский гуманитарный журнал (№ 209 в Перечне ВАКа) – ИФ- 0,682

Сайт:

(научные специальности:

- 5.9.7. Классическая, византийская и новогреческая филология (филологические науки),
- 5.8.1. Общая педагогика, история педагогики и образования (педагогические науки),
- 5.8.2. Теория и методика обучения и воспитания (по областям и уровням образования) (педагогические науки)

Карельский научный журнал (входит в РИНЦ) - ИФ- 0,992

Сайт:

(отрасли науки: педагогические науки; экономические науки; социологические науки)

СТРУКТУРНЫЕ ПАРАМЕТРЫ:*Статьи должны иметь элементы, отвечающие следующим параметрам:*

1. Металданные статьи на русском и английском языках (научная специальность, УДК, DOI, название статьи, знак копирайта (авторского права), научные индикаторы автора, ФИО автора полностью, должность, организация, адрес организации, личная электронная почта, аннотация и ключевые слова) – не проверяются на антиплагиат.

2. Тело статьи:**ВВЕДЕНИЕ**

- Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами (кратко описывается проблема исследования и значение ее решения)
- Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.

(указаны общие тенденции в том, что уже было опубликовано, указано на отдельную проблему или на перспективу развития по данной тематике)

- Обосновывается актуальность исследования.

(подтверждена актуальность исследования, указано практическое значение статьи и ее вклад в науку)

МЕТОДОЛОГИЯ

- Формирование целей статьи.
- (указывается цель статьи)
- Используемые методы, методики и технологии.
- (а) описание методов, которые вы применяли конкретно для статьи, если теоретическая статья, то выбрать один метод и описать его методологию, теорию, историю, конкретно какие принципы этого метода применяли к данному исследованию, б) описание этапов эксперимента, в) описание участников эксперимента (возраст, пол, вузы и какие площадки были охвачены)

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.
- (а) раскрыто новшество статьи, описаны авторские наблюдения и результаты, б) представленные результаты соответствуют заявленным целям и задачам статьи, в) описана идея, концепция, методика, которая нашла применение (конкретика), г) представлены результаты в виде таблиц и рисунков - названия таблиц и рисунков отвечают содержанию таблиц и рисунков)

ОБСУЖДЕНИЕ

- Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.
- (а) сравнили различные методы, сравнили результаты исследования с аналогичными в других статьях, б) написали о различиях или сходстве (или и о различиях, и о сходстве), в) сделали разбор и разъяснение результатов, г) сделали обобщение и оценку результатов, сделали оценку достоверности полученных результатов, д) определили место полученных в ходе исследования результатов в структуре известных знаний)

ВЫВОДЫ

- Выводы исследования.
- (подводится итог статьи, указываются результаты, к которым пришли в результате проведенного исследования)
- Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении.
- (указываются направления, по которым необходимо провести дальнейшие исследования)

3. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (не проверяется на антиплагиат).

(в списке литературы 10 источников за последние 5 лет (в 2022 году - это статьи 2017-2021 годов) и в списке литературы 10 иностранных источников)

Технические параметры:

Названия файла:

•Фамилия_направление_город (например: Иваненко_право_Киев, Романов_психология_Анадырь и т.д.)

Стандарты: шрифт Times New Roman, кегль – 10, междустрочечный интервал – 1, абзацный отступ – 0,5 см (*это сделано для того, чтобы автор точно знал сколько страниц текста у него будут в журнале*), все поля – 2 см, литература – В ПОРЯДКЕ ПОЯВЛЕНИЯ В ТЕКСТЕ (желательно не менее 20 наименований), редактор Word, тип файла – документ Word 97-2003 (обязательно).

Ключевые слова (три строчки) и аннотация (не менее 150-200 слов) на русском и английском.

Неразрывные пробелы между цифрами, инициалами и фамилией.

Не путать тире (–) и дефис (-).

Формулы оформляются через редактор формул «MathType» или «Microsoft Equation», размер символов – 10 (обязательно), длина формул не должна превышать 80 мм (обязательно), латинские символы набираются курсивом, греческие – прямым шрифтом, КИРИЛЛИЦА НЕ ДОПУСКАЕТСЯ.

Рисунки, выполненные векторной графикой, должны быть помещены одним объектом или сгруппированы. Сканированные рисунки исполнять с раздельной возможностью не менее 300 dpi.

Справочная информация:

1. Для определения УДК можно использовать следующие ссылки:

- А) <http://teacode.com/online/udc/>
- Б) <http://www.naukapro.ru/metod.htm>

2. Для перевода на английский или другие языки можно использовать следующие ссылки:

- А) <http://translate.yandex.ru/> (переводит отчества и ученые степени)
- Б) <http://translate.google.com/>

Статью обязательно дать на вычитку соответствующим филологам

3. Для проверки статьи на антиплагиат (проверка обязательна) ссылка:

- А) <http://www.antiplagiat.ru/index.aspx> (результаты хранятся у автора и высылаются по запросу редколлегии)

ЕСЛИ ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ: СМОТРИТЕ ОБРАЗЕЦ!

Материалы подаются в редакцию:

до 1 марта (мартовский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
до 1 июня (июньский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
до 1 сентября (сентябрьский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
до 1 декабря (декабрьский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
Статьи в обязательном порядке размещаются в системе РИНЦ - российского индекса научного цитирования (elibrary, ссылка: <http://elibrary.ru/titles.asp>) и на сайте журналов.

Размещение статей в журнале платное (за исключением аспирантов и докторантов очной формы):

А) для тех, кому нужен электронный макет журнала оплата составляет:

- АНИ: педагогика и психология - 5555 рублей за статью;
- АНИ: экономика и управление - 5553 рубля за статью;
- Балтийский гуманитарный журнал – 5551 рубль за статью;
- Карельский научный журнал - 2222 рубля за статью.

Б) для тех, кому нужен печатный вариант журнала: мы рассылаем авторам электронным типографский макет журнала, который вы можете распечатать в любой типографии и он будет идентичен нашему.

Оплата производится после получения вами **сообщения о прохождении рецензирования и приеме статьи к публикации**, после чего автором высылается скриншот или фото оплаты через Сбербанк-онлайн или через другие банки-онлайн на адрес журнала:

•Фамилия_оплата_город (например: Иваненко_оплата_Киев)

Статью высылать по адресу (обязательно указывайте научное направление):

- ANI-ped-i-psych@ya.ru (АНИ: педагогика и психология)
- ANI-ekonom-i-politika@ya.ru (АНИ: экономика и управление)
- BalticGZ@yandex.ru (Балтийский гуманитарный журнал)
- KarelianNZ@yandex.ru (Карельский научный журнал)

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ (для российских авторов)

Организация: ООО «Ландрейл» (с 29.08.2022 года учредитель журнала)

ИНН 6320068129

КПП 632001001

ОГРН 1226300024939

Расчётный счёт 40702810254400060734

БИК 043601607

Банк ПОВОЛЖСКИЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК

Корр. счёт 30101810200000000607

ОКВЭД 58.14, 58.29, 63.11, 63.12, 62.01, 72.20, 85.22

Сумма возмещения расходов за публикацию статьи у каждого журнала смотрите в ТРЕБОВАНИЯХ.

В назначении платежа обязательно указывайте: Публикация научной статьи (или оплата за обучение – если в банке в перечне нет такой строки)

Более полную информацию, а также образцы оформления статей можно получить на сайте журнала.