



РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
Дагестанский научный центр
Институт социально-
экономических исследований

№ 7 (153), 2023

Подписано в печать 14.08.2023 г.
Сдано в печать 17.08.2023 г.

Ежемесячный
научный
журнал

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Выходит с 2004 года

Издается по решению Ученого Совета Института
социально-экономических исследований ДНЦ РАН

Периодичность – ежемесячный. Свободная цена

Учредитель: Ассоциация содействия экспертной деятельности
в области регионального развития "Региональные
проблемы преобразования экономики"

Зарегистрирован в Федеральной службе
по надзору в сфере связи и массовых
коммуникаций Российской Федерации
(Роскомнадзор). ПИ №ФС77-58168
от 29 мая 2014 года

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ

доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Института социально-экономических проблем народонаселения имени Н.В. Римашевской ФНИСЦ РАН

Дохолян С.В.

ЧЛЕНЫ СОВЕТА:

доктор экономических наук, профессор, академик РАН, научный руководитель
Центрального экономико-математического института РАН

Макаров В.Л.

доктор экономических наук, профессор РАН, член-корреспондент РАН,
директор Центрального экономико-математического института РАН
иностраный член РАН, д.т.н., профессор

Бахтизин А.Р.

директор Института проблем рынка РАН, д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН
заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН,
д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, академик РАН

**Акаев А.А.
Цветков В.А.
Клейнер Г.Б.**

руководитель Центра социальной демографии и экономической социологии Института
социально-политических исследований РАН, д.э.н., профессор,
член-корреспондент РАН

Рязанцев С.В.

Первый заместитель Председателя Комитета Совета Федерации по науке, образованию
и культуре Федерального Собрания Российской Федерации, к.ф.н.

Умаханов И.М.-С.

Начальник Отдела общественных наук РАН – заместитель академика-секретаря ООН
РАН по научно-организационной работе, д.э.н., профессор

Аносова Л.А.

доктор социологических наук, профессор, член-корреспондент РАН, директор Инсти-
тута социально-экономических проблем народонаселения» Федерального научно-
исследовательского социологического центра Российской академии наук (ИСЭПН
ФНИСЦ РАН), Россия

Локосов В.В.

директор Института информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
д.т.н., профессор

Иванов П.М.

генеральный директор Фонда национальной энергетической безопасности (ФНЭБ),
заведующий кафедрой «Прикладная политология», руководитель департамента
"Политологии и массовых коммуникаций" Финансового университета при Правитель-
стве РФ, к.полит.н.

Симонов К.В.

декан факультета прикладных коммуникаций, заведующий кафедрой «Менеджмент
массовых коммуникаций» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный
университет», д.полит.н., д.э.н., профессор

Большаков С.Н.

проректор по экономике и финансам, заведующий кафедрой «Аудит и экономический
анализ» ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», д.э.н., профессор
заведующая кафедрой «Национальная и региональная экономика», проректор ФГБОУ
ВО «Дагестанский государственный университет», д.э.н., профессор

Гаджиев Н.Г.

Магомедова М.М.

заместитель директора по науке и инновациям Северо-Кавказского института – филиа-
ла ФГБОУ ВПО Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации», д.э.н., профессор

Киселева Н.Н.

профессор кафедры «Финансы и страхование» ФГБОУ ВПО «Чеченский
государственный университет», д.э.н., профессор

Алклычев А.М.

профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение» ФГБОУ ВПО «Северо-
Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», д.э.н., профессор

Дзагоева М.Р.

главный научный сотрудник Центра международных финансов ФГБУ Научно-
исследовательский финансовый институт (НИФИ) Минфина России, д.э.н., профессор
д.э.н., профессор, профессор кафедры "Финансы и кредит" ФГБОУ ВО «Дагестанский
государственный университет»

Кабир Л.С.

Сомоев Р.Г.

профессор, д.геогр.н, Институт Восточных языков и Цивилизации, Франция, г. Париж
д.ю.н., профессор Юридического факультета Токийского университета, г. Токио

**Жан Радвани
Кимитака Матсузато**

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Института социально-экономических проблем народонаселения имени Н.В. Римащевской ФНИСЦ РАН
к.э.н., заместитель директора по научной работе Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

д.э.н., профессор, руководитель Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

к.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

д.э.н., профессор, ученый секретарь Института информатики и проблем регионального управления, начальник управления делами КБНЦ РАН

д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Мировая экономика», ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»

к.ф.н., доцент, заведующий отделом социологии Института истории, археологии и этнографии ДФИЦ РАН

к.э.н., заведующий отделом социально-экономической политики региона Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

к.э.н., доцент, доцент кафедры Международного предпринимательства ФГАО ВО «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения»

к.э.н., Ученый секретарь Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

к.ф.-м.н., доцент, заведующий лабораторией «Проблем развития мирохозяйственных связей российского экономического пространства» Института проблем рынка РАН

к.э.н., доцент, доцент базовой кафедры ТПП РФ «Развитие человеческого капитала» ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова», Москва, Россия

к.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

к.э.н., магистр экономики (США), старший Института экономики им. М.Котаняна НАН Республики Армения

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Налоги, денежное обращение и кредит» ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

к.э.н., доцент заместитель руководителя департамента "Политологии и массовых коммуникаций" Финансового университета при Правительстве РФ

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Аудит и экономический анализ» ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

к.э.н., заведующий лабораторией пространственного развития Института проблем рынка РАН

научный сотрудник ИСЭПН ФНИСЦ РАН

научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН

тех. редактор
составитель (дизайн-верстка)

Дохолян С.В.
(главный редактор)

Гимбатов Ш.М.
(зам. главного редактора)

Ахмедуев А.Ш.

Кутаев Ш.К.

Гасанов М.А.

Гичиев Н.С.

Мамбетова Ф.А.

Эсетова А.М.

Абдулагатов З.М.

Багомедов М.А.

Бердина М.Ю.

Деневизюк Д.А.

Зоидов К.Х.

Карпенко Е.З.

Курбанов К.К.

Макарян А.Р.

Мусаева Х.М.

Петросянц Д.В.

Султанов Г.С.

Чернышов М.М.

Вершинина М.А.

Османова А.М.
(ответственный секретарь)

Гитиноагомедова П.А.
Джамилев А.М.

Ежемесячный научный журнал

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Материалы журнала отражают точку зрения авторов
и не являются официальной позицией Института.

При использовании материалов ссылка на журнал обязательна

© НП «Редакция журнала «Региональные
проблемы преобразования экономики»

Адрес редакции, издателя: 367030, г. Махачкала, ул. М.Ярагского, 75, 8 эт., к. 802

Наш сайт в Интернете: www.rppe.ru

e-mail: rppe@mail.ru

Тел.: 8-928-800-222-0

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Региональная экономика

Галимов А.Н. Неформальный сегмент экономики Республики Дагестан в обеспечении занятости и доходов населения 5

Экономика промышленности

Щеглов В.Ю. Анализ методик оценки устойчивого развития предприятий 12

Экономика сферы услуг

Магомедова С.А., Мусаева С.Д., Рамазанова А.К. Эмпирический анализ основных тенденций и проблем профессиональной подготовки бакалавров социальной работы 19

Филина М.А., Оруджева С.А. Особенности финансирования учреждений здравоохранения на современном этапе 26

Саламатина Ю.В. Управление Организационным Поведением В Университетах России 33

Рабаданова А.А. Аутсорсинг государственных услуг как перспективная форма ГЧП: анализ институциональной правовой базы 40

Транспорт и логистика

Шепелин Г.И. Классификация инновационной деятельности в водном транспорте 46

Экономика строительства и операций с недвижимостью

Боровских О.Н., Евстафьева А.Х. Состояние и перспективы развития офисной недвижимости г. Казани 53

Экономика народонаселения и экономика труда

Назарова И.Б. Профессионализация социальных предпринимателей 62

Моргунов Е.В., Ростовцев А.И. Анализ экономического взаимовлияния образования и валового регионального продукта как параметров человеческого развития в регионах России 72

Экономика природопользования и землеустройства

Макарян А., Даллакян С. Минеральная рента в Армении 82

Маркетинг

Насибов В.Б. К вопросу о влиянии событий 2022 года на российский рынок франчайзинга 91

TABLE OF CONTENTS

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY

Regional economy

Galimov A.N. The informal segment of the economy of the Republic of Dagestan in ensuring employment and income of the population..... 5

Industrial economics

Shcheglov V.Yu. Analysis of methods for assessing the sustainable development of enterprises 12

The economy of the service sector

Magomedova S.A., Musayeva S.D., Ramzanova A.K. Empirical analysis of the main trends and problems of professional training of bachelors of social work 19

Filina M.A., Orujeva S.A. Features of financing of healthcare institutions at the present stage.....26

Salamatina Yu.V. Management Of Organizational Behavior In Russian Universities.....33

Rabadanova A.A. Outsourcing of public services as a promising form of PPP: analysis of the institutional legal framework 40

Transport and logistics

Shepelin G.I. Classification of innovative activity in water transport 46

Economics of construction and real estate transactions

Borovskikh O.N., Evstafyeva A.H. The state and prospects of development of office real estate in Kazan.....53

Population economics and labor economics

Nazarova I.B. Professionalization of social entrepreneurs62

Morgunov E.V., Rostovtsev A.I. Analysis of the economic interaction of education and gross regional product as parameters of human development in the regions of Russia..... 72

Economics of environmental management and land management

Makaryan A., Dallakyan S. Mineral rent in Armenia82

Marketing

Nasibov V.B. On the impact of the events of 2022 on the Russian market franchising..... 91

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Региональная экономика

УДК 332.1

ГАЛИМОВ АЛИ НУРУТДИНОВИЧ
аспирант кафедры Менеджмент ГБОУ ВО
«Дагестанский государственный университет»,
e-mail: ali_g322@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-5-11

НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЗАНЯТОСТИ И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

***Аннотация.** Раскрываются доходы населения в вещественной форме и анализируется их структура на основе данных регионов СКФО. Раскрываются разные подходы к структуре и содержанию неформального сегмента экономики. Анализируются место и роль теневой экономики и неформальной занятости населения в экономической системе страны. Делается вывод о неоднозначной роли неформального сегмента в условиях кризиса.*

***Ключевые слова:** регион, качество жизни, доходы населения, теневая экономика, неформальная занятость, Республика Дагестан.*

GALIMOV ALI NURUTDINOVICH
Postgraduate student of the Department of Management of the
Dagestan State University,
e-mail: ali_g322@mail.ru

INFORMAL SEGMENT OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF DAGESTAN IN ENSURING EMPLOYMENT AND INCOME OF THE POPULATION

***Abstract.** The incomes of the population are disclosed in material form and their structure is analyzed on the basis of data from the regions of the North Caucasus Federal District. Different approaches to the structure and content of the informal segment of the economy are revealed. The place and role of the shadow economy and informal employment of the population in the economic system of the country are analyzed. The conclusion is made about the ambiguous role of the informal segment in the conditions of the crisis.*

***Keywords:** region, quality of life, income of the population, shadow economy, informal employment, Republic of Dagestan.*

Важнейшим показателем развития страны и региона, характеризующим уровень жизни населения, являются доходы населения. В рыночной системе хозяйствования они определяют возможности населения и домохозяйств по удовлетворению их потребностей на приобретение товаров, услуг, работы, организацию досуга и обеспечение саморазвития. Спрос на рынке товаров и услуг зависит от уровня доходов населения, и стимулирование их роста является приоритетным направлением регулирования стратегического развития территорий.

Доходы населения по вещественной форме подразделяются на денежные и натуральные доходы. "Денежные доходы населения включают выплаченную заработную плату наемных работников (начисленную, скорректированную на изменение просроченной задолженности), доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, цен-

ным бумагам, дивидендов, другие доходы. Денежные доходы за вычетом обязательных платежей и взносов представляют собой располагаемые денежные доходы населения" [7, С. 99].

Доходы населения в натуральной форме включают все поступления продуктов земледелия, животноводства, различных изделий, услуг и другой продукции в натуральной форме, получаемых с приусадебных, садово-огородных участков, домашнего хозяйства, самозаготовки даров природы, предназначенных для личного потребления.

Анализ структуры доходов населения регионов СКФО характеризует наличие значительной доли "Другие доходы" в структуре доходов населения, что характеризует наличие значительных ненаблюдаемых официальной статистикой доходов населения (см. таблицу 1).

Как видим из данных таблицы 1, доля других доходов в Республике Дагестан два раза выше показателя по СКФО и 5 раз выше, чем в среднем по стране. Это характеризует наличие высокой доли скрытых доходов и наличие значительного сектора неформальной (теневой) экономики. Доля оплаты труда составляет всего 21,2%, в то время как по СКФО – 33,5%, по Российской Федерации – 57,3%.

С одной стороны, нужно признать позитивную роль теневой экономики в обеспечении необходимого уровня доходов и жизни населения в условиях отсутствия достаточного количества рабочих мест на средних и крупных предприятиях и поддержания социальной стабильности в обществе. С другой стороны, теневая экономика подрывает конкурентные основы ведения бизнеса, формирует ненаблюдаемые (в том числе, криминальные) доходы, ограничивает бюджетные возможности из-за неуплаты налогов и социальных выплат, и выступает угрозой экономической безопасности региона и страны.

Масштабы других доходов и их соотношение к доходам от оплаты труда и предпринимательской деятельности характеризуют наличие в Республике Дагестан острой проблемы теневой деятельности, неучтенной экономической активности предпринимательских структур и отдельных граждан, ведущих незарегистрированную предпринимательскую активность. Социально-экономические последствия теневой и неформальной экономики проявляются в значительных бюджетных потерях государства (региона, муниципальных образований) в виде неуплаченных налогов и платежей в социальные фонды. Кроме того, снижается конкурентоспособность экономических структур, работающих легально, и увеличивается масштаб экономических преступлений, связанных с коррупционной компонентой.

По оценке FinExpertiza, в 2022 году в теневом секторе было занято около 13,5 млн. россиян. Самый высокий уровень неформальной занятости зафиксировали в республиках Кавказа, Республике Алтай, в Крыму и Ставропольском крае. Меньше всего неофициальных работников на Чукотке, в Москве и Петербурге. В среднем каждая пятая зарплата в России приходит "в конверте". Последние годы масштаб теневого сектора российской экономики снижается. Еще десять лет назад к нему относилось около четверти доходов россиян. С одной стороны, дело в том, что официальные доходы более стабильны в кризис, чем "теневые". "Серые" зарплаты, как правило, предлагают небольшие предприятия, которым сложнее переживать экономическую неопределенность. Поэтому крупные фирмы, работающие официально, становятся более привлекательными для соискателей [12].

Теневая экономика, как форма существования экономических отношений вне установленных в государстве правовых норм, присуща без исключения всем известным экономическим системам и не является особенностью российской экономической системы. Отличаются лишь масштабы, формы проявления, инструменты регулирования и механизмы противодействия.

Изучением теневой экономики занимаются как юристы и социологи, так и различные экономические школы. Некоторые зарубежные неонституционалисты рассматривают теневую экономику с позиции приверженности предпринимателей к установленным в обществе правилам ведения хозяйственной деятельности: тех, кто придерживается правил, относят к "белой" экономике, а тех, кто не соблюдает правила или обходит их, – к "теневой" (неформальной) экономике. "Неформальная экономика включает ту экономическую деятельность, которая обходит (частные) издержки и исключает (общественные) выгоды и права, предписанные законами и административными правилами, регулирующими отношения собственности, коммерческое лицензирование, трудовые контракты, отношения финансового кредитования и социального страхования" [11, С. 992].

Таблица 1

Структура денежных доходов населения в субъектах СКФО в 2021 году

Субъекты РФ	ВСЕГО денежные доходы, млн. руб.	Доходы от предпринимательской деятельности		Оплата труда		Социальные выплаты		Доходы от собственности		Другие доходы (включая «скрытые», от продажи валюты, денежные переводы и пр.)	
		млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %
Российская Федерация	70342458	3868835	5,5	40306229	57,3	14490546	20,6	4009520	5,7	7667328	10,9
СКФО	3211916	247318	7,7	1075992	33,5	786920	24,5	32119	1,0	1069568	33,3
Республика Дагестан	1141477	57834	5,1	241623	21,2	199023	17,4	3701	0,3	639296	56,0
Ставропольский край	873699	69896	8,0	442965	50,7	233278	26,7	20095	2,3	107465	12,3
Республика Ингушетия	114058	913	0,8	37753	33,1	43342	38,0	228	0,2	31822	27,9
Кабардино-Балкария	271010	55286	20,4	70463	26,0	59622	22,0	2439	0,9	83200	30,7
Карачаево-Черкессия	113994	13565	11,9	45142	39,6	37960	33,3	684	0,6	16643	14,6
Северная Осетия	213706	15601	7,3	93176	43,6	61120	28,6	1923	0,9	41886	19,6
Чеченская Республика	480214	32174	6,7	144545	30,1	152708	31,8	960	0,2	149827	31,2

Источник: Федеральная служба государственной статистики. [13]

Российский исследователь В.И. Богачев рассматривает теневую экономику не только как элемент неформальной экономики, функционирующий вне правового поля, но и обозначает ее принципиальный вред для современного общества: "Теневая экономика – это результат жизнедеятельности отдельной части граждан общества (физические и юридические лица) в системе производственных отношений: "производство – распределение – обмен – потребление материальных благ" в нарушение действующих экономических и юридических законов, правовых и моральных норм поведения – обеспечивают себе прибыль без уплаты налогов и других платежей, чем наносят непоправимый вред обществу, препятствуя повышению уровня жизни всего населения страны" [1, С. 17-18.].

«Трудность оценки масштабов теневой экономики приводит к большим ошибкам в определении важнейших экономических и социальных показателей развития общества. Это затрудняет выработку верных управленческих решений на различных уровнях. Кроме того, допускаются ошибки в государственном управлении, что в свою очередь ведет к развитию теневой экономики и неточной оценке ее масштабов» [3, С.111].

Для изучения причин и последствий функционирования теневой экономики, а также выработки мер по ее легализации принципиальное значение имеет рассмотрение структуры теневой экономики. Наибольший интерес представляет подход отечественного исследователя Т.И. Корягина, которая выделяет три укрупненных блока: «неофициальную экономику, где в рамках разрешенных видов экономической деятельности имеет место нефиксируемое официальной статистикой производство товаров и услуг и сокрытие от налогов; фиктивную экономику, охватывающую приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество, мошенничество, финансовые махинации; подпольную экономику, то есть запрещенные законом виды экономической деятельности» [6, С.111]. С учетом современных особенностей протекания социально-экономических процессов в России данную классификацию необходимо дополнить отдельным элементом – «криминальная экономика».

Федеральная служба государственной статистики в качестве критерия определения единиц неформального сектора рассматривает критерий отсутствия государственной регистрации в качестве юридического лица. В соответствии с Резолюцией о статистике занятости в неформальном секторе, принятой 15-й Международной конференцией статистиков труда (1993 год), население, занятое в неформальном секторе, охватывает всех лиц, которые в течение данного учетного периода были заняты, как минимум, в одной единице неформального сектора, независимо от их статуса занятости и от того, является ли это их основной или дополнительной работой [9, С.26-27].

Многие отечественные и зарубежные исследователи в качестве основной причины появле-

ния теневой экономики обозначают наличие административных барьеров и высокие издержки рыночной системы, в том числе издержки официального подключения к коммунальной и инженерной инфраструктуре, высокие официальные налоговые платежи, наличие излишних административно-контрольных функций налоговых, государственно-муниципальных структур и контролирующих органов, формирующих и функционирующих в токсичной коррупционной среде.

В наибольшей степени транзакционные издержки влияют на конкурентоспособность участников малого и среднего предпринимательства, для которых злоупотребление «преимуществами» теневой экономики одними участниками кардинально влияет на других представителей данного рынка [10], для которых неравные условия ценообразования приводят к констатации неравной конкуренции на рынке и высокому риску закрытия бизнеса [2, С.1340].

«Если смотреть на современное состояние теневой экономики России, то необходимо отметить, что наблюдается тенденция к снижению ее масштабов. Так, в 2017 году прекратился рост серой экономики, ее доля в ВВП страны, размер которой доходил до 92 трлн руб., составляла 20,5%. Однако в 2018 году рост возобновился, объем ВВП увеличился на 11,6 трлн руб., но доля серой экономики в нем начала составлять 20%. Это стало результатом нового витка кризиса. В 2019 году доля теневой экономики составляла более 18% в ВВП размером в 109,2 трлн руб. В 2020 году доля теневой экономики составляла 17% в ВВП размером в 107 трлн рублей. В 2021 году доля теневой экономики составляла более 18% при объеме ВВП почти 111 трлн рублей. В 2022 году прогнозируется объем теневой экономики в 10% при размере ВВП в 113,3 трлн руб.» [5, С.134].

«Наиболее вовлеченной в теневую сектор экономики является сфера недвижимости (70%), затем сельское хозяйство (1,4%) и строительство (0,9%). Доля населения, работающего в теневой экономике, в 2020 году составила 28% от всего рынка труда» [8].

По итогам выборочного обследования рабочей силы, проводимых Росстатом в рамках ежегодных обследований рабочей силы, занятость населения в неформальном секторе экономики России за последние 5 лет составил в пределах 14–15 млн. человек. При этом, с 2017 года по 2019 год наблюдался рост доли занятых в неформальном секторе экономики. В 2020 году под влиянием кризиса в сфере рынка труда, спровоцированного пандемией, наблюдалось снижение доли занятых в неформальном секторе, а с 2021 года снова наблюдаем рост этого показателя – см. рисунок 1.



Рис. 1. Доля занятых в неформальном секторе экономики России, %

Источник: Итоги выборочного обследования рабочей силы. Росстат. <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13265>

По регионам СКФО наблюдаем высокие показатели доли занятых в неформальном секторе экономики, что коррелируется с высокой долей теневой экономики в регионах и с высокой долей "Другие доходы" в структуре доходов населения – смотрите таблицу 2.

**Доля неформального сектора в занятости населения
в регионах СКФО в 2019-2021 гг., %**

	Субъект СКФО	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1.	Республика Дагестан	47,0	49,5	49,1
2.	Кабардино-Балкарская Республика	49,8	44,9	48,0
3.	Карачаево-Черкесская Республика	37,2	32,2	38,5
4.	Республика Ингушетия	49,1	51,6	52,7
5.	Чеченская Республика	62,1	51,1	50,0
6.	Республика Северная Осетия – Алания	41,2	37,8	39,3
7.	Ставропольский край	37,2	35,2	37,9

Источник: Итоги выборочного обследования рабочей силы. Росстат. <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13265>

Как видим из данных таблицы 2, в среднем по регионам СКФО доля занятых в неформальном секторе на порядок выше, чем в среднем по стране, что характеризует более высокий уровень теневой экономики в регионах СКФО, чем средний по России.

«Следует отметить, что значимость неформального сектора в обеспечении занятости и доходов населения значительно дифференцирована по регионам России. Так, например, если в г. Москве доля занятых в неформальном секторе в «допандемийном» 2019 году составляла лишь около 4%, в Чукотском АО – 5,5%, в Мурманской области – 6,9%, то в Чеченской Республике – 62,1%, в Кабардино-Балкарской Республике – 49,8%, Республике Дагестан – 47% от общей численности занятых на региональном рынке труда» [4, С.271].

Наблюдаемый рост занятости в неформальном секторе, на наш взгляд, нельзя рассматривать как исключительно негативный процесс, а можно считать особенностью российской социально-экономической системы, связанной с реализацией государственных мер поддержки предпринимательства и самозанятости, что в итоге через определенное время приведет к росту доли доходов в форме «Оплата труда» и «Доходы от предпринимательской деятельности». При этом необходимо учесть стабилизирующую роль теневой экономики и неформальной занятости в кризисных условиях, что обеспечивает социально-политическую стабильность в обществе. Такая особенность и положительная роль теневой экономики и занятости в неформальном секторе экономики связана отчасти с тем, что высока доля женщин и молодежи среди занятых в неформальном секторе, а, как известно по результатам социологических исследований, именно эти группы населения обладают наибольшим протестным потенциалом в обществе.

Низкий уровень налоговых поступлений в бюджеты разных уровней в РД при высоких показателях ВРП и значений отраслевых показателей характеризует, с одной стороны, завышенность статистических показателей, а, с другой, наличие значительной доли теневой экономики. Эти аспекты оказывают значительное влияние на содержание реализуемой в республике экономической политики и полноты выполнения государством социальных обязательств.

В Республике Дагестан уже проводятся меры по борьбе с теневой экономикой. Например, создана специальная комиссия по борьбе с незаконными оборотами на рынках и предприятиях, которая проводит рейды и проверки на предмет неофициальной деятельности. Кроме того, разрабатываются программы поддержки малого и среднего бизнеса, которые должны стимулировать официальную регистрацию и укрепление законности в экономической деятельности.

В Республике Дагестан 2018 год стал переломным в борьбе с теневой экономикой. Проведенные антикоррупционные мероприятия заложили фундамент устойчивого развития республики на долгосрочный период и привели к видимым результатам. В ходе борьбы с коррупцией произошло усиление контроля расходов бюджетных средств. В сфере строительства объектов дорожного хозяйства провели пересмотр сметной стоимости дорожных работ за счет перехода с территориальных единичных расценок на федеральную сметно-нормативную базу, что привело к экономии более 20% от стоимости проектно-сметных работ. Также был проведен комплекс мер по снижению неформальной занятости.

В процессе наведения порядка на газовом рынке Республики Дагестан в 2018 году было выведено из "тени" более 1500 промышленных и коммунально-бытовых потребителей газа. Закрыты 44 кирпичных завода, работавших открытым обжигом, неучтенно потреблявших газ.

Кроме того, внедрили единый платежный документ в сфере энергоснабжения с возможностью безналичной оплаты и выдача подключения на техническое присоединение к сетям по принципу "единого окна" через МФЦ.

В настоящее время Республике Дагестан совместно с Федеральной налоговой службой реализуется План мероприятий по мобилизации доходов в консолидированный бюджет Республики Дагестан и выявлению скрытых источников налогообложения и расширения налоговой базы за счет реализации мероприятий, направленных на взаимодействие государственных органов, органов местного самоуправления, налоговых органов, службы судебных приставов, следственных органов и органов прокуратуры, судебными инстанциями Республики Дагестан. Реализованы мероприятия по выявлению и постановке на налоговый учет лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без регистрации в налоговых органах. Межведомственными рабочими группами проводятся рейдовые мероприятия по проверке автозаправочных станций, что приводит к резкому росту налоговых поступлений от их деятельности. Большая работа проводится по оформлению прав собственности на земельные участки и объекты недвижимости, внесению соответствующих сведений в базу данных налоговых органов.

В решении проблем теневой экономики и ее легализации цифровизация контрольно-надзорных органов может стать эффективным инструментом. Цифровое обеспечение работы контрольно-надзорных органов позволяет автоматизировать процессы проверок, что значительно сокращает время их проведения и минимизирует возможность коррупционных проявлений со стороны контрольно-надзорных органов. Кроме того, использование технологий анализа больших данных (Big Data) позволяет более точно определять объекты проверок, выявлять скрытые нарушения в деятельности предприятий и принимать оперативные меры по устранению выявленных нарушений.

Таким образом, борьба с теневой экономикой является одним из приоритетных задач для управления процессами повышения качества жизни в России и Республике Дагестан. Ее успешное решение позволит создать условия для устойчивого экономического развития и повышения уровня жизни населения.

Литература

1. Богачев В.И. Кто создал теневую экономику: Мнение учёного // Рабочая газета Украины. № 61. 2 апреля 1997 года.
2. Булетова Н.Е., Губин А.М., Шаркевич И.В. Многоаспектность функционирования теневой экономики в условиях кризиса: оценка тенденций и угроз экономической безопасности России // Экономическая безопасность. Том 5, №4, октябрь-декабрь 2022.
3. Гончаров В., Денисенко И., Шевченко М. Теневая экономика: государственные меры // Право и управление. XXI. 2020. №2 (55).
4. Забелина О.В., Мирзабалаева Ф.И. Новые тренды занятости в неформальном секторе как вызовы политике формализации российского рынка труда // Экономика труда. Том 10. №2. Февраль 2023.
5. Ибрагимова Э.Н., Шахбанова А.А., Курбанова У.А.И. Проблема теневой экономики в России и последствия ее развития // Журнал прикладных исследований. 2022. Т. 2. №6. С. 132-137.
6. Корягина Т.И. Теневая экономика в СССР / Т.И. Корягина // Вопросы экономики. 1990. №3. С. 110 – 120.
7. Методологические положения по статистике, выпуск 1, Москва, «Логос», 1999г. стр.99. <https://05.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pdf>
8. Министерство труда и социальной защиты РФ: [сайт]. URL: <https://mintrud.gov.ru>
9. Ситуация на рынке труда в таблицах, графиках диаграммах. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/situaz.pdf>
10. Яркина Н.Н. Концептуальность управления предпринимательскими рисками // Экономическая безопасность. – 2022. – №1. – с. 77–90.
11. Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. 1990. Vol. 18. № 7. – P. 989 – 1002.
12. <https://postnews.ru/a/21934>
13. <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

References:

1. Bogachev V.I. Kto sozdal tenevuyu ekonomiku: Mnenie uchyonogo // Rabochaya gazeta Ukrainy. № 61. 2 aprelya 1997 goda.
2. Buletova N.E., Gubin A.M., SHarkevich I.V. Mnogoaspektnost' funkcionirovaniya tenevoj ekonomiki v usloviyah krizisa: ocenka tendencij i ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii // Ekonomicheskaya bezopasnost'. Tom 5, №4, oktyabr'-dekabr' 2022.
3. Goncharov V., Denisenko I., SHEvchenko M. Tenevaya ekonomika: gosudarstvennye mery // Pravo i upravlenie. XXI. 2020. №2 (55).
4. Zabelina O.V., Mirzabalaeva F.I. Novye trendy zanyatosti v neformal'nom sektore kak vyzovy politike formalizacii rossijskoj rynka truda // Ekonomika truda. Tom 10. №2. Fevral' 2023.

5. Ibragimova E.N., SHahbanova A.A., Kurbanova U.A.I. Problema tenevoj ekonomiki v Rossii i posledstviya ee razvitiya // *ZHurnal prikladnyh issledovanij*. 2022. T. 2. №6. S. 132-137.
6. Koryagina T.I. Tenevaya ekonomika v SSSR / T.I. Koryagina // *Voprosy ekonomiki*. 1990. №3. S. 110 – 120.
7. Metodologicheskie polozheniya po statistike, vypusk 1, Moskva, «Logos», 1999g. str.99. <https://05.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pdf>
8. Ministerstvo truda i social'noj zashchity RF: [sajt]. URL: <https://mintrud.gov.ru>
9. Situaciya na rynke truda v tablicah, grafikah diagrammah. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/situaz.pdf>
10. YArkina N.N. Konceptual'nost' upravleniya predprinimatel'skimi riskami // *Ekonomicheskaya bezopasnost'*. – 2022. – №1. – с. 77–90.
11. Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // *World Development*. 1990. Vol. 18. № 7. – R. 989 – 1002.
12. <https://postnews.ru/a/21934>
13. <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

УДК 338.45

ЩЕГЛОВ ВАДИМ ЮРЬЕВИЧ

Доцент ФГБОУ ВО
«Пензенский государственный университет»,
e-mail: sheglov.pgy@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-12-18

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается вопрос о применении методик оценки устойчивого развития предприятий. Рассматривается зарубежный и отечественный опыт оценки в данной области. В заключение подчеркивается значимость проведения оценки для повышения уровня устойчивого развития организаций.*

***Ключевые слова:** устойчивое развитие, методики оценки, банкротство, финансовое состояние, модель, рейтинг.*

SHCHEGLOV VADIM YURIEVICH

Associate Professor of the Penza State University,
e-mail: sheglov.pgy@mail.ru

ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

***Abstract.** This article discusses the application of methods for assessing the sustainable development of enterprises. The foreign and domestic experience of evaluation in this area is considered. In conclusion, the importance of evaluation for improving the level of sustainable development of organizations is emphasized.*

***Keywords:** sustainable development, assessment methods, bankruptcy, financial condition, model, rating.*

Введение

Современные нестабильные условия диктуют острую необходимость обеспечения устойчивого развития российских предприятий. Ведь в настоящее время проводится военная операция на Украине, вводятся все новые и новые санкции против России. В такой осложнённой обстановке у нашего государства может возникнуть нехватка ряда продуктов и товаров, поэтому обуславливается значимость перспективного развития российского бизнеса.

Устойчивое развитие служит одной из главных целей деятельности любого предприятия [1]. Ведь устойчивое развитие предполагает обеспечение предприятию прибыльности, рентабельности, роста производительности.

На современном этапе особо актуальным служит проведение оценки устойчивого развития предприятий. Проведение оценки устойчивого развития позволяет установить проблемные факторы в деятельности компании и своевременно принять меры по их устранению [2].

До сих пор исследователи в данной области не выдвинули единой методики оценки устойчивого развития предприятий. Разные авторы, как зарубежные, так и российские, предлагают свои варианты анализа в данной области. [3]

Практически универсальной в России и за рубежом служит методика оценки финансовой устойчивости на основе расчёта трехкомпонентного показателя. Ведь ключевым элементом устойчивого развития предприятия служит обеспечение его финансовой устойчивости.

В настоящее время в мировой науке отсутствует единый показатель для оценки устойчивости развития предприятия [4].

Основная часть

При проведении исследования использовались методы оценки устойчивости предприятия с распределением оценочных показателей по группам их влияния на деятельность предприятия. Проводился сравнительный анализ используемых методик по оценке устойчивого развития предприятия Н. А. Хомячковой, А. В. Ильчевой, О. В. Шаламовой [5].

Данное исследование основано на проведенных исследованиях оценок методики устойчивого развития предприятия на основе показателей: инновационной, финансовой и производственно-экономической устойчивости.

Проведя анализ методик по устойчивому развитию предприятия, было установлено, что показателей, прямо влияющих на деятельность предприятия, очень мало. Основной упор делается на устойчивое развитие предприятия со стороны экологических показателей, а в меньшей степени учитываются экономические показатели.

Так, Н. А. Хомячкова рассматривает устойчивое развитие предприятия с использованием абсолютных и относительных показателей, а также рассматривает рисковую устойчивость. Из недостатков стоит отметить отсутствие рассмотрения устойчивости со стороны развивающегося процесса. А. В. Ильчева в своей методике использует комплексный показатель устойчивого развития предприятия, но у нее присутствует большое количество общих показателей, что затрудняет и усложняет проведение расчетов. О. В. Шаломова при расчете устойчивого развития использует как относительные, так и абсолютные показатели.

Разберем несколько показателей, влияющих на устойчивое развитие предприятия.

Для расчета трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости предприятия на первом этапе рассчитывают наличие собственных оборотных средств, наличие собственных финансовых ресурсов долгосрочных источников, общую величину источников финансирования предприятия [2].

Далее, по методике, осуществляется сравнение путем разницы между видом финансового источника и суммой запасов и затрат. Если разница между величиной финансового ресурса и суммой запасов и затрат положительная, то ставится 1, если отрицательная - 0.

При абсолютной финансовой устойчивости трехкомпонентный показатель выглядит следующим образом: $S = (1,1,1)$. При данном типе финансовой устойчивости гарантируется платежеспособность, финансовое равновесие, независимость от заимствования капитала, следовательно, и устойчивое развитие деятельности фирмы. Такое соотношение встречается достаточно редко, ведь зачастую многие компании сталкиваются с недостатком собственного капитала [4].

При нормальной финансовой устойчивости трехкомпонентный показатель выглядит следующим образом: $S = (0,1,1)$. В данном случае организация является платежеспособной, но имеется зависимость от долгосрочных источников финансирования [2].

При нарушенной финансовой устойчивости трехкомпонентный показатель выглядит следующим образом: $S = (0,0,1)$. При таком значении трехкомпонентного показателя предприятие признается проблемным, оно практически не платежеспособно. Устойчивое развитие таких организаций ставится под большой вопрос [2].

При неустойчивом финансовом состоянии трехкомпонентный показатель выглядит следующим образом: $S = (0,0,0)$. Такие организации находятся на грани разорения и очень близки к банкротству [2].

Также финансовую устойчивость предприятия часто оценивают относительными показателями, которые широко применяются в зарубежной и отечественной практике. К ним можно отнести [6]:

– Коэффициент финансовой независимости. Данный показатель рассчитывается путем деления величины собственных источников финансирования на общую сумму пассивов. Коэффициент отражает наличие зависимости предприятия от заёмного капитала. На практике, рекомендуемым значением показателя автономии признается более 0,5.

– Коэффициент маневренности капитала. Данный показатель рассчитывается как деление разницы между внеоборотными средствами и собственными источниками финансирования на сумму собственного капитала. Коэффициент показывает, какой частью чистых оборотных средств может распоряжаться фирма. Рекомендуемое значение показателя также составляет более 0,5. Но его норматив может быть изменчив в зависимости от специфики деятельности организации.

– Коэффициент финансового рычага. Он рассчитывается как отношение заёмных источников финансирования к собственному капиталу. Коэффициент отражает сумму заёмного капитала, которая приходится на один рубль собственных финансовых ресурсов. Нормативное зна-

чение показателя составляет более 1.

Также в зарубежной практике активно применяются скоринговые модели банкротства. Ведь отсутствие риска банкротства является неотъемлемым компонентом устойчивого развития любой компании.

Очень часто используется пятифакторная модель Альтмана, которая имеет следующий вид [6]:

Пятифакторная модель Э. Альтмана:

$$Z_5 = 1.2 \times X_1 + 1.4 \times X_2 + 3.3 \times X_3 + 0.6 \times X_4 + 0.999 \times X_5 \quad (1)$$

X₁ – оборотный капитал / сумма активов;

X₂ – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X₃ – прибыль до налогообложения / сумма активов;

X₄ – рыночная стоимость собственного капитала / заемные средства;

X₅ – выручка / сумма активов.

Если значение модели составило менее 1,81, то имеется высокий риск банкротства предприятия, что оказывает влияние на невозможность обеспечения его устойчивого развития.

При значении модели от 1,81 до 2,7 имеется высокий риск банкротства компании, что опять же ставит под вопрос ее устойчивое развитие.

Если модель имеет значение от 2,7 до 2,9, то вероятность банкротства находится на допустимом уровне, то есть у компании имеются финансовые проблемы, но они не угрожают его устойчивому развитию [6].

При значении модели свыше 2,9 имеется безрисковая зона банкротства предприятия, а его устойчивое развитие находится на высоком уровне.

Помимо модели Альтмана в зарубежной практике применяют методику Спирентгейта. Для иностранных компаний модель Спирентгейта позволяет спрогнозировать вероятность наступления банкротства с точностью в 95%.

Общий вид модели [1]:

$$Z_{\text{спирентгейта}} = 1.03 \times X_1 + 3.07 \times X_2 + 0.66 \times X_3 + 0.4 \times X_4 \quad (2)$$

X₁ – оборотный капитал / сумма активов;

X₂ – прибыль до уплаты налогов и процентов / сумма активов;

X₃ – прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства;

X₄ – выручка от реализации / сумма активов.

Если значение модели не достигает значения 0,865, то имеется высокий риск наступления банкротства предприятия, что отражается на низком уровне его устойчивого развития [6].

Если же значение модели достигает 0,865, то риск банкротства незначительный, а компания имеет высокий уровень устойчивого развития.

Стоит отметить, что приведённые модели применимы лишь для иностранных компаний, так как они не учитывают специфику деятельности российских предприятий [6].

Для оценки устойчивого развития организаций в России целесообразнее применять отечественные скоринговые модели. Например, модель ИГЭА. Данная модель была разработана отечественными учеными в Иркутском институте. Данная модель имеет вид [7]:

$$R = 8,38 \times K_1 + K_2 + 0,054 \times K_3 + 0,63 \times K_4 \quad (3)$$

где:

K₁ – это коэффициент эффективности, который показывает, какая эффективность использования активов предприятия. Он рассчитывается как отношение оборотного капитала к активам.

K₂ – коэффициент рентабельности, показывает количество чистой прибыли, приходящейся на собственный капитал.

K₃ – коэффициент оборачиваемости активов, показывает отношение выручки от продаж к средней величине активов.

K₄ – норма прибыли, показывает, какую чистую прибыль можно получить на затраченную единицу.

В случае, когда модель имеет значение менее 0, то риск банкротства предприятия оценивается катастрофическим уровнем в 90-100%.

При значении модели от 0 до 0,18 риск банкротства оценивается критическим уровнем в 60-80% [7].

При значении модели от 0,18 до 0,32 имеется высокий уровень банкротства предприятия в 35-50%.

При значении модели от 0,32 до 0,42 риск банкротства оценивается как допустимый и со-

ставляет 15-20%.

Если значение модели более 0,42, то риск банкротства отсутствует, а устойчивое развитие предприятия находится на максимально высоком уровне.

Авторы отмечают, что данная модель имеет очень высокую точность - более 80% [7].

Ещё одной эффективной отечественной методикой оценки устойчивого развития предприятий служит рейтинговая методика Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [6].

Вышеназванными авторами предложена методика по оценке устойчивого развития предприятия, путем их оценки в баллах [6]:

I класс – к данному классу относятся предприятия, которые имеют высокий уровень устойчивого развития, и риски работы с ними будут минимальны;

II класс – в данном классе у предприятия имеются определенные риски, но по сравнению с его общим состоянием они еще имеют большой уровень устойчивого развития;

III класс – к данному классу относятся предприятия, у которых имеются проблемы с устойчивым развитием. При работе с предприятиями из данной группы есть риск не выполнения взятых на себя обязательств;

IV класс – у предприятий из данного класса имеется риск начала процедуры банкротства;

V класс – предприятия из данного класса находятся в предбанкротном состоянии;

VI класс – банкроты.

Для рейтинговой оценки необходимо рассчитывать следующие показатели [7]:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент промежуточной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент финансовой независимости;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами финансирования;
- коэффициент обеспеченности запасов.

Далее, по полученным значениям вышеприведенных показателей, выставляются баллы, которые и позволяют отнести предприятие к конкретному классу финансового состояния и устойчивого развития.

–Перейдем к расчету устойчивого развития предприятия по инновационной устойчивости. Одним из важных показателей является обеспеченность интеллектуальной собственностью.

– $K_{ис} = C_{и} / A_{вн}$ (4)

– $K_{ис}$ - Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью

– где $C_{и}$ – интеллектуальная собственность (код 1110 «Нематериальные активы» I разд. Бухгалтерского баланса)

– $A_{вн}$ – внеоборотные активы.

– При показателях: $K_{ис} \geq 0,10 \dots 0,15$ – устойчивое инновационное развитие;

– $K_{ис} \leq 0,10 \dots 0,05$ – неустойчивое инновационное развитие.

– Далее рассчитаем коэффициент затрат на НИОКР.

– $K_{ниокр} = Z_{ниокр} / Оп \times 100 \%$ (5)

– где $K_{ниокр}$ – коэффициент затрат на НИОКР

– $Z_{ниокр}$ – затраты на НИОКР

– Оп - объем продаж

– При показателях: $K_{ниокр} \geq 0,5$ – достаточное количество затрат на НИОКР

– $K_{ниокр} \leq 0,5$ – недостаточное количество затрат на НИОКР

– Перейдем к расчету производственно-экономической устойчивости предприятия.

– Коэффициент обеспеченности запасов своими средствами. Определяется по формуле:

– $K_{обзс} = (K_{соб} + Обдс - Вна) / Запасы$ (6)

– где $K_{обзс}$ - коэффициент обеспеченности запасов своими средствами

– $K_{соб}$ – собственный капитал, включая и имеющиеся резервы;

– Обдс – долгосрочные займы и кредиты (обязательства);

– Вна – суммарное значение внеоборотных активов;

– $K_{зап}$ – запасы предприятия.

– Нормальное значение по данному показателю находится выше, чем 0,1.

– Коэффициент инвестирования в основной капитал.

– Показатель представляет собой отношение собственных средств организации к внеоборотным активам.

$$- K_i = C_k / B_a \quad (7)$$

– где K_i - Коэффициент инвестирования в основной капитал;

– C_k – собственный капитал;

– B_a – внеоборотные активы.

При $K_i > 1$ у предприятия имеется запас собственных средств для обеспечения его платежеспособности. $K_i < 1$ у предприятия отсутствуют (или их недостаточно) для погашения взятых на себя обязательств.

Особую значимость в устойчивом развитии предприятий имеет и уровень политических рисков. Поэтому целесообразно проводить такую оценку особенно при вложении инвестиций в зарубежные страны.

Для оценки политического риска используется "индекс окружающей бизнес-среды" [8]. По данной методике проводят оценку значимости политического риска для устойчивого развития предприятия, давая каждому риску свою оценку по шкале от 0 до 10, где 10 – риск высокий, а 0 – риск незначительный (табл. 1).

Таблица 1

Оценка политических рисков предприятия

Показатель	Оценивание
Стабильность органов власти	Органы власти меняются раз в 3 года – 0 баллов Органы власти меняются раз от 3 до 5 лет – 5 баллов Органы власти меняются раз в 6 года – 10 баллов
Легитимность органов власти	Выборы не проводятся – 0 баллов Выборы проводятся – 10 баллов
Сопrotивление оппозиции	10 и выше крупных митингов в год (более 10 тыс. чел.) – 0 баллов От 5 до 9 крупных митингов в год (более 10 тыс. чел.) – 5 баллов Ниже 5 крупных митингов в год (более 10 тыс. чел.) – 0 баллов
Уровень коррупции	Индекс восприятия коррупции до 20 баллов – 10 баллов Индекс восприятия коррупции от 20 до 30 баллов – 5 баллов Индекс восприятия коррупции свыше 30 баллов – 0 баллов
Уровень преступности	До 1000 на 100 тыс. чел. – 10 баллов От 1000 до 1400 на 100 тыс. чел. – 5 баллов От 1400 на 100 тыс. чел. – 0 баллов
Уровень инфляции	До 5% в год – 10 баллов От 5 до 10% в год – 5 баллов Свыше 10% – 0 баллов
Наличие военных конфликтов	Есть военные конфликты – 0 баллов Нет военных конфликтов – 10 баллов
Наличие санкций против страны	Есть санкции – 0 баллов Нет санкций – 10 баллов
Угроза терроризма	Количество терактов в год более 10 – 0 баллов Количество терактов в год от 5 до 10 – 5 баллов Количество терактов в год до 5 – 10 баллов
Влияние региональных политических сил	Региональные силы практически не подчиняются федеральным властям – 0 баллов Отношения региональных и федеральных органов находятся во взаимодействии

Примечание: составлено по [1, 8]

Затем баллы складываются, и определяется, какой риск устойчивого развития имеется у предприятия. Риск определяется от 0 до 100, где 100 – предприятие устойчиво, а 0 – у предприятия большие проблемы [8].

Таким образом, можно провести следующую градацию [8]:

0-30 – катастрофический уровень политического риска;

30-50 – критический уровень политического риска;

50-70 – допустимый уровень политического риска;

70-100 – минимальный уровень политического риска.

В целом каждая из методик имеет свою актуальность и может быть применима для оценки устойчивого развития предприятий. Для повышения эффективности приведённых методик результативнее их применять комплексно.

Практика показала, что любая методика, в основе которой лежит только расчет количественных показателей, не может показать реальное положение по развитию предприятия [9].

Таким образом, на современном этапе не выделено единой методики оценки устойчивого развития предприятий. Но имеется множество вариантов и способов для проведения данного вида оценки, как в зарубежной, так и отечественной практиках [10]. Для повышения своей устойчивости каждому предприятию необходимо проводить мониторинг устойчивого развития, основываясь на инновационной, финансовой и производственно-экономической устойчивости, ведь это позволяет выявить проблемные зоны и предпринять меры по их устранению, что будет способствовать повышению уровня устойчивого развития предприятий.

Заключение

Устойчивое развитие предприятия зависит от большого количества факторов, и каждый фактор по своему оказывает влияние на устойчивое развитие предприятия.

Основными причинами неустойчивого развития предприятий являются:

- отсутствие новых видов продукции;
- слабые темпы модернизации производства;
- узкая специализация предприятия.

Проведя исследования по оценке устойчивого развития предприятия, можно сделать заключение, что большинство существующих сейчас методик достаточно сложны. Большинство авторов стараются включить в себя большое количество исследуемых показателей или уделяют внимание не устойчивому развитию предприятия, а антикризисным целям.

По мнению автора, при разработке методик по устойчивому развитию предприятия необходимо учитывать статистический и динамический подходы. Статистические показатели будут отражать состояние предприятия в конкретное время, а динамические показатели будут показывать темпы развития предприятия за определенный период времени.

Литература

1. Кудасов А. Е., Тимохина Г. С. Методические рекомендации по совершенствованию механизма расчета индекса странового риска по модели *Beri* // Вестник ЮУрГУ серия «Экономика и менеджмент». – 2018. – № 4. – С. 45-53.
2. Павлова И.А., Макушева Ю.А., Серова Л.Г. Диагностика экономического состояния устойчивого развития производственного предприятия // Экономические отношения. – 2019. – № 2. – с. 1395-1406.
3. Дятлов С. А. Основы концепции устойчивого развития, / НИЦ ИНФРА-М. – 2022. – с 185.
4. Третьякова Е. А., Алферова Т. В. Анализ методического инструментария оценки устойчивого развития промышленных предприятий // Вестник Пермского Университета – 2015. - № 4. – С. 132-139.
5. Кортюев И.И. Основные аспекты устойчивого развития организации в современных условиях, / Кортюев И.И., Зенкина И.В. // Международный научно-исследовательский журнал № 2 (104), Екатеринбург, 2021 с. 57-63
6. В. А. Камынин Устойчивое развитие компании: трактовка, методы и модели // Российское предпринимательство. – 2017. - № 4. – С. 533-536.
7. Амадаев А.А. Оценка финансовой устойчивости фирмы и диагностика риска банкротства // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 29(3). – С. 38-42.
8. Гнатюк С. Н., Пушкина Л. И. Алгоритм диагностики устойчивого развития предприятия // Проблемы экономики. - 2019. - №1. – С. 58-62.
9. Катан П. И. Методологические подходы оценки политического и экономического рисков зарубежных инвестиций // *Sciences of Europe*. – 2021. – № 73-1(73). – С. 24-30.
10. С. Н. Сулов Понятия и факторы устойчивого развития организации // Символ науки – 2019. - № 1. – С. 60-65
11. Подоляк О.О., Кузнецов С.В. ФАКТОРЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ // Фундаментальные исследования. – 2019. – № 11. – С. 133-137; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=42600> (дата обращения: 09.06.2023).

References:

1. Kudasov A. E., Timohina G. S. Metodicheskie rekomendacii po sovershenstvovaniyu mekhanizma rascheta indeksa stranovogo riska po modeli *Beri* // Vestnik YUUrGU seriya «Ekonomika i menedzhment». – 2018. - № 4. – С. 45-53.
2. Pavlova I.A., Makusheva YU.A., Serova L.G. Diagnostika ekonomicheskogo sostoyaniya ustojchivogo razvitiya proizvodstvennogo predpriyatiya // Ekonomicheskie otnosheniya. – 2019. – № 2. – с. 1395-1406.

3. Dyatlov S. A. *Osnovy koncepcii ustojchivogo razvitiya*, / NIC INFRA-M. – 2022. –s 185.
4. Tret'yakova E. A., Alferova T. V. *Analiz metodicheskogo instrumentariya ocenki ustojchivogo razvitiya promyshlennyh predpriyatij* // Vestnik Permskogo Universiteta – 2015. - № 4. – S. 132-139.
5. Kortoev I.I. *Osnovnye aspekty ustojchivogo razvitiya organizacii v sovremennyh usloviyah*, / Kortoev I.I., Zenkina I.V. // *Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal* № 2 (104), Ekaterenburg, 2021 s. 57-63
6. V. A. Kamynin *Ustojchivoe razvitie kompanii: traktovka, metody i modeli* // *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. – 2017. - № 4. – S. 533-536.
7. Amadaev A.A. *Ocenka finansovoj ustojchivosti firmy i diagnostika riska bankrotstva* // *Estestvenno-gumanitarnye issledovaniya*. – 2020. – № 29(3). – S. 38-42.
8. Gnatyuk S. N., Pushkina L. I. *Algoritm diagnostiki ustojchivogo razvitiya predpriyatiya* // *Problemy ekonomiki*. - 2019. - №1. – S. 58-62.
9. Katan P. I. *Metodologicheskie podhody ocenki politicheskogo i ekonomicheskogo riskov zarubezhnyh investicij* // *Sciences of Europe*. – 2021. – № 73-1(73). – S. 24-30.
10. S. N. Suslov *Ponyatiya i faktory ustojchivogo razvitiya organizacii* // *Simvol nauki* – 2019. - № 1. – S. 60-65
11. Podolyak O.O., Kuznecov S.V. *FAKTORY I METODICHESKIE INSTRUMENTY OCENKI USTOJCHIVOGO RAZVITIYA PROMYSHLENNOGO PREDPRIYATIYA* // *Fundamental'nye issledovaniya*. – 2019. – № 11. – S. 133-137; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=42600> (data obrashcheniya: 09.06.2023).

УДК 369.06

МАГОМЕДОВА САИДА АЛИРЗАЕВНА

к.м.н., доцент кафедры социальных и информационных технологий,
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»,
e-mail: msaika@yandex.ru

МУСАЕВА САНИЯТ ДЖАЛЛУДИНОВНА

к.пед.н., доцент кафедры социальных и информационных технологий,
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»,
e-mail: sanita@mail.ru

РАМАЗАНОВА АЛЖАНАТ КАЗИМИРОВНА

студентка социального факультета
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»,
e-mail: sanita@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-19-25

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И ПРОБЛЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ

Аннотация. В статье на основе эмпирического анализа определены тенденции, обеспечивающие современную профессиональную подготовку бакалавров социальной работы, а также выявлены проблемные зоны, возникающие в процессе подготовки бакалавров направления "Социальная работа" на примере Социального факультета ДГУ. Результаты исследования показывают, что основными проблемами, влияющими на качество образования будущих бакалавров социальной работы, являются: слабое понимание студентами специфики своей будущей профессии перед поступлением в ВУЗ, низкая степень практикоориентированности образовательного процесса, недостаточная учебно-методическая и материально-техническая обеспеченность учебного процесса, нежелание трудоустроиваться по профилю получаемого образования у выпускников.

Статья может быть полезна преподавателям, ведущим подготовку студентов, обучающихся по направлениям социального профиля, а также специалистам, работающим в учреждениях социальной защиты и социального обслуживания населения.

Ключевые слова: социальная работа, высшее образование, бакалавр, образовательный процесс, студенты.

MAGOMEDOVA SAIDA ALIRZAEVNA

Ph.D. in Medical Sciences, Associate Professor of the Department of
Social and Information Technologies, Dagestan State University,
e-mail: msaika@yandex.ru

MUSAYEVA SANIYAT JALALUDINOVNA

Ph.D. in Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of
Social and Information Technologies, Dagestan State University,
e-mail: sanita@mail.ru

RAMAZANOVA ALZHANAT KAZIMIROVNA

student of the Social Faculty of the Dagestan State University,
e-mail: sanita@mail.ru

EMPIRICAL ANALYSIS OF THE MAIN TRENDS AND PROBLEMS OF PROFESSIONAL TRAINING BACHELOR OF SOCIAL WORK

Abstract. The article, based on empirical analysis, identifies trends that provide modern professional training for bachelors of social work, and also identifies problem areas that arise in the process of preparing bachelors in the direction of "Social Work" on the example of the Social Faculty of DSU. The results of the study show that the main problems affecting the quality of education of future bachelors of social work are: a weak understanding by students of the specifics of their future profession before entering the university, a low degree of practical orientation of the educational process, insufficient educational, methodological and logistical support of the educational process, unwillingness to find a job according to the profile of the education received by graduates. The article may be useful to teachers who are preparing students studying in the areas of social profile, as well as specialists working in institutions of social protection and social services of the population.

Keywords: social work, higher education, bachelor, educational process, students.

1. Введение.

Социальная работа (СР) – относительно молодая область профессиональной деятельности и направление подготовки высшего образования. В Дагестанском государственном университете (ДГУ), старейшем и крупнейшем вузе республики, профподготовка столь необходимых обществу специалистов по социальной работе началась в 1993 г., всего через 2 года после ее введения в России. Через четыре года, в 1995 году, была открыта одноименная кафедра, что позволило в значительной степени повысить уровень учебной, научной и организационно-методической работы в данном направлении.

Спустя десятилетие после первого выпуска (40 специалистов в 1999 г.) начался выпуск бакалавров, а с 2013 г. – и магистров. Всего в сферу соцзащиты населения республики за эти годы влилось более тысячи грамотных, теоретически и практически подготовленных специалистов своего дела [11].

2. Основная часть.

Авторы статьи поставили цель выявить основные причины, оказывающие влияние на качество подготовки бакалавров направления "Социальная работа". Для этого в феврале-марте текущего года предложили 70 студентам-очникам Социального факультета ДГУ (их распределение по курсам обучения приведено в таблице 1) ответить на ряд вопросов.

Таблица 1

Распределение респондентов по курсам обучения

Курс обучения	1	2	3	4
Количество студентов, %	28,6	24,3	20	27,1

Используя ту же анкету, по которой в 2014 году проводился опрос 32 студентов, обучавшихся по тому же направлению и в той же форме в филиале ДГУ в г. Хасавюрте, мы провели сравнительное исследование результатов.

Будучи абитуриентами, лишь 16,9% нынешних студентов вуза имели сколько бы то ни было ясное представление о сфере деятельности и должностных обязанностях специалиста по СР, а у 70,3% оно, хотя и было сформировано, но представлялось достаточно размытым. Девять лет назад число последних было почти таким же, чуть превышая сегодняшний уровень - 71,9%, зато гораздо больше было тех, кто совсем не был знаком с предстоящей профессией (15,6% против 4,9% в 2023 г.).

Полученные результаты свидетельствуют о "...необходимости повышения эффективности профориентационной работы со школьниками. Процесс формирования кадров для социальной работы должен начинаться с воспитания еще в школьном возрасте гуманистических ценностных ориентаций доброты, милосердия, стремления помочь человеку, попавшему в беду. Профессиональная ориентация и допрофессиональное обучение предназначены помочь школьни-

ку, подростку в формировании целей будущей деятельности, осмыслении высокой ответственности и значимости профессии социального работника, развитию необходимых профессиональных качеств" [3, 6].

Вместе с сохранением позиций таких мотивов, как желание получить любой диплом или стремление учиться бесплатно, не может не радовать заметный рост показателей мотивации, детерминированный увлеченностью будущим делом своей жизни, осознанием своей миссии и спросом на нее в социуме, а также конъюнктурой рынка труда (см. табл. 2).

Таблица 2

**Сравнительная оценка мотивов поступления в ДГУ
на Социальный факультет в 2014 и 2023 гг., в %**

Основные мотивы поступления на направление подготовки:	2014	2023
Социальная работа		
Интерес к профессии, желание работать по специальности, привлекательность профессии	8,6	22,9
Желание получить диплом о высшем образовании (неважно, какой)	22,4	47,1
Востребованность профессии на рынке труда	6,9	12,9
Мои способности, склонности к данной профессии	22,4	27,1
Возможность поступления на бюджет на данное направление подготовки	39,7	72,9

Обращает внимание, что респонденты, раскрывая причины формирования мотивации сознательного подбора будущей специальности, не делают акцента на сущностных ее параметрах, зато отмечают влияние позитивного эмоционального ее восприятия. В таблице 3 представлены данные исследования студенческих ассоциаций со своим призванием.

Таблица 3

Ассоциации студентов, связанные с профессией «Социальная работа», в %.

Ассоциации	Определение сущности профессии и категории клиентов	Позитивные характеристики профессии	Негативные характеристики профессии
Примеры ассоциаций	«Работа, связанная с помощью людям в трудной жизненной ситуации», «поддержка определенных категорий населения», «дети-сироты», «бабушка» и т.п.	«востребованная», «благородная», «человеколюбие», «гуманизм», «доброта», «милосердие» и др.	«тяжелая», «малооплачиваемая», «непрестижная», «связанная с высоким стрессом» и др.
% к числу ассоциаций	50	38,2	11,8
% к числу студентов, написавших ассоциации	77,1	51,4	17,1

Как видно, у чуть более половины опрошенных образ будущей специальности тождественен следующим параметрам: "востребованная", "благородная", "доброта", "милосердие"; у более трех четвертей опрошенных – "связанная с помощью людям в трудной жизненной ситуации". В то же время десятая часть ассоциаций несут в себе негатив: "высокий стресс", "недостаточный престиж" и "низкая зарплата" не могут не вызывать таких эмоций у значительной части специалистов, как настоящих, так и будущих.

Но в целом проведенное исследование продемонстрировало существенное наращивание выбора ассоциаций, коррелирующих со смысловыми дефинициями СР (против 46,9% в 2014

г.), и, параллельно, спад отрицательных ассоциаций, что служит весомым доказательством того, что сегодня студенты, обучающиеся по специальности СР, гораздо позитивнее смотрят на нее и свое в ней будущее.

Привлекательность будущей специальности, азы которой респонденты изучают в вузе, была признана чуть более высокой, чем средняя, при незначительном росте во времени (от 5,7 баллов из 10 в 2014 г. до 6 в 2023). 14,3% принявших участие в нашем исследовании оценили престиж своей специальности более высоко (8-10 б.), при этом более половины из них (60%) обозначили ассоциации с ней как позитивные. Оценка гораздо меньшей части выборки (всего 10%) оказалась низкой (1-3 б.) при одновременном выборе (в 57% случаев) таких отрицательных ассоциаций как "сопряженность с высоким уровнем стресса" и "невысокая зарплата". Мы видим преобладание устремлений молодых людей, высоко оценивших свою будущую профессию, в большей степени к трактованию морально-этических атрибутов. В то время как оценившие ее невысоко делают акцент на ожидающих их профессиональных трудностях.

Один из наиболее важных вопросов анкеты, на наш взгляд, был посвящен оценке значимости личностных качеств в профессиональной работе специалиста по СР, ответы на который продемонстрировали неслучайность выбора профессии у большинства респондентов, который, по всей видимости, предопределен имеющимся у них набором определенных личностных качеств (по 48,6% - высокий и средний уровни соответствия своих качеств профессиональным требованиям при среднем значении показателя в 7 баллов). Последний показатель не показал сколько-нибудь значимой изменчивости в зависимости от курса обучения.

Тот факт, что опрошенные осознают значимость получаемых во время учебы ЗУН, делает понятным гораздо более скромную, чем в предыдущем случае, их оценку у себя: в среднем она составила для знаний – 6,1 балл, умений – 5,7, навыков – 4,2. Но в этом случае мы имеем некоторое превышение показателя у студентов завершающего курса обучения: 6,3 балла в противовес 5,5 у обучающихся 1-3 курсов.

При постановке целей в качестве основного фактора половина опрошенных (50%) назвала надобность приобретения высокопрофессиональных ЗУН, более трети (34,3%) – потребность в личностном росте, чуть менее трети (25,7%) – в государственной-финансовой поддержке во время учебы (стипендия). По результатам нашего исследования значительная часть опрошенных довольны практически всеми аспектами своего обучения в вузе (см. табл.4).

Таблица 4

Удовлетворенность студентов различными сторонами учебного процесса направления подготовки «Социальная работа», в %

	Удовлетворены	Не очень удовлетворены	Не удовлетворены	Всего
Набором и содержанием учебных дисциплин	60	38,6	1,4	100
Организацией учебного процесса	55,7	40	4,3	100
Своими результатами в учебе	47,1	47,1	5,7	100
Качеством преподавания	72,9	22,8	4,3	100
Обеспеченностью учебно-методической литературой	55,7	38,6	5,7	100
Технической оснащённостью аудиторий	30	50	20	100
Отношениями с преподавателями	85,7	12,9	1,4	100

В наибольшей степени у респондентов всех курсов обучения отмечается удовлетворенность по двум позициям: в плане отношений с преподавателями (85,7%) и качества обучения (72,9%), а в наименьшей – обеспеченности помещений учебным оборудованием (20%), собственными учебными успехами (5,7%), а также содержанием, как учебного плана, так и изуча-

емых предметов (1,4%).

Респонденты охотно откликнулись на предложение "внести поправки" в процесс собственной подготовки, предложив не только удалить из учебного плана ряд дисциплин (17,1% опрошенных), но и сделать больший акцент на практическую часть обучения с изменением соотношения теория-практика (62,9 %).

Ответы наших респондентов на ряд поставленных в анкете вопросы являются отражением наличия реальных проблем, и в наибольшей степени это относится как раз к осуществлению разных видов практики. Среди последних можно отметить как недостаточную логичность и рациональность учебного плана, критериев организации практик и перечня должностующих сформироваться у студентов в их период навыков, так и недостаточную внимательность ряда руководителей к формированию у обучающихся практических навыков, менее тесно и обоюдовыгодно, чем хотелось бы, налаженные связи между вузом и учреждениями соцзащиты населения.

Последние далеко не всегда стремятся превратиться в базу для прохождения практики, в них слабо развит дух наставничества, порой не разработаны соответствующие должностные обязанности, не сформированы структуры. Поэтому считаем, что сегодня как никогда ранее "...актуальна потребность специальной подготовки наставников, введения института тьюторов в вузе" [10].

Чуть более трети опрошенных нами будущих соэработников (31%) продемонстрировали готовность в дальнейшем работать в соответствии с полученной в вузе специальностью. В то же время 14,3%, то есть более чем десятая часть, такого желания не проявили. Характерно, что среди первых гораздо выше процент избравших факультет обучения сознательно (у 45,9% из них этот выбор был обусловлен осознанием важности профессии СР, у 40,9% - осознанием своего призвания к ней).

Несмотря на то, что с переходом с одного курса на другой растет процент положительных ассоциаций с будущей специальностью (в целом 68,2), вызывает определенное беспокойство парадоксальный факт, что параллельно снижается доля тех, кто твердо решил работать в этой сфере (табл. 5).

Таблица 5

Соотношение курса обучения с желанием работать по выбранной специальности после окончания вуза

Курс обучения	1	2	3	4
Желающие работать по выбранной специальности, %	31,8	31,8	27,3	9,1

Не могут не тревожить и затруднения, которые возникли у большей части респондентов при ответе на этот простой вопрос (54,3%), в связи с отсутствием определенности по поводу будущего обеспечения работой, вызванной, как видится, расхождением уровня средних зарплат в социальной сфере с тем доходом, который студенты считают для себя оптимальным, а порой и минимальным. Так, к примеру, «...по итогам мониторинга уровня зарплаты работников государственных и муниципальных учреждений бюджетной сферы за 2020 год, проведенного в целях реализации Указов Президента РФ от 7.05.2012 № 597, от 01.06.2012 № 761 и от 28.12.2012 № 1688, Минтруда и соцзащиты населения, а также Минфином Республики Дагестан, среднемесячная заработная плата работников соцобслуживания населения составила 13 800 рублей» [5]. Понятно, что у молодого специалиста зарплата не будет дотягивать даже до средней по отрасли, а горячего желания работать даже за среднюю зарплату у нынешних студентов нет: по данным нашего опроса, на это готовы менее половины от общего числа респондентов (42,8%), 36,4% от желающих трудиться по выбранной профессии и ровно половина от тех, кто так и не смог четко сформулировать свою позицию по этому вопросу.

К проблемам поступательного движения СР как системы безусловно относится наличие в штате организаций достаточного количества высококвалифицированных кадров, в том числе обладателей дипломов магистров. Здесь ситуация также не очень радует: желающих после бакалавриата продолжить обучение в магистратуре по СР среди наших респондентов оказалось лишь 12,9%, в то время как по другим направлениям – ровно треть. Причиной такого положения, на наш взгляд, служит стремление основной массы бакалавров по окончании магистратуры устроиться на более высокооплачиваемую работу и отсутствие такового в отношении науки и возможности преподавания.

3. Выводы.

Подытоживая вышесказанное, считаем, что необходимо качественно пересмотреть и поднять на новый уровень все направления работы по профессиональной ориентации выпускников общеобразовательных и средних профессиональных учреждений, а также абитуриентов. Не менее, а, возможно, даже более важным вектором деятельности в подъеме престижа профессии соцработника следует считать выполнение поставленной перед органами управления данной сферой сверхзадачи повышения уровня оплаты труда соцработников. Существуют определенные ожидания, хотя и не слишком значительные, от приложения усилий по корректировке ожиданий обучающихся социальных факультетов относительно своей будущей зарплаты. Немаловажным и многообещающим направлением стоит считать компетентностную нацеленность обучения с упором на ее практическую составляющую, с выведением на первые роли именно формирование профкомпетенций, а также применение инновационных образовательных технологий, без которых в настоящее время немислимо решить задачу плодотворного использования творческого потенциала студентов, зажечь в их сердцах стремление к самосовершенствованию в выбранной профессии. Не следует забывать и о второй стороне процесса подготовки будущих соцработников – об их педагогах и наставниках: здесь на первый план выходят вопросы своевременного и качественного повышения их квалификации, совершенствования системы стимулирования, обеспеченности учебно-методической литературой.

Литература

1. Альтергот Е. Г., Дроботенко Ю. Б., Чекалева Н. В. Исследование изменений в образовании : монография. Омск : Изд-во ОмГПУ, 2012. 164 с.
2. Байденко В. И. Болонские преобразования: проблемы и противоречия (статья четвертая) // Высшее образование в России. 2009. №11. С. 26-40.
3. Буртонова И.Б. Вопросы социального развития детей и подростков в профессиональной подготовке бакалавров // Вестник БГУ. Образование. Личность. Общество. 2015. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-sotsialnogo-razvitiya-detey-i-podrostkov-v-professionalnoy-podgotovke-bakalavrov> (дата обращения: 03.06.2023).
4. Вечко О.Ю. Основные барьеры в функционировании профессиональной социальной работы // Экономика и социум. 2017. №1-1 (32). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-bariery-v-funktsionirovanii-professionalnoy-sotsialnoy-raboty> (дата обращения: 03.07.2023).
5. Динамика среднемесячной заработной платы за 2020-2022гг [https://05.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Динамика%20среднемесячной%20заработной%20платы%20за%202020-2022гг\(5\).pdf](https://05.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Динамика%20среднемесячной%20заработной%20платы%20за%202020-2022гг(5).pdf).
6. Лейфа А. В., Пайгина Е.С. Формирование компетенции социально-профессионального взаимодействия у будущих бакалавров социальной работы // Вестник МГОУ. Серия: Педагогика. 2018. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-kompetentsii-sotsialno-professionalnogo-vzaimodeystviya-u-buduschih-bakalavrov-sotsialnoy-raboty> (дата обращения: 03.07.2023).
7. Магомедова С.А., Мусаева С.Д., Магомедбегова К.К. Комплексный подход к формированию здорового образа жизни современного студента (на примере дагестанского государственного университета) // Обзор педагогических исследований 2022, Том 4, №4. С. 35-40. <https://opi-journal.ru/wp-content/uploads/2022/05/opi-tom-4-4-2022.pdf>
8. Магомедова С.А., Мусаева С.Д., Нукербекова Г.В. Совершенствование системы социального обслуживания в республике Дагестан // Региональные проблемы преобразования экономики. №12. 2022. С.244-250. <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2023/01/spisok-statey-%E2%84%9612-2022.pdf>
9. Российский статистический ежегодник 2019. [Электронный ресурс] https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm Дата обращения 29.06.2023
10. Стародубцев В. А., Игна О. Н., Бельская Е.Я. Воспитательные роли кураторов и тьюторов в ВУ-Зах // Вестник ТГПУ. 2022. №5 (223). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vospitatelnye-rol-i-kuratorov-i-tutorov-v-vuzah> (дата обращения: 03.06.2023).
11. Шадский О. Г. Возникновение профессионального образования по социальной работе // Гаудеамус. 2015. №1 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozniknovenie-professionalnogo-obrazovaniya-po-sotsialnoy-rabote> (дата обращения: 03.06.2023).
12. Якимович Б. Институт магистратуры: опыт и перспективы // Высшее образование в России. 2008. №2. С.21-25.

References:

1. Al'tergot E. G., Drobotenko YU. B., Shekaleva N. V. Issledovanie izmenenij v obrazovanii : monografiya. Omsk : Izd-vo OmGPU, 2012. 164 s.
2. Bajdenko V. I. Bolonskie preobrazovaniya: problemy i protivorechiya (stat'ya chetvertaya) // Vyssee obrazovanie v Rossii. 2009. №11. S. 26-40.
3. Burtonova I.B. Voprosy social'nogo razvitiya detej i podrostkov v professional'noj podgotovke bakalavrov // Vestnik BGU. Obrazovanie. Lichnost'. Obshchestvo. 2015. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-sotsialnogo-razvitiya-detey-i-podrostkov-v-professionalnoy-podgotovke-bakalavrov> (data obrashcheniya: 03.06.2023).
4. Vechko O.YU. Osnovnye bar'ery v funkcionirovanii professional'noj social'noj raboty // Ekonomika i socium. 2017. №1-1 (32). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-bariery-v-funktsionirovanii-professionalnoy>

sotsialnoy-raboty (data obrashcheniya: 03.07.2023).

5. Dinamika srednemesyachnoj zarabotnoj platy za 2020-2022gg [https://05.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Dinamika%20srednemesyachnoj%20zarabotnoj%20platy%20za%202020-2022gg\(5\).pdf](https://05.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Dinamika%20srednemesyachnoj%20zarabotnoj%20platy%20za%202020-2022gg(5).pdf).

6. Lejfa A. V., Pajgina E.S. Formirovanie kompetencii social'no-professional'nogo vzaimodejstviya u buduschih bakalavrov social'noj raboty // Vestnik MGOU. Seriya: Pedagogika. 2018. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-kompetentsii-sotsialno-professionalnogo-vzaimodeystviya-u-buduschih-bakalavrov-sotsialnoy-raboty> (data obrashcheniya: 03.07.2023).

7. Magomedova S.A., Musaeva S.D., Magomedbegova K.K. Kompleksnyj podhod k formirovaniyu zdorovogo obraza zhizni sovremennogo studenta (na primere dagestanskogo gosudarstvennogo universiteta) //Obzor pedagogicheskikh issledovanij 2022, Tom 4, №4. S. 35-40. <https://opi-journal.ru/wp-content/uploads/2022/05/opi-tom-4-4-2022.pdf>

8. Magomedova S.A., Musaeva S.D., Nukerbekova G.V. Sovershenstvovanie sistemy social'nogo obsluzhivaniya v respublike Dagestan // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. №12. 2022. С.244-250. <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2023/01/spisok-statey-%E2%84%9612-2022.pdf>

9. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik 2019. [Elektronnyj resurs] https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm Data obrashcheniya 29.06.2023

10. Starodubcev V. A., Igna O. N., Bel'skaya E.YA. Vospitatel'nye roli kuratorov i t'yutorov v VUZah // Vestnik TGPU. 2022. №5 (223). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vospitatelnye-roli-kuratorov-i-tyutorov-v-vuzah> (data obrashcheniya: 03.06.2023).

11. SHadskij O. G. Vozniknovenie professional'nogo obrazovaniya po social'noj rabote // Gaudeamus. 2015. №1 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozniknovenie-professionalnogo-obrazovaniya-po-sotsialnoy-rabote> (data obrashcheniya: 03.06.2023).

12. YAkimovich B. Institut magistratury: opyt i perspektivy // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2008. №2. S.21-25.

УДК 369.06

ФИЛИНА МАРИНА АЛИЯРОВНА

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО
«Дагестанский государственный университет», г. Махачкала, Россия,
e-mail: oleg-filin@yandex.ru

ОРУДЖЕВА САИДА АЛИЯРОВНА

д.м.н., старший научный сотрудник ФГБУ «НМИЦ институт
хирургии им. А.В. Вишневского» МЗ РФ, г. Москва, Россия
e-mail: osaida@rambler.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-26-32

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. В статье представлен обзор современной системы финансирования учреждений здравоохранения в России. В ходе исследования были применены основные принципы системного анализа и методы статистической обработки данных. Теоретическую информационную базу исследования составили нормативные правовые акты, регламентирующие порядок финансирования учреждений здравоохранения в России, научные труды отечественных авторов, описывающие тенденции и проблемы ресурсного обеспечения отрасли в нашей стране. В результате анализа статистического материала выявлены ключевые особенности формирования доходов и финансирования расходов Федерального фонда обязательного медицинского страхования как основы системы финансирования медицинской отрасли, дана характеристика проблем и направлений ее дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова: бюджет Фонда обязательного медицинского страхования, субвенция бюджетам территориальных фондов ОМС, финансирование медицинских организаций, страховые медицинские организации.

FILINA MARINA ALIYAROVNA

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of
Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia,
e-mail: oleg-filin@yandex.ru

FEATURES OF FINANCING INSTITUTIONS HEALTHCARE AT THE PRESENT STAGE

Abstract. The article presents an overview of the modern system of financing healthcare institutions in Russia. In the course of the study, the basic principles of system analysis and methods of statistical data processing were applied. The theoretical information base of the study was made up of regulatory legal acts regulating the procedure for financing healthcare institutions in Russia, scientific works of domestic authors describing trends and problems of resource provision of the industry in our country. As a result of the analysis of statistical material, the key features of the formation of income and financing of expenses of the Federal Compulsory Medical Insurance Fund as the basis of the financing system of the medical industry are identified, the characteristics of the problems and directions of its further improvement are given.

Keywords: budget of the Compulsory Medical Insurance Fund, subvention to the budgets of the territorial funds of compulsory medical insurance, financing of medical organizations, insurance medical organizations.

1. Введение

Медицинская отрасль в России функционирует на основе Программы государственных гарантий, поэтому для изучения системы финансирования охраны здоровья надо рассматривать

источники средств для соответствующей Программы [1, с. 130]. Очевидно, что в рамках действующей в нашей стране бюджетно-страховой модели здравоохранения основными ресурсными источниками являются бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС), федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ. При этом законодательство страны предполагает определенный порядок распределения между указанными бюджетами затрат на финансирование медорганизаций.

Основу системы финансирования медицинской отрасли составляет бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования. За счет его средств происходит оплата базовой программы ОМС:

- скорая медицинская помощь;
- первичная медико-санитарная помощь (в т.ч. профилактические мед. осмотры; диспансеризация; неотложная мед. помощь);
- специализированная мед. помощь (в т.ч. раздел I Перечня видов высокотехнологичной мед. помощи (ВМП));
- мед. реабилитация;
- ЭКО;
- обеспечение лекарственными препаратами.

Анализ ключевых показателей исполнения доходов и расходов Фонда позволяет сделать выводы о степени достаточности и эффективности ресурсного обеспечения здравоохранения в нашей стране.

2. Основная часть

Доходная часть бюджета ФОМС за январь – декабрь 2022 года исполнена в общей сумме 2 919 414,4 млн. рублей, что на 140 201,9 млн. рублей, или на 5,0%, превышает прогнозируемый годовой объем (2 779 212,4 млн рублей) и на 288 029,0 млн. рублей, или на 10,9%, больше аналогичного показателя 2021 года (2 631 385,4 млн рублей) [2, с.24]. Фактические доходы бюджета Фонда получены с превышением прогнозируемого объема вопреки сложной экономической ситуации и возросшему санкционному давлению на экономику страны (см. таб. 1).

Наряду с позитивным влиянием на бюджетный процесс, значительное превышение фактических доходов над утвержденными показателями может свидетельствовать о низком уровне реалистичности расчета плановых показателей при формировании бюджета ФОМС.

Таблица 1

Выполнение плановых назначений доходов Федерального Фонда ОМС РФ (млрд. руб.).

	План	Факт	Процент выполнения
2013	1059	1101	104
2014	1240	1251	101
2015	1620	1574	97
2016	1669	1651	99
2017	1705	1737	102
2018	1887	1896	100
2019	2 098	2 124	101
2020	2367	2 393	101,1
2021	2 534	2631	103,9
2022	2 779	2 919	105

Источник: составлено автором на основании данных ФОМС [3]

Отчетные данные также демонстрируют стабильный положительный темп прироста доходов Фонда за последние годы. На фоне невыполнения запланированных показателей доходов бюджета в 2015 году, тем не менее наблюдался резкий прирост фактической величины доходов по сравнению с 2014 годом, на 319 миллиардов рублей или на 26%. Главную роль здесь сыграла отмена ограничений по предельной базе для начисления страховых взносов (см. рис. 1).

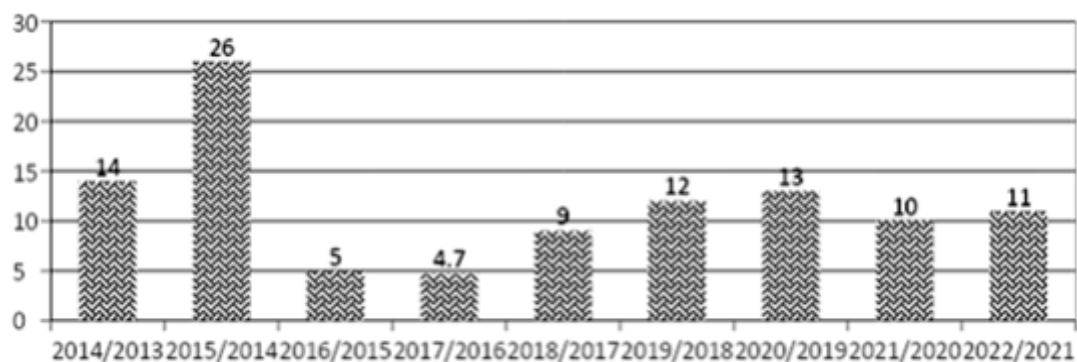


Рис. 1. Прирост доходов Федерального фонда ОМС (млрд. руб.).

Источник: составлен автором по [3]

В 2016-2017 годах наблюдалось снижение темпов прироста доходов, обусловленное в основном первой волной санкций в отношении нашей страны и неблагоприятными макроэкономическими условиями реализации бюджета: падение ВВП, удешевление рубля, сокращение доходов от экспорта, снижение объема импорта, сокращение доходов населения и т.д.

Кроме того, в законе о бюджете Федерального Фонда обязательного медицинского страхования на 2017 год и на плановый период было предусмотрено, что коэффициент удорожания стоимости медицинских услуг для определения размера страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения на 2017 год был установлен в размере, равном 1,0, т.е. размер страховых взносов в 2017 году по сравнению с 2015 и 2016 годами не увеличился, что также не способствовало увеличению темпов прироста дохода Фонда [4, с. 63].

Адаптация экономики к новым реалиям привела к тому, что доходы Фонда обязательного медицинского страхования по итогам последующих трех лет имели стабильное увеличение темпов прироста, с 2018 по 2020 г. в среднем на 11,3%. По сравнению с итогами 2019 г. доходы Фонда в 2020 году увеличились на 12,7%, в значительной степени за счет федеральных трансфертов. Если поступления взносов на обязательное медицинское страхование возросли на 4,4%, то поступления трансфертов в 2020 – в 3,1 раза [3].

В условиях продолжающихся ограничительных мер, связанных с противодействием распространению новой коронавирусной инфекции и установлением дополнительных мер социальной поддержки отдельных категорий граждан, предприятий и отраслей экономики в целях снижения влияния негативных последствий пандемии темп прироста доходов Фонда в 2021 несколько замедлился и составил 10%, в 2022 году – 11%.

Как показывают данные таблицы 2 за последние десять лет расходы ФОМС имели выраженную тенденцию к росту, увеличившись в объеме в 2,7 раза.

Таблица 2

Выполнение плановых назначений расходов Федерального фонда ОМС (млрд. руб.)

	План	Факт	Процент выполнения
2013	1059	1049	99
2014	1366	1269	93
2015	1662	1639	99
2016	1595	1590	100
2017	1735	1655	95
2018	1994	1989	100
2019	2190	2187	100
2020	2369	2 361	99,6
2021	2 545	2 570	101
2022	2 801	2 797	99,8

Источник: рассчитано автором на основании данных ФОМС [3]

Основную долю в расходах Фонда занимают расходы по разделу классификации "Здравоохранение". Из них львиная доля (в 2022 году 88%) формирует субвенцию бюджетам территориальных фондов ОМС на финансовое обеспечение организации ОМС на территориях субъектов Российской Федерации (см. таб. 3).

Распределение расходной нагрузки между разными источниками финансирования системы здравоохранения представлено на рисунке 2. Очевидно, что наибольший удельный вес занимает финансирование из Фонда ОМС. В 2020 году разразившаяся пандемия коронавируса потребовала оперативной мобилизации ресурсов государственного бюджета, в результате чего его участие в системе возросло с 17% в 2019 до 24% в 2022 году.

В целом, удельный вес расходов на здравоохранение в консолидированном бюджете РФ и бюджетах государственных внебюджетных фондов сократился с 11,7% в 2020 году до 11% в 2021 году [3].

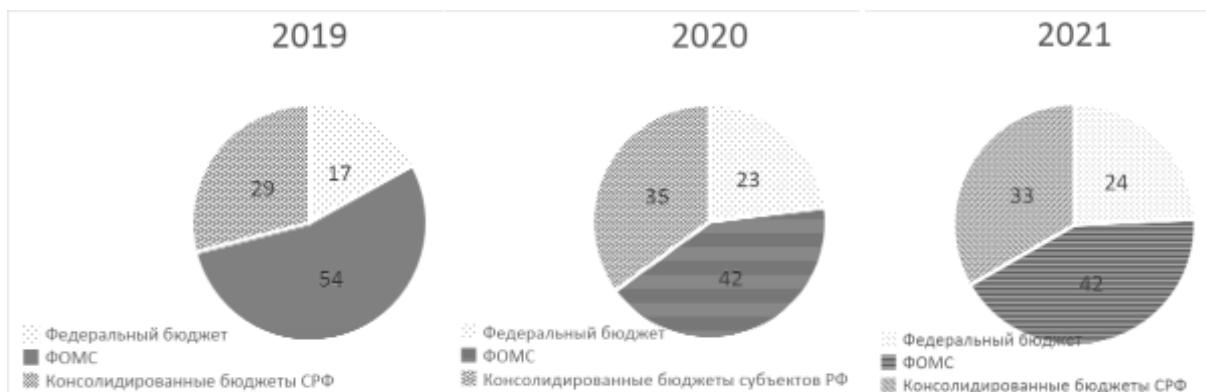


Рис. 2. Расходы на здравоохранение бюджетов бюджетной системы России (%).

Источник: составлен автором по [5]

Также сокращаются расходы на здравоохранение относительно показателя ВВП страны (в 2021 году 3,94%, в 2020 – 4,7%). Эксперты подчеркивают, что государственные траты на здравоохранение в нашей стране значительно отстают от расходов стран "Большой семерки". К примеру, в Великобритании в 2018/19 финансовом году фактические расходы на здравоохранение составили 7,2% ВВП, во Франции в 2020 г. траты на здравоохранение были на уровне 8% ВВП [6].

Современное здравоохранение характеризуется следующими основными мировыми тенденциями: увеличением доли пожилого населения и доли населения с хроническими заболеваниями; увеличением потребности в новых прорывных медицинских технологиях; возрастающим ростом ожиданий от медицинской помощи. Все это, безусловно, ведет к росту расходов в системе здравоохранения и обуславливает необходимость повышения их эффективности [7, с.55]. Между тем, действующий в настоящий момент механизм финансирования расходов в отечественном здравоохранении изобилует целым рядом проблем и противоречий.

Главной проблемой отечественной страховой медицины является то, что она недостаточно страховая, т.е. сложившаяся схема ее финансирования зачастую базируется не на страховых принципах, а на административно-управленческих решениях. Это выражается прежде всего в ее недостаточном ресурсном обеспечении, нарушении равновесия между доходами страховщика и его обязательствами по страховому возмещению застрахованным. [8, с.31]. В идеале проблема решается за счет точной актуарной оценки затрат на оказание медицинской помощи, установления страховых взносов адекватных объему ответственности страховщика. На практике же актуарная основа ОМС непрозрачна и необъективна. В целом тарифы на оплату медицинской помощи в ОМС не достаточно обоснованы, нормативы и реальные затраты плохо соотносятся друг с другом, Индивидуальные коэффициенты, корректирующие тарифы определяются произвольно на уровне региона. Нет методики, позволяющей оценивать допустимые различия в затратах между разными регионами и медицинскими организациями, основания для сравнения и определения эффективности работы медицинских организаций [9, с.10].

Понятно, что увеличение размера страховых взносов в ближайшее время вряд ли осуществимо в виду крайней непопулярности с политической точки зрения этой меры, связанной с увеличением налоговой нагрузки на работодателей. В современных условиях финансирование отечественного здравоохранения требует дополнительных источников финансирования, таких

как государственно-частное партнерство, доходы от предпринимательской деятельности, государственная грантовая поддержка.

Недостаточная реализация страховых принципов в отечественной системе финансирования медицины является серьезным препятствием на пути обеспечения ее эффективности посредством развития контроля за оказанием медицинских услуг и конкуренции за пациента.

Неудовлетворительность существующей практики контроля качества медицинской помощи и ее дискуссионность является существенным вызовом системы финансирования здравоохранения. В настоящее время медицинское сообщество предлагает передать контрольные функции ему, в то время как эксперты из среды управления здравоохранением и страховых компаний утверждают преимущества независимого внешнего контроля. Контроль сегодня в большей степени сосредоточен в области объемов оказания медицинских услуг, соответствия медицинской помощи установленным стандартам или проверок по результатам жалоб. Требуется развитие практики тематических экспертиз и выявления системных недостатков, создание на их основе инструментов повышения квалификации врачей и медперсонала, механизма контроля за исправлением ошибок.

Недостатки практики контроля качества медицинской помощи тесно взаимосвязаны с отсутствием у страховых медицинских организаций (СМО) возможности реального экономического стимулирования наиболее клиентоориентированных медорганизаций. Нет механизма перенаправления пациентов и средств от менее эффективных организаций к более эффективным. Пациент не располагает всем необходимым объемом информации о результативности работы медицинских учреждений, отсутствует понятный рейтинг или ранжирование медучреждений. На сегодня в системе отсутствует единый прозрачный инструмент оценки качества работы медучреждений, который мог бы в том числе стимулировать конкурентную борьбу за пациента. Необходимость оценки качества медицинской помощи в медучреждениях не встречает возражений в экспертном кругу, но методики и ответственная за составление рейтинга сторона – вопросы дискуссий [9, с. 10-11].

3. Выводы

На основании приведенного анализа текущей практики финансирования медицинских организаций можно сделать выводы относительно наиболее приоритетных направлений его дальнейшего совершенствования. Президент Российской Федерации в своих выступлениях неоднократно упоминал о необходимости развития и укрепления страховой модели финансирования здравоохранения. Поэтому трансформация системы ОМС рассматривается исключительно в рамках этой парадигмы. Безусловно, страховое сообщество полностью поддерживает идею дальнейшего развития страховых принципов, разрабатывает и обсуждает с регуляторами отрасли предложения по ее практической реализации. Другое дело, что с учетом происходящих сегодня событий изменения не должны быть радикальными. Самое главное, сосредоточиться на локальных внутренних целях – эффективном межведомственном взаимодействии, финансовой устойчивости как участников ОМС, так и самой системы, и других задачах, которые одинаково понятны всем заинтересованным сторонам. В этом контексте очень важно уделять внимание сбалансированности имеющихся средств и расходов, а также наличию определенного запаса ресурсов на исполнение обязательств [10, с. 16].

Для развития системы здравоохранения следует увеличить количество государственных расходов за счет бюджетов бюджетной системы РФ, а также усилить роль обязательного медицинского страхования.

С точки зрения обеспечения финансовой устойчивости несомненно важна переориентация всей системы здравоохранения от лечения запущенных болезней к их последовательной профилактике. Это не только послужит укреплению страхового фундамента ОМС, но и позволит достичь ряда важных стратегических целей процесса расширенного воспроизводства.

Повышение качества и эффективности механизма финансирования учреждений здравоохранения во многом зависит от эффективности управления такими важными участниками системы ОМС, как страховые медицинские организации. Унифицированных требований к управлению СМО в системе ОМС не существует. Учитывая специфику ОМС, мало реализуемы в деятельности СМО стандарты страховой деятельности, разработанные страховым сообществом для рискованных видов страхования. Каждая компания организует деятельность по своему усмотрению, исходя из договорных обязательств и задач, определенных государством, органами исполнительной власти и фондами, опыта предшествующей работы, результатов проверок надзорных органов и финансовых возможностей. Практический опыт организации деятельности страховой компании в сфере ОМС показал, что стандартизация основных процес-

сов страхования, четко отработанные алгоритмы действий персонала позволяют в полном объеме выполнять договорные обязательства, повышать эффективность и клиентоориентированность предоставляемых услуг, объективно оценивать результаты работы и прогнозировать затраты на ведение дела.

Учитывая многочисленные изменения и требования, предъявляемые к функционалу СМО, стандартизацию ее работы необходимо осуществлять на основе процессного подхода управления организацией, позволяющего определить необходимые ресурсы, осуществлять их менеджмент и реализовывать возможности для развития. Этим требованиям отвечает процессный подход «Планируй – Делай – Проверь – Действуй» (PDCA) и риск-ориентированное мышление при организации деятельности СМО в условиях ОМС. Стандарт разработан для управления организацией в сложной, требовательной и постоянно изменяющейся среде, характерной для системы ОМС. В соответствии с требованиями стандарта определяются и описываются бизнес-процессы при осуществлении деятельности СМО, их взаимодействие между собой, прежде всего информационное, рассчитываются ресурсы, необходимые для обеспечения результативности бизнес-процессов, обозначаются результаты и критерии мониторинга. Кроме стандартизации вышеперечисленных бизнес-процессов, важное значение в деятельности компании уделяется качеству обслуживания клиентов, в том числе соблюдению стандартов общения с клиентом при личном обращении, при использовании средств электронной связи и в проблемных ситуациях [11, с.34].

Для контроля качества оказываемых медицинских услуг и обоснованности финансирования Минздравом было принято решение совместно с Федеральным фондом, со страховыми медицинскими компаниями разработать опросный лист, который будет единым для всей территории РФ. По нему страховые компании изучают удовлетворенность наших граждан качеством медицинской помощи. Опросник содержит достаточно разносторонние вопросы, раскрывающие мнение населения о качестве медицинской помощи не только в профессиональном разрезе, но и с точки зрения комфорта пребывания в медицинской организации, удобства записи на прием, внимательности персонала, соответствия ожиданиям пациента.

Новая методика прошла апробацию в нескольких субъектах РФ – Удмуртской Республике, Липецкой и Белгородской областях. С сентября 2022 года анкетирование ежемесячно проводится во всех регионах в форме телефонного опроса представителями страховых медицинских организаций. На вопросы может ответить любой человек независимо от срока давности получения медицинской помощи и вида медицинской организации, где она была получена. Результаты таких опросов станут важным инструментом для оценки ситуации с оказанием медицинской помощи в каждом конкретном регионе и в целом по стране [13, с.8].

Совершенствование системы ОМС во многом зависит также от успешной реализации следующих направлений развития:

- повышение эффективности управления средствами из разных источников;
- повышение заинтересованности медорганизаций в экономном расходовании средств;
- планирование и распределение объемов медицинской помощи в соответствии с установленными объективными критериями качества и эффективности работы медорганизации;
- повышение стабильности основных финансовых параметров деятельности СМО;
- развитие конкуренции как между медорганизациями, так и между СМО;
- расширение возможностей участия в ОМС частных медицинских организаций;
- цифровизация всей системы ОМС и создание цифрового профиля здоровья каждого человека с момента его рождения, развитие информационного взаимодействия внутри системы и т.д.

Таким образом, процесс дальнейшего совершенствования действующего механизма финансового обеспечения медицинской отрасли страны лежит в направлении развития страховых принципов, поиска путей укрепления финансовой устойчивости как участников ОМС, так и самой системы, расширения здоровой конкуренции и ответственности медицинских учреждений за результаты своей деятельности, разработки новых подходов к управлению страховыми медицинскими организациями и т.п. Результат осуществляемых мероприятий в равной степени зависит от заинтересованности всех участников системы и имеет конечной целью сохранение здоровья населения нашей страны.

Литература

1. Соболева, Е.А. Бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения в России / Е.А. Соболева // *Финансы: теория и практика*. – 2021. – т. 25, № 3. – С.127.
2. *Оперативный доклад об исполнении бюджета Федерального фонда обязательного медицинского*

- страхования (январь – декабрь 2022 г.) // *Официальный сайт Счетной палаты РФ* – URL: https://vk.com/doc6762007_662983800?hash=nuwSgUjluYsfxG4t711h8iSC5AMBzv9LXoZlzzAFz4T (дата обращения: 15.04.2023).
3. *Федеральный фонд обязательного медицинского страхования: официальный сайт.* – Москва – Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.ffoms.gov.ru/> (дата обращения: 01.05.2023).
4. Кадыров, Ф. Н., Обухова, О. В., Брутова А. С. Финансирование здравоохранения в 2017 году – очередной парадокс: средств стало меньше, чем планировалось на 2016 год, но финансовое обеспечение отрасли улучшилось // *Менеджер здравоохранения.* – 2017. - №1. – С61-74.
5. *Финансы России. 2022.* // *Стат.сб./ Росстат.* - М., 2022. - 392 с.. - 3(2):13-19.
6. В 2020-м из бюджета на медицину потратят меньше, чем простили долгов Африке. - URL: https://finance.rambler.ru/money/43083668/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink/ (дата обращения: 25.04.2023).
7. Омеляновский, В.В., Щуров, Д.Г. Концепция ценностно-ориентированного здравоохранения. Российский и зарубежный опыт // *Фонд обязательного медицинского страхования России.* - 2023. - №1. – С.55.
8. Шишкин, С.В., Шейман, И.М., Потапчик, Е.Г., Понкратова. О.Ф. Анализ состояния страховой медицины в России и перспектив ее развития. – 2019. – С.31
9. Петрова, Н.Г. О нерешенных проблемах обеспечения качества медицинской помощи // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Медицина.* 2018. Т. 13. Вып. 1. С. 83–90. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu11.2018.108>
10. Достижения, проблемы и перспективы развития системы ОМС - URL: <https://pltf.ru/wp-content/uploads/2021/11/oms-platforma-analiticheskiy-doklad.pdf> (дата обращения: 01.05.2023).
11. ОМС: трансформация неизбежна // *Современные страховые технологии.* -2022. - № 5 (94). С.16.
12. Стандартизация деятельности страховой медицинской организации в системе ОМС// *Современные страховые технологии.* -2022. - № 5 (94). С.34.
13. Ключевая фигура – человек // *Современные страховые технологии.* -2022. - № 5 (94). С.8.

References:

1. Soboleva, E.A. *Byudzheto-strahovaya model' finansirovaniya zdavoohraneniya v Rossii / E.A Soboleva // Finansy: teoriya i praktika.* – 2021. - t. 25, № 3. - S.127.
2. *Operativnyj doklad ob ispolnenii byudzheta Federal'nogo fonda obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya (yanvar' – dekabr' 2022 g.) // Oficial'nyj sayt Schetnoj palaty RF* – URL: https://vk.com/doc6762007_662983800?hash=nuwSgUjluYsfxG4t711h8iSC5AMBzv9LXoZlzzAFz4T (data obrashcheniya: 15.04.2023).
3. *Federal'nyj fond obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya: oficial'nyj sayt.* – Moskva – Obnovlyatsya v techenie sutok. – URL: <https://www.ffoms.gov.ru/> (data obrashcheniya: 01.05.2023).
4. Кадыров, Ф. Н., Обухова, О. В., Брутова А. С. Финансирование здравоохранения в 2017 году – очередной парадокс: средств стало меньше, чем планировалось на 2016 год, но финансовое обеспечение отрасли улучшилось // *Менеджер здравоохранения.* – 2017. - №1. – С61-74.
5. *Финансы России. 2022.* // *Stat.sb./ Rosstat.* - М., 2022. - 392 с.. - 3(2):13-19.
6. В 2020-м из бюджета на медицину потратят меньше, чем простили долгов Африке. - URL: https://finance.rambler.ru/money/43083668/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink/ (data obrashcheniya: 25.04.2023).
7. Омеляновский, В.В., Щуров, Д.Г. Концепция ценностно-ориентированного здравоохранения. Российский и зарубежный опыт // *Фонд обязательного медицинского страхования России.* - 2023. - №1. – С.55.
8. Шишкин, С.В., Шейман, И.М., Потапчик, Е.Г., Понкратова. О.Ф. Анализ состояния страховой медицины в России и перспектив ее развития. – 2019. – С.31
9. Петрова, Н.Г. О нерешенных проблемах обеспечения качества медицинской помощи // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Медицина.* 2018. Т. 13. Вып. 1. С. 83–90. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu11.2018.108>
10. Достижения, проблемы и перспективы развития системы ОМС - URL: <https://pltf.ru/wp-content/uploads/2021/11/oms-platforma-analiticheskiy-doklad.pdf> (data obrashcheniya: 01.05.2023).
11. ОМС: трансформация неизбежна // *Современные страховые технологии.* -2022. - № 5 (94). С.16.
12. Стандартизация деятельности страховой медицинской организации в системе ОМС// *Современные страховые технологии.* -2022. - № 5 (94). С.34.
13. Ключевая фигура – человек // *Современные страховые технологии.* -2022. - № 5 (94). С.8.

УДК 331.104.2

САЛАМАТИНА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА

Доцент кафедры, кандидат педагогических наук, доцент
Российский государственный гуманитарный университет
НИУ «Московский энергетический институт»
Москва, Россия
e-mail: Kpn1308@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-33-39

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ В УНИВЕРСИТЕТАХ РОССИИ

***Аннотация.** В настоящее время, образовательная система Российской Федерации, переживает коренной перелом в своем развитии. Это обусловлено тем, что Правительством РФ, принято решение о выходе из Болонского процесса, в рамках которого развивалась образовательная система России в последние десятилетия. Вектор развития отечественной образовательной системы, в настоящее время, еще не сформирован, но уже ясно, что он будет направлен на реализацию научного, социально-экономического и инженерно-технологического потенциала современной России. В связи с вышеизложенным, можно определить, что одним из современных направлений реформирования отечественного высшего образования, будет, являться современное управление организационным поведением в университетах России. Это необходимо для того, чтобы сформировать возможность работы в каждом университете России квалифицированных педагогических кадров, а также качественного административного персонала. Наличие квалифицированных педагогических кадров и грамотного административного персонала в каждом университете страны — это залог проведения качественной реформы отечественной системы образования и разработки собственных образовательных стандартов, отличных от ранее используемой Болонской системы. В связи с вышеизложенным, автором настоящей статьи, была предпринята попытка научного анализа и критического осмысления разработки системы управления организационным поведением в университетах России.*

***Ключевые слова:** реформа образования, организационное поведение, университеты России, квалифицированные кадры, административный персонал, психологический климат в коллективе, этическое лидерство.*

SALAMATINA YULIA VALERYEVNA

Ph.D. in Pedagogical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department, Russian State University for the Humanities NRU "Moscow Power Engineering Institute"
Moscow, Russia,
e-mail: Kpn1308@mail.ru

MANAGING ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AT RUSSIAN UNIVERSITIES

***Abstract.** Currently, the educational system of the Russian Federation is undergoing a radical change in its development. This is due to the fact that the Government of the Russian Federation has decided to withdraw from the Bologna process, within the framework of which the educational system of Russia has developed in recent decades. The vector of development of the national educational system has not yet been formed, but it is already clear that it will be aimed at realizing the scientific, socio-economic, engineering and technological potential of modern Russia. In connection with the above, it can be determined that one of the modern directions of reforming domestic higher education will be modern management of organizational behavior in Russian universities. This is necessary in order to create an opportunity for qualified teaching staff, as well as high-quality administrative staff, to work at every university in Russia. The availability of quali-*

fied teaching staff and competent administrative staff at each university of the country is the key to a qualitative reform of the domestic education system and the development of its own educational standards, different from the previously used Bologna system. In connection with the above, the author of this article has attempted a scientific analysis and critical understanding of the development of an organizational behavior management system in Russian universities.

Keywords: *education reform, organizational behavior, Russian universities, qualified personnel, administrative staff, psychological climate in the team, ethical leadership.*

1. Введение

Образование задумано как средство обеспечения устойчивого человеческого и экономического развития. Отвечая на глобальные и социальные потребности, высшие учебные заведения рассматриваются как инструмент развития человеческого капитала, необходимого для достижения экономического роста и развития. Для достижения этими институтами целей, ради которых они были созданы, лидерство является важным компонентом, который будет способствовать этому. [1, с. 29]

Существует множество стилей руководства, которые по-разному влияют на производительность сотрудников. В высшем образовании эффективность работы преподавателей зависит от многих факторов, включая стиль руководства и организационную культуру.

Лидеры могут способствовать росту и развитию образовательных учреждений и способствовать успеваемости учащихся благодаря своим многочисленным ролям. Роли академических лидеров включают, среди прочего, мотивацию преподавателей, содействие эффективному сотрудничеству в исследованиях, повышение эффективности преподавания и обучения, укрепление исследований для решения сложных социальных и человеческих проблем. [2, с. 269]

Когда лидеры в академических учреждениях демонстрируют высокую самоэффективность, это повышает приверженность преподавателей. Конечным результатом этих взаимоотношений является повышение удовлетворенности сотрудников работой. Как только произойдет улучшение удовлетворенности работой преподавателей, произойдет повышение их производительности труда, что впоследствии повысит организационную приверженность преподавателей. Таким образом, в основу данного исследования были положены следующие гипотезы:

Гипотеза 1. Существует значительная связь между самоэффективностью руководства и эффективной организационной приверженностью преподавателей;

Гипотеза 2. Существует значительная связь между самоэффективностью лидерства и неизменной организационной приверженностью преподавателей;

Гипотеза 3. Существует значительная связь между самоэффективностью руководства и нормативной организационной приверженностью сотрудников каждого факультета.

2. Методология

Несмотря на огромный рост использования роботов и машин, навыки и компетенции людей всегда были критически важными для работы образовательных организаций. Образовательные организации, которым удалось понять навыки и поведение своих сотрудников, в основном достигли своих целей. Поэтому за последние три десятилетия курсы по навыкам работы с людьми были введены во многие учебные программы. Область исследования, посвященная пониманию, объяснению и, в конечном итоге, улучшению навыков, отношений и поведения отдельных лиц и групп в организациях, также привлекла большое внимание ученых в вышеупомянутый период времени и называется «организационное поведение». [3, с. 827]

Организационное поведение было одной из наиболее широко изучаемых тем в исследованиях организационного поведения в последние годы. Такое кооперативное и дискреционное поведение, демонстрируемое сотрудниками, способствует выживанию организации, благодаря прямому вкладу, который они вносят в эффективность организации.

Ученые в последнее время, стали все больше интересоваться ролью лидерства как антецедентом. В своих эмпирических исследованиях они предположили, что лидеры играют выдающуюся роль во влиянии на своих сотрудников, которые, следовательно, склонны вести себя полезным образом. В частности, исследования этического лидерства сыграли решающую роль в объяснении роли лидерства в отношениях к организационному гражданскому поведению. Однако это исследование дает представление о некоторых других факторах, помимо этического лидерства, влияющих на внеуровневое поведение сотрудников. В этом исследовании рассмат-

ривается роль этики и этического климата, а также отношения сотрудников в контексте связи между этическим лидерством и поведением организационной гражданственности. Кроме того, он исследует удовлетворенность работой и организационную приверженность в отношении сотрудников. [4, с. 105]

Хотя эмпирические исследования изучали вышеупомянутое организационное поведение в бизнес-организациях, в контексте образовательных организаций было проведено ограниченное количество исследований. В образовательных организациях важное значение имеет дискреционное поведение сотрудников, поскольку зачастую дополнительные роли выполняются наряду со служебными задачами и входят в состав служебных ролей.

Университеты – это образовательные учреждения, в которых студенты получают знания и подготовку, а также совершенствуют свои навыки перед тем, как начать свою профессиональную деятельность. Компании в сегодняшней конкурентной бизнес-среде стремятся нанимать квалифицированных сотрудников с удовлетворительными знаниями и навыками. В этом отношении качество образования в университетах имеет решающее значение для возможности трудоустройства студентов после окончания учебы.

В то время как в последнее десятилетие государственные университеты России, считались экспертами в предоставлении высшего образования, с помощью опытного академического персонала, сегодня созданные частные университеты предлагают лучшую инфраструктуру и образовательные возможности. Фактически, в последние годы количество частных университетов значительно увеличилось, и университетское образование стало прибыльным делом. [5, с. 25]

Сегодня как государственные, так и частные университеты должны предоставлять студентам дополнительные возможности в дополнение к физическим объектам, чтобы привлекать будущих студентов, а также удерживать и удовлетворять потребности нынешних. В связи с этим дискреционное и экстраролевое поведение академического и административного персонала, а также факторы, которые могут усилить такое поведение в государственных и частных университетах, стали жизненно важными.

В хорошем рабочем определении организационное поведение определяется как «область исследования, в которой исследуется влияние отдельных лиц, групп и структур на поведение внутри образовательной организации с целью применения этих знаний для повышения эффективности образовательной организации». [6, с. 103]

Удовлетворенность работой, которая определяется как «приятное или положительное эмоциональное состояние, возникающее в результате оценки своей работы», играет жизненно важную роль в организациях высшего образования. Иными словами, если сотрудники университетов положительно относятся к своей работе, они с большей вероятностью будут преданы своей образовательной организации и проявят более дискреционное поведение.

Организационные механизмы высших учебных заведений, такие как этика и этический климат, очень важны для формирования отношения сотрудников. Если в университете особый этический климат, который определяется как «преобладающее восприятие типичных организационных практик и процедур, имеющих этическое содержание», академический и административный персонал, работающий в такой атмосфере, может быть более удовлетворен своей работой и более привержены своей организации. Эти довольные и преданные своему делу сотрудники склонны прилагать дополнительные усилия и проявлять дискреционное поведение, от чего их университет может получить пользу. [7, с. 36]

Этичное лидерство, а также этическое поведение управляющего академического персонала (деканов, заведующие кафедрами), отвечают за этический климат в организации высшего образования, так же они играют решающую роль в улучшении отношения сотрудников.

Для экономической конкурентоспособности высшее образование становится важной частью глобальной экономики, все более ориентированной на знания. Одним из наиболее важных элементов организационных целей любого учреждения является эффективность. Производительность – это связь между достижением и поведением или достигнутыми результатами, а также групповым поведением вместе с тенденцией сосредотачиваться на достижении результатов из-за трудности отделения поведения от результатов и достижений.

Каждая организация фокусируется на повышении производительности сотрудников. Точно так же очень важно в высшем образовании повышать профессиональные навыки качественного преподавания в учебных заведениях. Преподавание – это сложная и ответственная работа, которая включает в себя овладение содержанием, контроль в аудитории, и методы организации, а также понимание навыков преподавания.

В высших учебных заведениях преподавание очень важно. Как правило, роль преподавате-

лей и назначение определяются академической культурой, включая стимулы и ценности, которые в целом будут быть в значительной степени связанными с дисциплиной и институционально детерминированными. Культура факультета также связана с организационной эффективностью, включая уровни поддержки, общения и сотрудничества. На культуру факультета может положительно повлиять динамичное и опытное руководство, сотрудничество и участие в построении видения и профессиональном развитии, постоянное развитие преподавателей и регулярная обратная связь, основанная на сборе и анализе данных. [8, с. 46]

В высшем образовании необходимое лидерство определяется как академическое лидерство. Академические лидеры должны мотивировать, расширять возможности, направлять и управлять сотрудниками в достижении поставленных перед ними целей.

Многие университеты понимают, что конкурировать только на основе исследований недостаточно для обеспечения репутации. Они должны найти совершенно новые способы демонстрации качества. Они реагируют на запрос студентов к качественному обучению: студенты намерены убедиться, что их образование даст им хорошую работу и даст им необходимые знания сегодня и завтра.

Лидеры и их этическое поведение, в частности, являются важнейшим механизмом в высших учебных заведениях. Лидеры, которые ведут себя этично в каждой академической и административной единице, могут формировать организационный климат этическим образом и играть решающую роль в улучшении отношения сотрудников, таких как удовлетворенность работой, организационная приверженность и организационное гражданское поведение в университетах.

В настоящее время в центре внимания исследования находится трансформационное лидерство, которое сосредоточено на концепции лидеров, привлекающих и поощряющих членов организации, чтобы они стали активными и преданными участниками в оценке и улучшении их школьной культуры посредством совместного принятия решений и разработки школьных решений проблем, включая принятие ответственности за успехи учащихся. Возможности и ответственность за лидерство были разделены между членами организации, что потенциально повысило сплоченность сотрудников в направлении улучшения набора общих и конкретно определенных целей развития университета. [9, с. 34]

3. Результаты

Эффективность организационного поведения сотрудников, характеризуется степенью достижения каждого разработанного компонента, который относится к организационным целям. Ключевые принципы достижения качества организационного поведения сотрудников, заключаются в следующем: [10, с. 256]

- полное участие сотрудников в делах и проблемах университета;
- ориентация на повышения качества образовательного процесса, в новых условиях;
- ориентация на системный подход к управлению;
- постоянное образование и обучение сотрудников;
- ориентация на командную работу;
- нацеленность на постоянное совершенствование;
- уважение сотрудников и их знаний;
- сосредоточение внимания на совершенствовании процессов, требующих статистического мышления и использования статистических методов;
- сосредоточение внимания на предотвращении, а не обнаружении;
- сосредоточение внимания на показателях эффективности, которые соответствовали целям учреждения;
- сосредоточение внимания на дизайне качества образовательных услуг;
- сосредоточение внимания на существенном изменении культуры;
- акцент на фактическом подходе к принятию решений;
- требование усилий по самооценке в качестве механизма контроля для определения результатов;
- ориентация на быстрое реагирование, обеспечение стандартизации, и сосредоточение внимания на развитии партнерства, требующего постоянного образования и обучения сотрудников;
- ориентация на командную работу;

- нацеленность на постоянное совершенствование;
- уважение сотрудников и их знаний.

Давно признано, что сотрудники образовательной организации являются важнейшим ресурсом, который помогает организациям добиться успеха и получить конкурентное преимущество. По этой причине высшим учебным заведениям важно инвестировать в развитие человеческих ресурсов и, в частности, в сотрудников. Психологический капитал относится к поведению сотрудников, которое считается желательным для эффективного управления персоналом. [11, с. 32]

Следовательно, «задача состоит не только в том, чтобы найти творческие источники необходимых талантов», но и в том, чтобы найти инновационные способы извлечь выгоду из психологических способностей сотрудников и развивать их.

Психологический капитал определяется следующим образом: положительное психологическое состояние развития человека, которое характеризуется:

- уверенностью (эффективностью) в том, чтобы брать на себя и прилагать необходимые усилия для достижения успеха в решении сложных задач;
- положительное отношение (оптимизм) к успеху сейчас и в будущем;
- настойчивость в достижении целей и, при необходимости, перенаправление путей к целям (надежда), чтобы добиться успеха, когда вас окружают проблемы и невзгоды, поддержание и восстановление и даже преодоление (стойкость) для достижения успеха.

Сегодняшние рабочие места становятся все более динамичными, что говорит о том, что роль психологического капитала у отдельных сотрудников может изменить то, как сотрудники воспринимают свои собственные возможности. Более того, было обнаружено, что психологический капитал влияет на уровень расширения прав и возможностей сотрудников на работе.

Поэтому утверждается, что как положительная психологическая конструкция жизненно важна для организаций сектора высшего образования. Психологический капитал влияет на множество результатов на индивидуальном уровне, имеющих особое значение для организаций и даже за пределами рабочего места. В разумных пределах именно психологический капитал отдельного сотрудника становится важным ресурсом, поскольку лежащие в его основе конструкции, способствуют общему повышению эффективности организации. [12, с. 21]

4. Обсуждение

Таким образом, необходимо отметить, что существуют различные формы «капитала», такие как психологический капитал, которые необходимо учитывать, если образовательная организация желает поддерживать успех и конкурентное преимущество.

Когда речь идет об организационной культуре, стабильность чаще интерпретируется как застой, чем устойчивость, и организации, которые не занимаются изменениями и переходными процессами. Для того, чтобы заниматься изменениями, требуется организационная культура, которая изображает или, по крайней мере, поощряет изменения. Однако сама потребность в изменении или переходе также может оказать негативное или положительное влияние на общую организационную культуру. Причина этого «изменения в организациях носит всеобъемлющий характер из-за степени и скорости изменений во внешней среде».

На практике самоэффективность лидеров является ключевым фактором, который может влиять на результаты и эффективность работы сотрудников организации. Всякий раз, когда академические лидеры проявляют позитивное отношение к работе, никогда не жалуются на какие-либо трудные задачи и оставляют место для творчества и инноваций, преподаватели, находящиеся под их контролем, скорее всего, будут копировать или подражать своим лидерам. Эти преподаватели не будут лениться работать, они тоже не будут жаловаться всякий раз, когда им дают трудную задачу. Все, чем они будут заниматься, – это то, как решать эти сложные задачи и выполнять свои обязанности эффективно и результативно. [13, с. 36]

Это показывает, что концепция самоэффективности очень важна в университетской среде, эта концепция поможет улучшить отдельных сотрудников в организации. Кроме того, когда лидеры в университетах демонстрируют высокую самоэффективность в своей работе, они получают поддержку и сотрудничество со своими подчиненными и усердно идут по пути изменений и инноваций.

В результате это улучшит командную работу в академической среде. Самоэффективность лидера может повысить организационное гражданское поведение сотрудников высших учебных заведений. Более того, ректоры университетов и правительство должны стремиться повысить эффективность академических лидеров в качестве мер по оживлению системы и повыше-

нию эффективности преподавателей. Этого можно добиться с помощью тщательно спланированных программ развития для академических лидеров.

5. Заключение

Результат, полученный в ходе этого исследования, показывает, что самоэффективность академических лидеров является важным инструментом, который может как стимулировать, так и снижать организационную приверженность преподавателей в университетах. Всякий раз, когда лидеры в университетской среде демонстрируют высокую самоэффективность, это будет стимулировать уровень приверженности, которую преподаватели будут вкладывать в работу. В качестве меры по повышению качества и эффективности системы университетского образования лидеры университетов должны модернизировать и повышать свою самоэффективность, чтобы добиться высокой приверженности преподавателей и сотрудников и достичь целей своих учреждений.

Литература

1. Евстифеева Е. А. Психологические детерминанты управления организационным поведением // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. – 2019. – № 4(49). – С. 26-32.
2. Подкосов С. В. Организационное управление внутригрупповым поведением на основе конфликтологического анализа деятельности / С. В. Подкосов, Е. А. Киселева // Эргодизайн. – 2021. – № 4(14). – С. 266-271.
3. Мельникова Н. М. Управление и планирование организационной культурой вуза (на примере Фуданьского университета) // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 9(110). – С. 825-828.
4. Дудин М. Н. Цифровизация управления университетами в России и в зарубежных странах как необходимая мера обеспечения их экономической безопасности // Проблемы рыночной экономики. – 2020. – № 3. – С. 95-108.
5. Горелова А. Е. Типология личности и их роль в понимании, предвидении и управлении организационным поведением // Via scientiarum - Дорога знаний. – 2019. – № 1. – С. 23-27.
6. Куганов В. Г. Организационное поведение в управлении проектами / В. Г. Куганов. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020. – С. 97-108.
7. Катанова Е. А. Корпоративная культура как основа управления организационным поведением // Via scientiarum - Дорога знаний. – 2022. – № 2. – С. 34-37.
8. Чернобровкина Н. И. Новые формы организации и практики управления университетами в России: поиск оптимальных методологических оснований // Россия и Азия. – 2019. – № 4(9). – С. 43-49.
9. Дубровин И. Е. Формальные коммуникации в управлении организационным поведением // Мировые цивилизации. – 2021. – Т. 6. – № 1. – С. 31-37.
10. Губко М. В. Построение комплексных механизмов управления организационным поведением // Проблемы управления. – 2020. – № 3. – С. 14-25.
11. Хохлова Т. П. Организационное поведение (Теория менеджмента: Организационное поведение): Практикум / Т. П. Хохлова. – Москва: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – С. 250-258.
12. Замуриева, И. В. Цифровые технологии в управлении организационным поведением // Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория, практика: Сборник научных статей. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью СВВТ, 2020. – С. 28-35.
13. Сусленко А. А. Управление устойчивостью университета - новый подход к формированию современных университетов // Альманах мировой науки. – 2021. – № 7(50). – С. 34-38.

References:

1. Evstifeeva E. A. Psihologicheskie determinanty upravleniya organizacionnym povedeniem // Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Pedagogika i psihologiya. – 2019. – № 4(49). – S. 26-32.
2. Podkosov S. V. Organizacionnoe upravlenie vnutrigruppovym povedeniem na osnove konfliktologicheskogo analiza deyatelnosti / S. V. Podkosov, E. A. Kiseleva // Ergodizajn. – 2021. – № 4(14). – S. 266-271.
3. Mel'nikova N. M. Upravlenie i planirovanie organizacionnoj kul'turoj vuza (na primere Fudan'skogo universiteta) // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2019. – № 9(110). – S. 825-828.
4. Dudin M. N. Cifrovizaciya upravleniya universitetami v Rossii i v zarubezhnyh stranah kak neobhodimaya mera obespecheniya ih ekonomicheskoy bezopasnosti // Problemy rynochnoj ekonomiki. – 2020. – № 3. – S. 95-108.
5. Gorelova A. E. Tipologiya lichnosti i ih rol' v ponimanii, predvidenii i upravlenii organizacionnym povedeniem // Via scientiarum - Doroga znaniy. – 2019. – № 1. – S. 23-27.
6. Kuganov V. G. Organizacionnoe povedenie v upravlenii proektami / V. G. Kuganov. – Sankt-

- Peterburg: Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj ekonomicheskij universitet, 2020. – S. 97-108.*
7. Katanova E. A. *Korporativnaya kul'tura kak osnova upravleniya organizacionnym povedeniem // Via scientiarum - Doroga znaniy. – 2022. – № 2. – S. 34-37.*
8. Chernobrovkina N. I. *Novye formy organizacii i praktiki upravleniya universitetami v Rossii: poisk optimal'nyh metodologicheskikh osnovanij // Rossiya i Aziya. – 2019. – № 4(9). – S. 43-49.*
9. Dubrovin I. E. *Formal'nye kommunikacii v upravlenii organizacionnym povedeniem // Mirovye civilizacii. – 2021. – T. 6. – № 1. – S. 31-37.*
10. Gubko M. V. *Postroenie kompleksnyh mekhanizmov upravleniya organizacionnym povedeniem // Problemy upravleniya. – 2020. – № 3. – S. 14-25.*
11. Hohlova T. P. *Organizacionnoe povedenie (Teoriya menedzhmenta: Organizacionnoe povedenie): Praktikum / T. P. Hohlova. – Moskva: Magistr, NIC INFRA-M, 2019. – S. 250-258.*
12. Zamurieva, I. V. *Cifrovye tekhnologii v upravlenii organizacionnym povedeniem // Aktual'nye problemy social'noj i ekonomicheskoy psihologii: metodologiya, teoriya, praktika: Sbornik nauchnyh statej. – Moskva: Obshchestvo s ogranichennoj otvetstvennost'yu SVIVT, 2020. – S. 28-35.*
13. Suslenko A. A. *Upravlenie ustojchivost'yu universiteta - novyj podhod k formirovaniyu sovremennykh universitetov // Al'manah mirovoj nauki. – 2021. – № 7(50). – S. 34-38.*

УДК 369.06

РАБАДАНОВА АМИНАТ АСАДОВНА

к.э.н., старший научный сотрудник Центра исследований проблем
государственного управления Института Экономики РАН,
e-mail: am6880@yandex.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-40-45

АУТСОРСИНГ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ГЧП: АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПРАВОВОЙ БАЗЫ

Аннотация. *Цель работы.* В статье проводится обзор правовой основы аутсорсинга государственных услуг в России. Метод или методология проведения работы. В исследовании использованы методы системного анализа, аналитических и экспертных оценок. **Результаты.** В России степень вовлечения частных компаний в предоставление общественных благ и услуг, финансируемых государством, в сравнении с зарубежными странами пока не такая высокая, но всё же имеется. В настоящее время в российской практике существует два правовых механизма, позволяющих применять аутсорсинг в органах государственной власти: государственный контракт и государственное задание. Одним из новых управленческих инструментов аутсорсинга, который довольно быстро развивается, необходимо выделить государственный социальный заказ, внедренный в российскую практику в 2020 году. **Выводы.** Российский опыт аутсорсинга государственных услуг на сегодняшний день имеет определенные ограничения, в силу неразвитости его механизма, правового поля и пережитков административной модели государственного управления. Однако зарубежный опыт свидетельствует о высоких результатах применения инструмента аутсорсинга в государственном управлении и возможности экономии 10-50% бюджетных средств за счет усиления конкуренции в секторе заказов. Поэтому дальнейшее совершенствование механизма аутсорсинга государственных услуг в российской практике позволит повысить эффективность административно-управленческих процессов, более эффективно контролировать издержки деятельности, повысить качество услуг, обеспечить доступность новых технологий. **Ключевые слова:** аутсорсинг, государственные функции, государственное управление, услуги, закон.

RABADANOVA AMINAT ASADOVNA

Ph.D. in Economics, Senior Researcher at the Center for Public Administration
Research at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences,
e-mail: am6880@yandex.ru

THE CONCEPT OF ARCHITECTURAL AND CONSTRUCTION FORMATION OF MULTI-LAYERED GROWING STRUCTURES

Abstract. *The purpose of the work.* The article reviews the legal basis of outsourcing of public services in Russia. The method or methodology of the work. The research uses methods of system analysis, analytical and expert assessments. **Results.** In Russia, the degree of involvement of private companies in the provision of public goods and services financed by the state, in comparison with foreign countries, is not so high, but still there. Currently, there are two legal mechanisms in Russian practice that allow outsourcing in public authorities: a state contract and a state assignment. One of the new management tools of outsourcing, which is developing quite rapidly, is the state social order, introduced into Russian practice in 2020. **Conclusions.** The Russian experience of outsourcing public services today has certain limitations, due to the underdevelopment of its mechanism, legal framework and remnants of the administrative model of public administration. However, foreign experience testifies to the high results of using the outsourcing tool in public administration and the possibility of saving 10-50% of budget funds due to increased competition in the order sector. Therefore, further improvement of the mechanism of outsourcing of public services in Russian practice will increase the efficiency of administrative and management processes, more effectively control the costs of activities, improve the quality of services, and ensure the availability of new technologies. **Keywords:** outsourcing, public functions, public administration, services, law.

Введение. В зарубежных странах передача государством исполнения общественных благ и услуг на аутсорсинг бизнесу является широко распространенной практикой. Потребности общества растут, также как и инновационные технологии в бизнесе, поэтому государство таким образом стремится повысить качество услуг и снизить государственные издержки [17, 20].

Методы исследования. Странами-лидерами в развитии государственного аутсорсинга среди членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) являются США, Канада, Великобритания, Швеция, Дания, Финляндия, Австралия, Южная Корея, Сингапур, Гонконг. Государственные функции, передаваемые на аутсорсинг частному сектору в странах ОЭСР, можно разделить на три группы:

– Простые обеспечивающие функции: общественное питание, клининг, вывоз мусора, охрана помещений.

– Обеспечивающие функции, требующие высокой профессиональной квалификации исполнителей: бухгалтерские и финансовые услуги, управление персоналом, IT-технологии, юридическая и консультационная поддержка.

– Ключевые функции государственных органов власти, что является довольно редким случаем [2].

В среднем правительства тратят около 9-10% ВВП на аутсорсинговые расходы. Из них более половины тратятся на заключение контрактов с негосударственными субъектами экономической деятельности для предоставления товаров и услуг, используемых непосредственно государством (например, государственные ИТ-системы), а треть – на предоставление товаров и услуг гражданам (здравоохранение, жилье, транспорт, образование) [18].

Наиболее популярным за рубежом является IT-аутсорсинг в сфере государственного и муниципального управления. Также широко распространен аутсорсинг социальных услуг (пример – в Великобритании система частных социальных учреждений, оказывающая услуги населению в рамках государственных социальных программ успешно применяется в течение нескольких десятилетий [16]).

В России степень вовлечения частных компаний в предоставление общественных благ и услуг, финансируемых государством, в сравнении с зарубежными странами пока не такая высокая. На аутсорсинг передаются такие функции, как питание получателей стационарных услуг, уборка помещений, стирка и глажка мягкого инвентаря, услуги по охране, транспортное обслуживание, бухгалтерские услуги, IT-поддержка. При этом объемы подобного аутсорсинга могут быть довольно существенны (пример - крупные дома-интернаты в Пермском крае приобретают у частных поставщиков услуги по питанию своих клиентов на сотни миллионов рублей [7]). Небольшие положительные изменения наблюдаются также в аутсорсинге медицинских услуг: право на их оказание по полису обязательного медицинского страхования предоставлено частным медицинским организациям, если они включены в территориальную программу оказания бесплатной медицинской помощи населению. Также довольно распространенной практикой в стране является передача на аутсорсинг организации культурно-массовых, спортивных и оздоровительных мероприятий, оказание информационно-консультационных и образовательных услуг.

В российской законодательной базе термин "аутсорсинг" стал использоваться в рамках Концепции административной реформы РФ в 2006-2010 гг., в соответствии с которой применение принципов аутсорсинга являлось одной из составляющих оптимизации функций государственных органов исполнительной власти.

В настоящее время в российской практике существует два правовых механизма, позволяющих использовать аутсорсинг в государственном управлении: государственный контракт и государственное задание. Заключение контрактов на привлечение частных организаций должно происходить в соответствии с правилами и принципами, установленными Законом № 44-ФЗ и Гражданским кодексом РФ [2].

По существу государственный аутсорсинг приравнивается к государственным закупкам - выделению финансирования на потребности в работах и услугах, необходимых для реализации функций государственного управления [19]. Шестоперов А.М. также отмечает, что "в России аутсорсинг государственных услуг приравнивается к понятию государственной контрактации, подразумевающей заключение контрактов с частными организациями на поставку товаров и услуг, за удовлетворение которых ответственен государственный сектор" [15].

Еще одним вариантом государственного аутсорсинга является применение механизма государственного задания и выделения субсидий на его реализацию. Требования к содержанию государственного задания установлены статьей 69.2 Бюджетного кодекса РФ [2]. Государственное (муниципальное) задание включает в себя обязательные разделы, которые устанавливаются:

- показатели, характеризующие качество и (или) объем (содержание) оказываемых государственных (муниципальных) услуг (выполняемых работ);
- порядок контроля за исполнением государственного (муниципального) задания, в том числе условия и порядок его досрочного прекращения;
- требования к отчетности об исполнении государственного (муниципального) задания [16].

С точки зрения аутсорсинга наличие строгих требований применения государственного задания является безусловным плюсом, так как очерчивает границы ответственности и показатели выполняемых работ и услуг.

С правовой позиции передача государственных услуг, оказываемых населению, на аутсорсинг частному сектору в России крайне уязвима, поэтому не позволяет использовать этот механизм в полной мере. Когда орган власти передает на аутсорсинг часть задания, установленного учредителем, может возникнуть случай нарушения федерального законодательства о защите конкуренции, запрещающего совмещать функции государственных органов и хозяйствующих субъектов [14]. В ситуации, когда госорган передает часть своего задания частному исполнителю - он не сам оказывает, а организывает предоставление услуги, что уже относится к функциям учредителя. В данном случае происходит совмещение функций как государственного органа и хозяйствующего субъекта. Нарушение может возникнуть и в случае, когда госорган передает на аутсорсинг услуги, на оказание которых он получает субсидию на иные цели, не связанные с исполнением государственного задания. Все это значительно ограничивает возможности привлечения частного сектора к реализации государственных функций.

Одним из новых управленческих инструментов аутсорсинга необходимо выделить государственный социальный заказ, нормы которого установлены Федеральным законом от 13.07.2020 г. № 189-ФЗ «О государственном (муниципальном) социальном заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере». Государственный социальный заказ – это документ, устанавливающий основные показатели, которые характеризуют качество услуг, оказываемых в социальной сфере, объем их оказания, категории граждан, которым оказываются такие услуги, а также способы определения их исполнителей.

В соответствии с Законом № 189-ФЗ социальный заказ реализуется в следующих отраслях:

- Здравоохранение (кроме услуг в сфере ОМС);
- Образование;
- Социальное обслуживание (кроме услуг, оказываемых в стационарной форме);
- Санаторно-курортное лечение (кроме услуг, предоставляемых в рамках государственной социальной помощи);
- Оказание паллиативной медицинской помощи;
- Создание благоприятных условий для развития туристской индустрии в субъектах РФ;
- Физкультура и спорт;
- Спортивная подготовка;
- Содействие занятости населения;
- Государственное управление (услуги, предоставляемые МФЦ на основании Федерального закона от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» и включенные в общероссийские базовые (отраслевые) перечни (классификаторы) услуг, оказываемых физическим лицам).

Государственные органы могут использовать два конкурентных способа отбора (ч. 2 ст. 9 Закона № 189-ФЗ): социальный сертификат, который выдается потребителю и позволяет ему выбирать поставщика, оплачивая услуги данным сертификатом, и конкурс среди негосударственных поставщиков услуг. Также в силе остается неконкурентный способ оказания услуг по государственному заданию. Основные характеристики трех способов оказания услуг соцзаказа приведены в таблице 1.

Несмотря на то, что соцзаказ начал внедряться относительно недавно, развивается он довольно быстро. Изначально социальный заказ внедрялся в 16 пилотных регионах, на сегодня это уже 34 субъекта РФ. По прогнозам экспертов в 2023 году темпы вовлечения новых регионов будут стремительными. Если ранее социальный заказ формировался по шести отраслям: социальное обслуживание, занятость населения, туризм, санаторно-курортное лечение, паллиативная медпомощь, спортивная подготовка, то начиная с 2023 года появились еще три отрасли – профилактика социально значимых заболеваний, дополнительное образование детей и физкультурно-оздоровительные услуги.

**Основные характеристики способов оказания услуг
государственного социального заказа**

Параметр для сравнения	Госзадание	Конкурс	Предоставление сертификата
Конкуренция между поставщиками	Не предполагается	Предполагается	
Выбор исполнителя	Государственный орган власти (орган местного самоуправления)		Потребитель
Документ для осуществления финансирования	Соглашение о предоставлении субсидии на выполнение задания	Для подведомственного учреждения: соглашение о предоставлении субсидии на выполнение задания	Для прочих исполнителей: соглашение о финансовом обеспечении (возмещении) затрат, связанных с оказанием услуг по социальному сертификату
		Для прочих исполнителей: соглашение об оказании услуг в социальной сфере, заключенное по результатам конкурса	

Источник: составлено по данным [5].

Несмотря на то, что соцзаказ начал внедряться относительно недавно, развивается он довольно быстро. Изначально социальный заказ внедрялся в 16 пилотных регионах, на сегодня это уже 34 субъекта РФ. По прогнозам экспертов в 2023 году темпы вовлечения новых регионов будут стремительными. Если ранее социальный заказ формировался по шести отраслям: социальное обслуживание, занятость населения, туризм, санаторно-курортное лечение, паллиативная медпомощь, спортивная подготовка, то начиная с 2023 года появились еще три отрасли – профилактика социально значимых заболеваний, дополнительное образование детей и физкультурно-оздоровительные услуги.

Министерство просвещения уже несколько лет реализует Концепцию персонифицированного дополнительного образования детей и охватывает более 70 субъектов РФ. С 2023 года география применения закона о социальном заказе расширяет его на всю страну. При этом региональные органы власти сами принимают решение использовать этот инструмент только в области дополнительного образования детей или вовлекать и другие отрасли социальной сферы. Те же регионы, в которых реализуется программа персонифицированного финансирования дополнительного образования, также могут сохранить статус использования социального заказа только в этой сфере или обратиться в правительство с просьбой разрешить применять соцзаказ и в других направлениях.

Механизм социального заказа призван сократить неравенство в финансировании деятельности по оказанию государственных услуг, связанного с тем, что распределение происходит преимущественно административным методом, и частные исполнители не к этому доступа. Принятие закона о социальном заказе создает необходимые условия для отбора исполнителей услуг на конкурентной основе, а также возможность получения частными организациями субсидий на реализацию социального заказа и льготы по НДС (услуги, предоставляемые по соцзаказу, не облагаются им).

Следовательно, равенство возможностей государственных и частных исполнителей будет способствовать повышению конкуренции за распределяемые объемы услуг и их финансирование, и соответственно, их качеству и доступности для потребителей.

Выводы. Можно сделать вывод, что российский опыт аутсорсинга государственных услуг на сегодняшний день имеет определенные ограничения, в силу неразвитости его механизма, правового поля и пережитков административной модели государственного управления. Однако зарубежный опыт свидетельствует о высоких результатах применения инструмента аутсорсинга в государственном управлении и возможности экономии 10-50% бюджетных средств за счет усиления конкуренции в секторе заказов [4]. Поэтому дальнейшее совершенствование механизма аутсорсинга государственных услуг в российской практике позволит повысить эффективность административно-управленческих процессов, более эффективно контролировать издержки деятельности, фокусировать внимание органов исполнительной власти на основной деятельности, повысить качество услуг, обеспечить доступность новых технологий и т.д.

Литература

1. *Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 14.07.2022) / [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс*
2. *Ваксова Е.Е., Карасева А.С. Применение механизмов аутсорсинга на федеральном уровне // Бюджет. 2012. № 5.*
3. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2022) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс».*
4. *Гянджаева С.И. Аутсорсинг как механизм реализации муниципальных социальных функций // Проблемы современной экономики. 2012. № 3 (43).*
5. *Зайцева Г.Г. Как изменит жизнь АУ новый закон о социальном заказе? [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.audar-press.ru/gosudarstvennyy-socialnyy-zakaz-municipalny>*
6. *Котляров И.Д. Применение аутсорсинга в государственной деятельности в Российской Федерации // Вестник московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество). 2012. № 3.*
7. *Официальный сайт zakupki.gov.ru (например, закупка № 31705239824).*
8. *Рабаданова А.А. Государственный аутсорсинг и франчайзинг как формы государственно-частного партнёрства // Экономические науки. 2022. № 215. С. 172-175.*
9. *Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 13.06.2023 № 228-ФЗ).*
10. *Федеральный закон от 13.07.2020 № 191-ФЗ «О внесении изменения в статью 149 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О государственном (муниципальном) социальном заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере».*
11. *Федеральный закон от 13.07.2020 № 192-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О государственном (муниципальном) социальном заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере».*
12. *Федеральный закон от 13.07.2020 № 189-ФЗ «О государственном (муниципальном) социальном заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере».*
13. *Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».*
14. *Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», часть 3 ст. 15.*
15. *Шестоперов А.М. Аутсорсинг как способ оптимизации административно-управленческих процессов в органах государственной власти (На примере ФАС России). 2007. С. 166.*
16. *Шимширт Н.Д. Аутсорсинг в бизнесе и государственном (муниципальном) управлении: учеб. пособие. – Томск. 2015. 172 с.*
17. *Akhmeduev A.S. The shadow economy: a system resource and a breaking factor of socio-economic development / Akhmeduev A.S. // Economic Issues. 2015. T. 9. С. 152.*
18. *Government at a Glance 2021. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2021_1c258f55-en*
19. *Smotritskaya, I.I., Shuvalov, S.S. Development of the government procurement institution (toward the formation of a new model for the contract procurement system) / I.I. Smotritskaya, S.S. Shuvalov// Economic and Social Changes : Facts, Trends, Forecast. 2017. T. 10. №. 5. P. 99–114.*
20. *Zeldner, A.G., Sidorova, N.G., Oleinik, E.B. Public-private partnership for realization of the investment project of gas delivery to the populated areas of the Russian far east / A.G. Zeldner, N.G. Sidorova, E.B. Oleinik // Science and Technology. 2015. №. 3. P. 100–107.*

References:

1. *Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 N 145-FZ (red. ot 14.07.2022) / [Elektronnyj resurs] // SPS Konsul'tant plyus*
2. *Vaksova E.E., Karaseva A.S. Primenenie mekhanizmov autsorsinga na federal'nom urovne // Byudzhet. 2012. № 5.*
3. *Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya) ot 26.01.1996 № 14-FZ (red. ot 28.12.2022) [Elektronnyj resurs] // Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tant plyus».*
4. *Gyandzhaeva S.I. Autorsing kak mekhanizm realizacii municipal'nyh social'nyh funkcij // Problemy sovremennoj ekonomiki. 2012. № 3 (43).*
5. *Zajceva G.G. Kak izmenit zhizn' AU novyj zakon o social'nom zakaze? [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <https://www.audar-press.ru/gosudarstvennyy-socialnyy-zakaz-municipalny>*
6. *Kotlyarov I.D. Primenenie autsorsinga v gosudarstvennoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii // Vestnik moskovskogo universiteta. Ser. 21. Upravlenie (gosudarstvo i obshchestvo). 2012. № 3.*
7. *Oficial'nyj sajт zakupki.gov.ru (naprimer, zakupka № 31705239824).*
8. *Rabadanova A.A. Gosudarstvennyj autsorsing i franchajzing kak formy gosudarstvenno-chastnogo partnyorstva // Ekonomicheskie nauki. 2022. № 215. S. 172-175.*
9. *Federal'nyj zakon ot 05.04.2013 № 44-FZ «O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd» (v red. ot 13.06.2023 № 228-FZ).*
10. *Federal'nyj zakon ot 13.07.2020 № 191-FZ «O vnesenii izmeneniya v stat'yu 149 chasti vtoroj Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii v svyazi s prinyatiem Federal'nogo zakona «O gosudarstvennom (municipal'nom) social'nom zakaze na okazanie gosudarstvennyh (municipal'nyh) uslug v social'noj sfere».*
11. *Federal'nyj zakon ot 13.07.2020 № 192-FZ «O vnesenii izmenenij v Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii v svyazi s prinyatiem Federal'nogo zakona «O gosudarstvennom (municipal'nom) social'nom zakaze na*

- okazanie gosudarstvennyh (municipal'nyh) uslug v social'noj sfere».*
12. *Federal'nyj zakon ot 13.07.2020 № 189-FZ «O gosudarstvennom (municipal'nom) social'nom zakaze na okazanie gosudarstvennyh (municipal'nyh) uslug v social'noj sfere».*
13. *Federal'nyj zakon ot 27.07.2010 № 210-FZ «Ob organizacii predostavleniya gosudarstvennyh i municipal'nyh uslug».*
14. *Federal'nyj zakon ot 26.07.2006 № 135-FZ «O zashchite konkurencii», chast' 3 st. 15.*
15. *SHestoperov A.M. Outsorsing kak sposob optimizacii administrativno-upravlencheskih processov v organah gosudarstvennoj vlasti (Na primere FAS Rossii). 2007. S. 166.*
16. *SHimshirt N.D. Outsorsing v biznese i gosudarstvennom (municipal'nom) upravlenii: ucheb. posobie. – Tomsk. 2015. 172 s.*
17. *Akhmeduev A.S. The shadow economy: a system resource and a breaking factor of socio-economic development / Akhmeduev A.S. // Economic Issues. 2015. T. 9. S. 152.*
18. *Government at a Glance 2021. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2021_1c258f55-en*
19. *Smotrinskaya, I.I., Shuvalov, S.S. Development of the government procurement institution (toward the formation of a new model for the contract procurement system) / I.I. Smotrinskaya, S.S. Shuvalov// Economic and Social Changes : Facts, Trends, Forecast. 2017. T. 10. №. 5. P. 99–114.*
20. *Zeldner, A.G., Sidorova, N.G., Oleinik, E.B. Public-private partnership for realization of the investment project of gas delivery to the populated areas of the Russian far east / A.G. Zeldner, N.G. Sidorova, E.B. Oleinik // Science and Technology. 2015. №. 3. P. 100–107.*

УДК 338

ШЕПЕЛИН ГЕННАДИЙ ИЛЬИЧ

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Эксплуатация водного транспорта», Академия водного транспорта, Российский университет транспорта (МИИТ), г. Москва, e-mail: Line75@yandex.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-46-52

КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВОДНОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотация. Водный транспорт выступает структурообразующим фактором экономики, обеспечивающим развитие национальной и международной торговли. Рынок транспортных услуг имеет большое значение в условиях глобализации и современной геополитической ситуации. В этой связи необходимо совершенствование инфраструктуры водного транспорта за счет активизации инновационной составляющей. В статье исследуется вопрос классификации инновационной деятельности в водном транспорте по следующим критериям: инновационная активность, источники привлечения инвестиций, направления вложений, сервисная сеть и другое.

Ключевые слова: водный транспорт, инновационная деятельность, морские перевозки, классификация.

SHEPELIN GENNADY ILYICH

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Department "Operation of Water Transport", Academy of Water Transport, Russian University of Transport (MIIT), Moscow, e-mail: Line75@yandex.ru

CLASSIFICATION OF INNOVATION ACTIVITY IN WATER TRANSPORT

Abstract. Water transport acts as a structural factor of the economy, ensuring the development of national and international trade. The transport services market is of great importance in the context of globalization and the current geopolitical situation. In this regard, it is necessary to improve the water transport infrastructure by activating the innovative component. The article examines the issue of classification of innovative activities in water transport according to the following criteria: innovative activity, sources of investment attraction, investment directions, service network and more.

Keywords: water transport, innovative activity, sea transportation, classification.

В настоящее время водные транспортные системы включают транспортные средства, портовые магистрали, морские и речные порты. В эпоху четвертой промышленной революции и бурного развития международной торговли необходимо совершенствование инфраструктуры водного транспорта для ускоренного развития международной и национальной экономики. Совершенствование инфраструктуры водного транспорта обусловлено развитием инновационной деятельности [1], [5].

Инновационная деятельность в водном транспорте включает в себя новшества, обновление процессов управления, регулирования транспортной сети. Инновации в сфере водного транспорта направлены на повышение эффективности его функционирования, производительности

и минимизации затрат. В рисунке 1 представлены современные инновационные идеи в сфере транспорта, в целом.

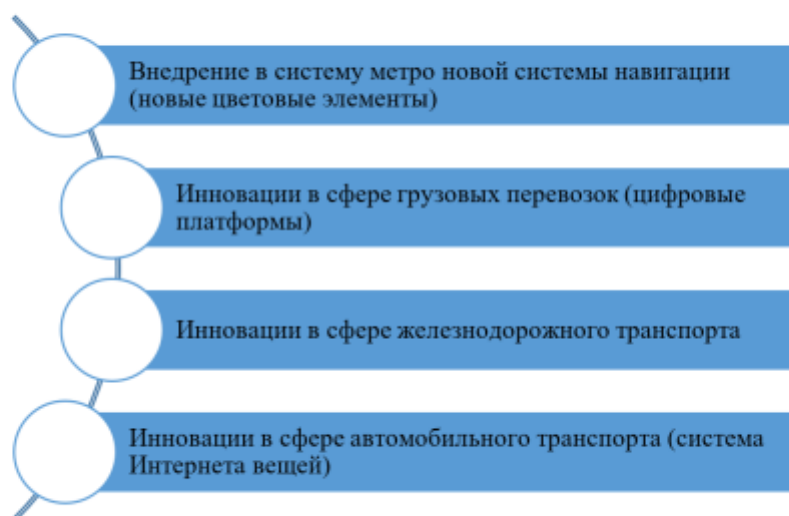


Рис. 1. Иновации в сфере транспорта

Источник: [2]

Для исследования основных инновационных идей в водном транспорте далее детально рассмотрим классификацию инновационной деятельности в водном транспорте.

Классификация инновационной деятельности в водном транспорте может быть основана на различных критериях. Во-первых, рассмотрим классификацию инновационной деятельности в водном транспорте по направлению инновации:

– Технические инновации: разработка новых типов судов, использование новых материалов и технологий в производстве судов, внедрение автоматизированных систем управления и контроля и т.д.

– Организационные инновации: внедрение новых методов управления и организации работы водного транспорта, разработка новых моделей бизнеса, улучшение логистических процессов и т.д.

– Социальные инновации: создание новых услуг для пассажиров и грузовладельцев, улучшение условий труда и безопасности на судах, разработка новых программ обучения и повышения квалификации моряков и т.д.

Таким образом, в водном транспорте инновационная деятельность может развиваться в виде технических, организационных, социальных инноваций.

Следующий исследуемый критерий – стадии инновационного процесса. В целом стадии инновационного процесса не сильно отличаются в различных отраслях и может быть представлена следующим образом:

– Исследование и разработка: выполнение научных исследований, разработка новых концепций и технологий.

– Внедрение: испытание и апробация новых решений на практике, внедрение новых судов и технологий в эксплуатацию.

– Распространение: распространение инноваций на другие предприятия и организации водного транспорта, создание условий для их широкого использования.

Классификация инновационной деятельности по типу инновации охватывает следующие виды, представленные на рисунке 2.

Инновационная активность в водном транспорте можно классифицировать на следующие виды: высокая, средняя, низкая. Более подробная классификация представлена на рисунке 3.

По типу инновации	Процессные инновации: изменение способов производства и организации работы водного транспорта
	Продуктовые инновации: разработка новых типов судов, новых услуг для пассажиров и грузовладельцев и т.д.
	Маркетинговые инновации: разработка новых методов продвижения и рекламы водного транспорта, создание новых рынков и т.д.

Рис. 1. Классификация инновационной деятельности в водном транспорте по типу инновации

Источник: составлено автором.

Высокая инновационная активность	Внедрение передовых технологий и материалов в производство судов
	Разработка новых моделей бизнеса и методов управления водным транспортом
	Создание и внедрение новых услуг для пассажиров и грузовладельцев
	Исследования и разработка новых концепций и технологий
Средняя инновационная активность	Внедрение автоматизированных систем управления и контроля на судах
	Улучшение логистических процессов и организации работы водного транспорта
	Улучшение условий труда и безопасности на судах
	Разработка новых программ обучения и повышения квалификации моряков
Низкая инновационная активность	Малое количество новых типов судов
	Отсутствие использования передовых материалов и технологий в производстве судов
	Отсутствие разработки новых моделей бизнеса и методов управления водным транспортом
	Ограниченное количество новых услуг для пассажиров и грузовладельцев

Рис. 3. Классификация инновационной деятельности в водном транспорте по инновационной активности

Источник: составлено автором.

Согласно выше представленным классификационным признакам можно представить следующие инновации. Данные инновации по направлению инновации – технические, по типу инновации – продуктовые:

– Разработка гибридных судов, использующих как традиционные источники энергии (топливо), так и возобновляемые источники (солнечная энергия, ветряная энергия), для снижения эксплуатационных расходов и негативного воздействия на окружающую среду.

– Внедрение системы автоматического определения оптимальной траектории движения судна, учитывающей погодные условия и динамику течений, для повышения эффективности плавания и сокращения времени в пути.

– Создание беспилотных судов, способных выполнять различные задачи, такие как доставка грузов или проведение морских исследований, без участия человека на борту, для повышения безопасности и снижения затрат на обслуживание.

– Разработка новых систем очистки выбросов от судов, таких как дымовые газы и сточные воды, с использованием передовых технологий фильтрации и очистки, для снижения негативного воздействия на окружающую среду.

– Внедрение системы дистанционного мониторинга состояния судов, позволяющей оперативно обнаруживать и предотвращать возможные поломки и аварии, а также оптимизировать

процессы обслуживания и ремонта.

– Разработка новых систем обработки и хранения грузов на судах, обеспечивающих более эффективное использование пространства и повышенную безопасность перевозок.

– Создание новых методов борьбы с морскими загрязнениями, такими как нефтяные разливы или пластиковые отходы, с использованием передовых технологий очистки и утилизации, для защиты морской экосистемы.

– Разработка новых систем автоматического управления судном в экстремальных погодных условиях, таких как штормы или ледяные поля, для повышения безопасности плавания и снижения риска аварий.

– Внедрение системы электромагнитного торможения для судов, позволяющей снизить расход топлива при остановке и маневрировании, а также сократить износ тормозных систем.

– Разработка новых систем наблюдения и контроля за состоянием морских экосистем, позволяющих оперативно выявлять и предотвращать негативные изменения в морской среде.

Классификация инновационной деятельности в водном транспорте по типу привлечения источников финансирования обусловлена финансовым обеспечением компании и масштабом проекта. Так, в инновационную активность могут быть включены следующие виды:

1. Инновационная активность, привлекающая внешние инвестиции:

– Привлечение инвестиций для разработки и внедрения новых технологий и материалов.

– Привлечение инвестиций для создания и внедрения новых услуг и моделей бизнеса.

– Привлечение инвестиций для проведения исследований и разработки новых концепций и технологий.

2. Инновационная активность, финансируемая внутренними источниками:

– Использование собственных средств для внедрения автоматизированных систем управления и контроля на судах.

– Использование собственных средств для улучшения логистических процессов и организации работы водного транспорта.

– Использование собственных средств для улучшения условий труда и безопасности на судах.

– Использование собственных средств для разработки новых программ обучения и повышения квалификации моряков.

3. Ограниченная инновационная активность из-за отсутствия финансирования:

– Отсутствие возможности привлечения внешних инвестиций для разработки и внедрения новых технологий и материалов.

– Ограниченные возможности использования собственных средств для улучшения логистических процессов и организации работы водного транспорта.

– Ограниченные средства для улучшения условий труда и безопасности на судах.

– Ограниченные финансовые ресурсы для разработки новых программ обучения и повышения квалификации моряков.

Водный транспорт - структурообразующая отрасль, классификацию инновационной деятельности которой целесообразно рассмотреть с позиции конкурентной инфраструктуры, сервисной сети, правового обеспечения, кадрового обеспечения, конъюнктуры рынка. Детальная классификация представлена на рисунке 4.

Инновационная активность в области конкурентной инфраструктуры	Разработка и внедрение новых портовых терминалов и складских комплексов
	Внедрение автоматизированных систем управления и контроля на портах и терминалах
	Разработка и внедрение новых систем навигации и управления движением судов
Инновационная активность в области сервисной сети	Разработка и внедрение новых систем обслуживания судов (ремонт, техническое обслуживание, снабжение)
	Внедрение новых информационных технологий для улучшения клиентского сервиса и оперативности обработки заявок

Инновационная активность в области правового обеспечения	Разработка и внедрение новых правил и нормативных актов, регулирующих деятельность водного транспорта
	Создание и внедрение новых механизмов защиты прав и интересов участников рынка водного транспорта
Инновационная активность в области кадрового обеспечения	Разработка и внедрение новых программ обучения и повышения квалификации моряков
	Внедрение новых методов подбора и оценки персонала в водном транспорте
Инновационная активность в области конъюнктуры рынка	Разработка и внедрение новых стратегий маркетинга и продвижения услуг водного транспорта
	Исследование рынка и разработка новых моделей бизнеса для адаптации к изменениям в потребительском спросе и конкурентной среде

Рис. 4. Классификация инновационной деятельности в водном транспорте по инновационной активности

Источник: составлено автором.

Комбинированные перевозки – наиболее сложный и один из стратегически важных видов транспортной деятельности. Для осуществления комбинированных перевозок целесообразно в водном транспорте дифференцировать перевозки по видам грузов, регионам (бассейнам).

Далее детально рассмотрим классификацию инновационной активности в области грузовых перевозок, пассажирских перевозках, специализированных перевозок, туристических перевозок, международных перевозок.

1. Инновационная активность в области грузовых перевозок:

- Разработка и внедрение новых технологий и систем для оптимизации грузовых перевозок, таких как управление грузопотоками и оптимизация маршрутов.
- Внедрение новых технологий и систем для повышения эффективности погрузочно-разгрузочных операций.
- Разработка и внедрение новых моделей и подходов к организации грузовых перевозок, таких как совместные перевозки и мультимодальные транспортные решения.

2. Инновационная активность в области пассажирских перевозок:

- Разработка и внедрение новых технологий и систем для повышения комфорта и безопасности пассажиров, таких как системы бронирования и управления билетами, системы контроля доступа и безопасности.
- Внедрение новых технологий и систем для повышения эффективности пассажирских перевозок, таких как системы управления потоками пассажиров и оптимизация маршрутов.
- Разработка и внедрение новых моделей и подходов к организации пассажирских перевозок, таких как развитие экологически чистых видов транспорта и развитие туристических маршрутов.

3. Инновационная активность в области специализированных перевозок:

- Разработка и внедрение новых технологий и систем для специализированных видов перевозок, таких как перевозка опасных грузов, перевозка сельскохозяйственной продукции и рыболовных ресурсов.
- Внедрение новых технологий и систем для повышения эффективности специализированных перевозок, таких как системы контроля качества и сохранности грузов.
- Разработка и внедрение новых моделей и подходов к организации специализированных перевозок, таких как развитие логистических цепей и международных перевозок.

4. Инновационная активность в области туристических перевозок:

- Разработка и внедрение новых технологий и систем для развития туристических перевозок, таких как системы онлайн-бронирования и информационные порталы.
- Внедрение новых технологий и систем для повышения качества и комфорта туристических перевозок, таких как развитие тематических маршрутов и услуги персонального сопровождения.

– Разработка и внедрение новых моделей и подходов к организации туристических перевозок, таких как развитие экологически устойчивого туризма и развитие транспортно-туристических комплексов.

5. Инновационная активность в области международных перевозок:

– Разработка и внедрение новых технологий и систем для развития международных перевозок, таких как системы электронного документооборота и таможенные процедуры.

– Внедрение новых технологий и систем для повышения эффективности международных перевозок, таких как развитие интермодальных перевозок и упрощение процедур границы.

– Разработка и внедрение новых моделей и подходов к организации международных перевозок, таких как развитие международных логистических цепей и развитие транзитных перевозок.

Инновационная активность в области дифференциации рынка перевозок по видам грузов:

– Разработка и внедрение специализированных судов и контейнеров для перевозки определенных видов грузов (например, хрупких или химически опасных).

– Внедрение новых технологий и оборудования для обработки и хранения различных видов грузов.

– Разработка и внедрение новых услуг, связанных с перевозкой конкретных видов грузов (например, услуги по температурному контролю или упаковке).

Инновационная активность в области дифференциации рынка перевозок по регионам (бассейнам):

– Разработка и внедрение новых маршрутов и линий перевозок, связанных с определенными регионами или бассейнами.

– Внедрение новых технологий и оборудования, адаптированных к особенностям перевозок в конкретных регионах (например, ледокольные суда для Арктики).

– Разработка и внедрение новых услуг, учитывающих специфику перевозок в различных регионах (например, услуги по перевозке сельскохозяйственной продукции или древесины).

Импортозамещение как фактор развития национальной экономики в условиях геополитической ситуации обуславливает развитие водного транспорта. Классификация инновационной деятельности в водном транспорте с позиции потребности импортозамещения представлена следующим образом:

– Разработка и внедрение новых технологий и оборудования для производства и обслуживания судов и судостроительной отрасли.

– Развитие и внедрение новых методов и технологий для обеспечения безопасности и экологической устойчивости водного транспорта.

– Разработка и внедрение новых услуг, связанных с импортозамещением (например, производство запасных частей или комплектующих для судов).

– Повышение квалификации и обучение персонала водного транспорта для работы с новыми технологиями и оборудованием, а также для улучшения качества и безопасности предоставляемых услуг.

– Сотрудничество с научными и исследовательскими организациями для разработки инновационных решений и технологий в водном транспорте.

Классификация инновационной деятельности в водном транспорте с позиции сегментирования рынка транспортных услуг в водном транспорте рассматривает следующие ключевые области:

– Инновации в области судостроения и производства судов: разработка новых технологий и оборудования для строительства и обслуживания судов, улучшение процессов производства, внедрение автоматизации и роботизации.

– Инновации в области безопасности и экологической устойчивости: разработка новых методов и технологий для обеспечения безопасности плавания судов, предотвращения аварий и чрезвычайных ситуаций, улучшение систем контроля и мониторинга, внедрение экологически чистых и энергоэффективных решений.

– Инновации в области услуг: разработка новых услуг, связанных с импортозамещением, например, производство запасных частей или комплектующих для судов, предоставление услуг по ремонту и обслуживанию судов, разработка новых сервисов для пассажирского и грузового транспорта.

– Инновации в области обучения и повышения квалификации: разработка новых методик и программ обучения персонала водного транспорта, адаптация образовательных программ к новым технологиям и требованиям отрасли, внедрение симуляторов и виртуальных тренаже-

ров.

– Инновации в сотрудничестве с научными и исследовательскими организациями: разработка новых технологий и решений в сотрудничестве с научно-исследовательскими институтами, университетами и другими организациями, проведение совместных исследований и разработок.

Действующая практика показала, что предприятия ВТ нуждаются в инновационных технологиях [6].

Дальнейшие исследования необходимо направить на изучение проблем внедрения инновационных технологий, анализ рисков в водном транспорте.

Литература

1. И. Г. Малыгин, В. И. Комашинский, О. А. Королев, О. Ю. Лукомская *Водный транспорт в период четвертой индустриальной революции // ИКМ МТМТС–2017 – SCM MEMTS–2017*, с. 80–87.
2. *Материалы республиканской научно-технической конференции «Инновационные технологии в водном, коммунальном хозяйстве и водном транспорте», 20–21 мая 2021 г.*
3. Малыгин И. Г., Комашинский В. И. *Некоторые проблемы построения когнитивных транспортных систем и сетей // Труды международной конференции «Транспорт России: проблемы и перспективы – 2015 год». Том. 1. С. 3–8.*
4. Комашинский В. И., Комашинский Д. В. *Когнитивная метафора в развитии телекоммуникационных и индустриальных сетевых инфраструктур, или первые шаги к постинформационной эпохе // Журнал «Технологии и средства связи». 2015. № 1. С.62–67.*
5. Костров С.В. *Организационно-экономическое развитие комбинированных перевозок на водном транспорте / диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Москва, 2013.*
6. Фуртатова А.С. Каменик Л.Л. *тенденции формирования инновационно-ресурсного подхода в управлении предприятием водно-промышленного комплекса // Креативная экономика, 2019. – Том 13. – №3 – С. 459–470.*
7. Ларин С.Н., Стебеньяева Т.В., Юрятина Н.Н. *Преимущества использования инноваций в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Экономика и предпринимательство, 2018. – № 1(90).*
8. *Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 № 1734-р.*

References:

1. I. G. Malygin, V. I. Komashinskij, O. A. Korolev, O. YU. Lukomskaya *Vodnyj transport v period chetvertoj industrial'noj revolyucii // ИКМ МТМТС–2017 – SCM MEMTS–2017*, s. 80–87.
2. *Materialy respublikanskoj nauchno–tekhneskoj konferencii «Innovacionnye tekhnologii v vodnom, kommunal'nom hozyajstve i vodnom transporte», 20–21 maya 2021 g.*
3. Malygin I. G., Komashinskij V. I. *Nekotorye problemy postroeniya kognitivnyh transportnyh sistem i setej // Trudy mezhdunarodnoj konferencii «Transport Rossii: problemy i perspektivy – 2015 god». Tom. 1. S. 3–8.*
4. Komashinskij V. I., Komashinskij D. V. *Kognitivnaya metafora v razvitii telekommunikacionnyh i industrial'nyh setevykh infrastruktur, ili pervye shagi k postinformacionnoj epohe // Zhurnal «Tekhnologii i sredstva svyazi». 2015. № 1. S.62–67.*
5. Kostrov S.V. *Organizacionno–ekonomicheskoe razvitie kombinirovannyh perevozok na vodnom transporte / dissertatsii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk, Moskva, 2013.*
6. Furtatova A.S. Kamenik L.L. *tendencii formirovaniya innovacionno–resursnogo podhoda v upravlenii predpriyatim vodno–promyshlennogo kompleksa // Kreativnaya ekonomika, 2019. – Tom 13. – №3 – S. 459–470.*
7. Larin S.N., Stebenyaeva T.V., YUryatina N.N. *Preimushchestva ispol'zovaniya innovacij v sfere zhilishchno–kommunal'nogo hozyajstva // Ekonomika i predprinimatel'stvo, 2018. – № 1(90).*
8. *Transportnaya strategiya Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda, utverzhdannaya Rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 22.11.2008 № 1734–r.*

УДК 332.85

БОРОВСКИХ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства
в строительстве ФГБОУ ВО «Казанский государственный
архитектурно-строительный университет»,
г. Казань, Россия
e-mail: Olga_bor_76@mail.ru

ЕВСТАФЬЕВА АЛСУ ХУСАИНОВНА,

к.э.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства
в строительстве ФГБОУ ВО «Казанский государственный
архитектурно-строительный университет»,
г. Казань, Россия
e-mail: evalsu@yandex.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-53-61

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. КАЗАНИ

Аннотация. В статье представлен обзор развития рынка офисной недвижимости в Российской Федерации по таким показателям, как продажа и аренда офисов в различных классах. В результате проведенного исследования, выявлено, что в рынок офисной недвижимости наибольший вклад вносят рынки городов Москвы и Санкт-Петербурга. Рынок офисной недвижимости г. Казани за последние пять лет свидетельствует о положительной динамике объема предложения офисных площадей. Авторами рассмотрено распределение и уровень вакантных площадей, арендные ставки офисных помещений по классам в г. Казани в 2022 г., изучены средние арендные ставки по районам г. Казани за 2020-2022 гг. Составлен прогноз ставок аренды на 2023-2024 гг. Проведен расчет эффективности приобретения офисного помещения класса А для частного инвестора. Материалы статьи представляют практический интерес для потенциальных арендаторов и покупателей офисных площадей в г. Казани.

Ключевые слова: рынок недвижимости, офисная недвижимость, спрос и предложение на офисные помещения, арендные ставки, продажа, вакантные площади.

BOROVSKIKH OLGA NIKOLAEVNA

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economics and Entrepreneurship
in Construction Kazan State University of Architecture and Civil Engineering,
Kazan, Russia
e-mail: Olga_bor_76@mail.ru

EVSTAFIEVA ALSU KHUSAINOVNA,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economics and
Entrepreneurship in Construction Kazan State University of Architecture
and Civil Engineering, Kazan, Russia
e-mail: evalsu@yandex.ru

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OFFICE REAL ESTATE IN KAZAN

Abstract. The article presents an overview of the development of the office real estate market in the Russian Federation on such indicators as the sale and rental of offices in various classes. As

a result of the conducted research, it was revealed that the markets of the cities of Moscow and St. Petersburg make the greatest contribution to the office real estate market. The office real estate market in Kazan over the past five years indicates a positive dynamics in the volume of office space supply. The authors considered the distribution and level of vacant space, rental rates of office space by class in Kazan in 2022, the average rental rates for the districts of Kazan for 2020-2022 were studied. The forecast of rental rates for 2023-2024 has been compiled. The calculation of the efficiency of the acquisition of class A office space for a private investor has been carried out. The materials of the article are of practical interest for potential tenants and buyers of office space in Kazan.

Keywords: real estate market, office real estate, supply and demand for office space, rental rates, sale, vacant space.

1. Введение.

Рынок недвижимости является важной составляющей любой национальной экономики, так как недвижимость – существенная часть национального богатства. Особую роль на этом рынке занимает сектор коммерческой недвижимости, так как он интегрирован практически во все сферы жизни.

В России коммерческая недвижимость в зависимости от функционального назначения подразделяется на сегменты: офисы, склады и торговую недвижимость [1,2]. Офисный сегмент на рынке недвижимости занимает особое место, так как его субъектами являются представители бизнеса разного формата.

В свою очередь, офисные помещения подразделяется на три класса: «А» (элит-класс), «В» (бизнес-класс) и «С» (эконом-класс) (рис.1). Данная классификация была принята в России в 2006 году по западному образцу. В международной практике используются несколько классификаций офисной недвижимости, однако наиболее используемой считается система, разработанная Международной Ассоциацией владельцев и управляющих зданиями (Building Owners and Managers Association) [3]. Классы показывают, насколько комфортным будет офис для работника.

Офисы класса А (элит-класс) располагаются в новых или полностью реконструированных деловых комплексах, где созданы все условия для комфортной и продуктивной работы.

Общие характеристики:

- наилучшее месторасположение;
- отличная транспортная доступность;
- эффективная планировка и высота потолков;
- максимальное количество сервисов и услуг для арендаторов;
- самые современные системы и коммуникации;
- электроснабжение по 1-й категории надежности;
- фальшпол;
- подземный паркинг;
- один владелец здания;
- профессиональная управляющая компания.

Офисы класса В (бизнес-класс) – это более бюджетный, но почти такой же комфортабельный и престижный формат офисных площадей. Деловые центры концентрируются в локациях с благоприятной средой и хорошей транспортной доступностью.

Общие характеристики:

- хорошее местоположение;
- нормальная транспортная доступность;
- эффективная планировка как минимум половины площадей;
- среднее количество сервисов и услуг для арендаторов, обязательно обеспечение арендаторов питанием в здании;
- инженерные системы и коммуникации;
- обеспечение безопасности здания;
- электроснабжение по 2-й категории надежности.

Офисы класса С (эконом-класс). Недвижимость типа С представлена помещениями возрастом более десяти лет, без капитальной реконструкции, но с хорошим ремонтом. Такие БЦ часто удалены от центральных транспортных магистралей. Условия для отдыха и питания имеются, но обычно в малом объеме (например, есть кафетерий).

Общие характеристики:

- функционально устаревшее здание;
- местоположение не важно;
- транспортная доступность не важна;
- как правило, планировка не эффективна;
- минимум или отсутствие сервисов и услуг для арендаторов;
- наличие электро-, водо-, и теплоснабжения.

Рис. 1. Классификация офисных помещений на классы

Источник: составлено авторами на основании [4,5]

Анализ состояния рынка офисной недвижимости и вопросы прогнозирования его состояния, а также понимание перспектив развития определило актуальность и значимость темы исследования. Большое количество авторов рассматривают этот рынок в своих работах, что также подтверждает актуальность выбранной темы.

Современные научные исследования направлены на:

- изучение обзора развития офисной недвижимости в Российской Федерации, ее значимости среди коммерческой недвижимости и выявлению положительных и негативных факторов, влияющих на ценообразование таких объектов недвижимости [6-8];
- выявление актуальных проблем и тенденций управления в сегменте офисной недвижимости [9-11];
- изучение классификационных особенностей коворкинг-пространств (в том числе офисно-коворкинга) и внедрение их в структуру города [12];
- прогнозированию цен на рынке офисной недвижимости [13];
- изучение зарубежного опыта развития рынка офисной недвижимости [14-17].

Целью исследования стал анализ эффективности вложения инвестиций в офисную недвижимость г. Казани в текущих условиях, так как недвижимость выступает для одних разновидностью финансового актива, а для других – реальным активом.

2. Основная часть.

2.1. Анализ состояния рынка офисной недвижимости в России

По итогам 2022 года, рынок офисной недвижимости России показал положительную динамику, несмотря на политическую нестабильность и санкционное воздействие. Такая тенденция подтверждается ростом показателей спроса, стабильным уровнем вакантных площадей и ставок.

По состоянию на первый квартал 2023 года отмечается увеличение объема офисов на продажу, их доля составила 19% от общего объема против 11% и 12% в 2020 и 2021 гг. соответственно. Более половины офисов на рынке представлены в классе В, а офисы класса С составляют лишь 4,78%. Преобладание приобретения офисных помещений в собственность над арендой вызвано желанием собственников защитить свои капиталы в условиях роста курсов зарубежных валют. Офисная недвижимость выступает одним из наиболее устойчивых активов внутри страны.

В зависимости от площади, офисные помещения помимо классов были подразделены аналитиками на три группы: до 100 кв. м, от 100 до 500 кв. м и более 500 кв.м. Во всех представленных группах отмечается рост спроса. Наибольший интерес для арендаторов представляют офисы площадью до 100 кв. м, так как многие компании оптимизировали офисные пространства в связи с переходом на удаленный формат работы. Наименьший интерес представляют офисы площадью более 500 кв.м.

Медианная стоимость продажи и аренды офисов в России в различных классах представлена в таблице 1.

Таблица 1

Медианная стоимость продажи и аренды офисов в России по состоянию на I квартал 2023 года

Класс	Продажа, руб.			Аренда, руб. в месяц		
	до 100 кв. м	кв.м	>500 кв.м	до 100 кв. м	100-500 кв.м	>500 кв.м
А	8 150 000	46 836 700	301 300 000	46 933	564 472	2 218 812
В	6 739 166	35 543 000	232 147 966	41 684	366 005	2 100 289
С	2 934 400	11 833 333	70 350 000	26 564	178 810	891 866

Источник: составлено авторами на основании [18]

В разрезе классов, значительным спросом пользуются офисы класса А и В. Такое положение объясняется ростом активности российских предприятий, особенно среди таких отраслей как ИТ и телеком, логистика, финансовые услуги, государственные корпорации. Значительное влияние на офисный сегмент оказал исход зарубежных компаний. В настоящее время в России наблюдается увеличение ввода в эксплуатацию новых бизнес-центров, которое в период коронавируса и после шло медленными темпами, многие проекты замораживались.

Проведенный анализ показал, что арендаторы предпочитают арендовать уже готовые офисные площади с отделкой, уделяя значительно меньше внимания вновь построенным бизнес-центрам без отделки из-за ее высокой стоимости.

При рассмотрении вакантности офисных площадей по данным NF Group за второй квартал 2023 года была выявлена положительная тенденция ее снижения, которая составляет 9,3%, что ниже конца 2022 года на 0,7%.

Подводя итог, следует сделать вывод о том, что рынок офисной недвижимости России находится в стагнации, выход из которой в текущем и следующем году не предвидится.

2.2. Анализ рынка офисной недвижимости г. Казани

Рассматривая рынок офисной недвижимости, необходимо уделить внимание его географическому аспекту. Наибольший вклад в этот рынок вносят рынки городов Москвы и Санкт-Петербурга, так они являются крупнейшими деловыми центрами нашей страны. Среди городов-миллионников, город Казань занимает лидирующие позиции по состоянию рынка офисной недвижимости.

По итогам 2022 года в Казани не наблюдался сильный отток из бизнес-центров зарубежных арендаторов, так как их количество было минимальным, и многие продолжают работать, передав свои активы российским представителям. Спрос на офисы в Казани поддерживается за счет перевода офисов из Москвы и Санкт-Петербурга в регионы.

Объем предложения офисных площадей за последние годы в Казани по данным UDGroup показывает положительную динамику (рис.2).

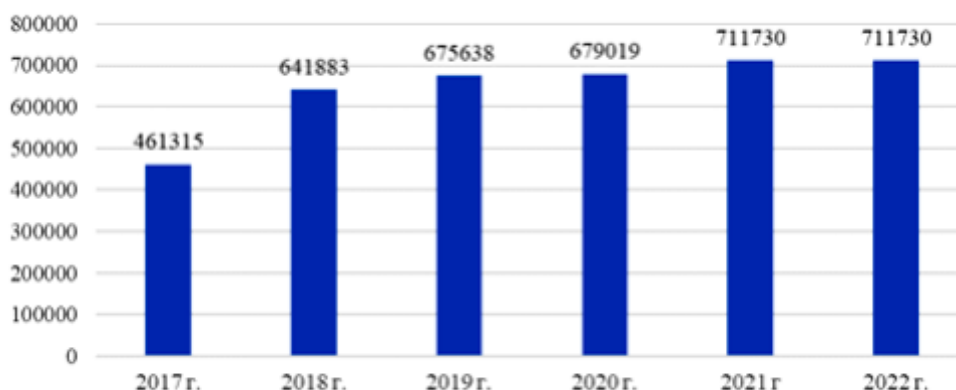


Рис.2. Объем предложения офисных площадей в Казани, кв. м.

Источник: составлено авторами на основании[19]

По данным графика 2, видно, что в 2021 и 2022 годах насчитывается порядка 711 тыс.кв.м офисных площадей, цифра практически не изменилась.

Анализируя вакантность рынка офисных площадей Казани, следует отметить низкую вакантность, которая по результатам 2022 года составила 2,7%, что значительно ниже российского значения. Из этого можно сделать вывод о том, что бизнес-центры и коворкинги практически полностью заполнены. Такая ситуация приводит к высоким арендным ставкам для офисов различных классов. В целом по итогам года вакансия сократилась или осталась на том же уровне во всех классах (табл.2).

Таблица 2

Распределение и уровень вакантных площадей, арендные ставки офисных помещений по классам в г. Казани в 2022 г.

Класс	Количество вакантных площадей, кв. м	Уровень вакантности, %	Средняя арендная ставка, руб./кв.м
A	125 363,0	1,8	1 704
B+	43 557,0	6,5	1 140
B	447 813,0	2,5	844
C	97 997,0	3,1	534

Источник: составлено авторами на основании[19]

Наименьший уровень вакантности площадей наблюдается в классе А, что означает их наибольшую востребованность у арендаторов.

В бизнес-центрах Казани средняя ставка аренды (с НДС, с учетом эксплуатационных расходов) на конец 2022 года составила 953 руб./кв. м. Средние арендные ставки по классам в динамике за 2017-2022 гг. руб./кв. м представлены в таблице 3.

Таблица 3

Средние арендные ставки по классам в динамике за 2017-2022 гг. руб./кв. м

Показатель	Классы			
	А	В+	В	С
2017 г.	1250	870	620	426
2018 г.	1252	838	742	446
2019 г.	1355	888	759	457
2020 г.	1431	888	748	496
2021 г.	1510	859	760	486
2022 г.	1704	1140	844	534

Источник: составлено авторами на основании [19,20,21]

Как видно из таблицы 3, отмечается рост арендных ставок во всех классах офисных помещений. На рост арендных ставок существенное влияние оказала высокая инфляция, которая повлекла повышение стоимости услуг управляющих компаний. Также влияние оказала нестабильная макроэкономическая ситуация в стране. В связи с этим, владельцы офисных помещений заинтересованы в сдаче своих площадей на длительный срок, чтобы сохранить высокие арендные ставки.

Для владельцев офисных помещений очень важным аспектом является прогнозирование ставок аренды на будущее, так как от них зависит экономическая целесообразность владения офисной недвижимостью.

На основании данных таблицы 3 был построен линейный прогноз стоимости аренды на 2023-2024 годы в г. Казани.

Таблица 4

Линейный прогноз стоимости аренды на 2023-2024 годы в г. Казани

Показатель	Классы			
	А	В+	В	С
2023 г. прогноз	1720	1100	880	550
2024 г. прогноз	1800	1150	900	580
уравнение	$y = 89,143x + 1105$	$y = 40,371x + 772,53$	$y = 33,229x + 629,2$	$y = 19,971x + 404,27$
величина достоверности аппроксимации R ²	0,926	0,4516	0,7471	0,9178

Источник: составлено и рассчитано авторами

Как видно из таблицы 4, высокую достоверность прогнозов имеют только класс А и С, поэтому для наглядности были построены графики (рис.3).

В Казани на текущий момент наблюдается дефицит офисных помещений класса А. Памятники архитектуры сдаются в аренду, федеральные компании забирают самые интересные локации.

Представляет интерес анализ офисных помещений Казани в разрезе муниципальных районов. Бизнес-центры класса А находятся в основном в Вахитовском и Ново-Савиновском районах г. Казани. В Кировском районе преобладают офисные помещения класса С, в котором отмечается самый высокий уровень вакантности равный 10,5%. Однако, по данным UD Group, вакантность во всех районах сократилась, что свидетельствует об устойчивости и стабильности рынка офисной недвижимости.

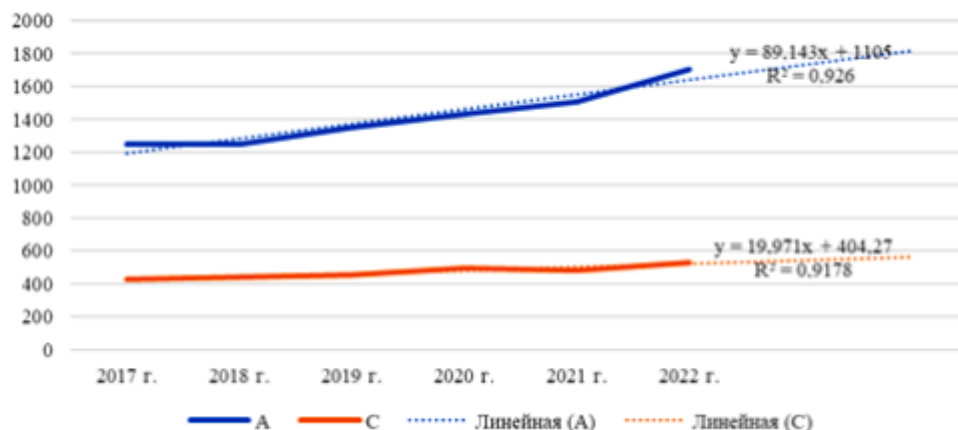


Рис.3. Прогнозные значения арендных ставок Казани для А и С класса
Источник: составлено авторами

Средние арендные ставки по районам города Казани представлены в таблице 5.

Таблица 5

Средние арендные ставки по районам г. Казани

Район	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Приволжский	598	628	667
Советский	652	715	774
Кировский	621	585	650
Московский	669	639	694
Авиастроительный	579	609	649
Ново-Савиновский	859	950	952
Вахитовский	793	887	990

Источник: составлено авторами на основании [19]

Самые высокие арендные ставки отмечаются в Вахитовском и Ново-Савиновском районах г. Казани. В Приволжском и Кировском районах города по данным таблицы 5 отмечается наибольший прирост, что обусловлено нехваткой качественных свободных площадей в других районах.

2.3. Анализ эффективности вложения инвестиций в офисную недвижимость

Рассмотрим целесообразность приобретения офисного помещения класса А площадью 100 кв.м. Такие исходные данные были отобраны исходя из проведенного анализа рынка офисных помещений, согласно которому на рынке преобладает покупка помещений площадью до 100 кв. м класса А. Расчеты представим в виде таблицы 6.

Таблица 6

Анализ экономической эффективности объекта недвижимости и его рыночной стоимости

Показатель	Значение
Площадь помещения, кв. м	100
Арендная ставка, руб./кв. м в месяц	1 704
Валовый доход в месяц, руб.	170 400
Действительный валовый доход (с учетом недозагрузки 5%), руб.	161 880
Операционные расходы, руб.	30 672
Чистый операционный доход в месяц, руб.	131 208
Чистый годовой доход в год, руб.	1 574 496
Ставка капитализации, %	12,4
Стоимость объекта недвижимости, руб.	12 677 588
Окупаемость, лет	8

Источник: рассчитано авторами

Полученные результаты свидетельствуют об экономической целесообразности подобных вложений, тем более с точки зрения сохранения активов, тем более что офисная недвижимость в настоящее время пользуется спросом.

3. Выводы

Рынок недвижимости является важной частью экономической системы любой страны. Рынок коммерческой недвижимости занимает на рынке недвижимости важную составляющую. Офисная недвижимость необходима для предприятий всех сфер экономики, поэтому анализ спроса и предложения на этом рынке позволит оценить перспективы его развития и целесообразность инвестирования в этот сегмент. В последние годы на рынке офисной недвижимости происходят очень динамичные процессы.

В России отмечается повышение спроса на офисные помещения, наибольший интерес вызывают офисы класса А и В площадью до 100 кв. м. Такая ситуация объясняется переходом многих предприятий на удаленный режим работы. По результатам 2022 года, офисные помещения приобретаются в собственность, а не арендуются, что связано с желанием хозяйствующих субъектов сохранить свои средства в нестабильной экономической ситуации. Арендовать или приобретать офисные помещения участники рынка предпочитают в уже готовых бизнес-центрах, так как высока стоимость отделки. Вакантность площадей офисного рынка России составляет порядка 9%. Наибольший объем рынка офисов России составляют рынки Москвы и Санкт-Петербурга, а также крупных городов.

Столица Татарстана, занимая лидирующие позиции по состоянию рынка офисной недвижимости в России, показывает хорошие результаты: сокращается вакансия, отмечается рост арендных ставок для офисов различных классов. Специализированное предложение офисной недвижимости Казани представлено бизнес-центрами и офисными зданиями, которые практически полностью заполнены. Это приводит к высоким арендным ставкам для офисов различных классов. Владельцы офисных помещений заинтересованы в сдаче своих площадей на длительный срок, чтобы сохранить высокие арендные ставки.

На рынке офисной недвижимости Казани не наблюдался сильный отток из бизнес-центров зарубежных арендаторов, так как их количество было минимальным, и многие продолжают работать, передав свои активы российским представителям. Анализ офисной недвижимости показал, что на текущий момент нет того объема бюджетных офисов в хорошей локации, которые бы закрывали все потребности бизнеса. В сегменте коворкингов казанской офисной недвижимости набирает популярность реализация проекта под определенного клиента (built-to-suit). Помимо традиционного предложения аренды рабочих мест, собственники объектов практикуют формат, когда часть площадей здания предлагается в качестве гибкого пространства. Для владельцев офисных помещений очень важным аспектом является прогнозирование ставок аренды на будущее, так как от них зависит экономическая целесообразность владения офисной недвижимостью.

Расчет варианта приобретения офисного помещения класса А площадью 100 кв.м. за 12 677 588 рублей для сдачи его в аренду по среднерыночной арендной ставке 1704 руб./ кв. м в месяц обеспечивает инвестору ежегодный доход порядка 1 500 000 рублей в год и возврат инвестиций через 8 лет. Расчеты показывают экономическую эффективность инвестиций в офисную недвижимость и возможность сохранить свои средства в реальных активах.

Литература

1. Матвеева Е.С. Рынок коммерческой недвижимости: Учебное пособие / Е.С. Матвеева, А.Х. Евстафьева, О.Н. Боровских. – Казань: Изд-во: Казанск. гос. архитектур. - строит. ун-та, 2022. – 168 с.
2. Боровских, О. Н. Развитие рынка складской недвижимости Российской Федерации / О. Н. Боровских, А. Х. Евстафьева // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 6(155). – С. 255-259. – DOI 10.34925/EIP.2023.155.6.043. – EDN LCQUXN.
3. Сайт холдинга «АйБиГрупп»: Альманах: Новая классификация офисной недвижимости. Режим доступа: <https://www.ibgroup.ru/news/2022/04/27/597/>
4. Сайт сервиса officenavigator. Режим доступа: <https://officenavigator.ru/blog/klassy-ofisnoy-nedvizhimosti-a-b-c/>
5. Сайт онлайн портала Строим дом. Режим доступа: <https://dpkgroup.ru/kommercheskaya-nedvizhimost-2023-kak-transformirovalsya-rynok-ofisnykh-i-torgovykh-pomescheniy/>
6. Акифьев, И. В. Анализ офисной недвижимости в России / И. В. Акифьев, Т. П. Кокорева // Образование и наука в современном мире. Инновации. – 2018. – № 4(17). – С. 116-122. – EDN XT XDWX.
7. Кокорева, Т. П. Исследование рынка офисной недвижимости в России / Т. П. Кокорева, Ю. О. Смирнова // Образование и наука в современном мире. Инновации. – 2019. – № 5(24). – С. 29-34. – EDN XBVOBH.
8. Боровских, О. Н. Типология, регистрация и налогообложение объектов недвижимости: Учебное по-

- собрание для СПО / О. Н. Боровских, А. Х. Евстафьева, Е. С. Матвеева. – Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2022. – 215 с. – ISBN 978-5-4497-1506-7. – EDN DYZFOI.
9. Марина, Е. И. Актуальные проблемы девелопмента и управления объектами в сегменте офисной недвижимости / Е. И. Марина // *Инновации. Наука. Образование*. – 2020. – № 24. – С. 129-135. – EDN WBUUGK.
10. Марина, Е. И. Анализ актуальных тенденций развития офисной недвижимости в крупных городах / Е. И. Марина, Ю. М. Гераськин // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. – 2021. – № 3 (159). – С. 158-162. – DOI 10.34773/EU.2021.3.29. – EDN FGNDJG.
11. Тетушкин, В. А. Анализ влияния экономического кризиса на рынок офисной и торговой недвижимости: столичные аспекты / В. А. Тетушкин // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2018. – Т. 16, № 7(454). – С. 1355-1375. – DOI 10.24891/re.16.7.1355. – EDN XTSGMX.
12. Гимадеева, Я. Н. Классификационные особенности коворкинг-пространств. Казанский опыт внедрения в структуру города / Я. Н. Гимадеева, Н. С. Киносьян // *Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета*. – 2020. – № 2(52). – С. 168-176. – EDN PCHPGI.
13. Вирцев, М. Ю. Применение элементов корреляционно-регрессионного анализа при прогнозировании цен на рынке офисной недвижимости г. Казани / М. Ю. Вирцев // *Российское предпринимательство*. – 2016. – Т. 17, № 21. – С. 3041-3048. – DOI 10.18334/rp.17.21.36884. – EDN XBHCUB.
14. Гайдукевич, Е. М. Тенденции развития рынка офисной недвижимости: зарубежный опыт / Е. М. Гайдукевич; науч. рук. О. Ю. Остальцева // *Современный механизм функционирования торгового бизнеса и туристической индустрии: реальность и перспективы: материалы V Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Минск, 3-4 декабря 2020 г. / [редакционная коллегия: Г. А. Короленок (пред.) и др.]; Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский государственный экономический университет*. – Минск: БГЭУ, 2021. – С. 240-241.
15. Чигрина, А. И. Оценка современного состояния офисной недвижимости Республики Беларусь в разрезе областных центров / А. И. Чигрина // *Экономика и региональное управление: Сборник статей международной научно-практической конференции, Брянск, 06–07 декабря 2017 года*. – Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2017. – С. 562-565. – EDN XVGXUT.
16. Сыдыкова, А. А. К вопросу о состоянии рынка недвижимости Кыргызстана / А. А. Сыдыкова // *Современное общество, образование и наука: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях, Тамбов, 30 июня 2014 года. Том Часть 1*. – Тамбов: ООО "Консалтинговая компания Юком", 2014. – С. 153-155. – EDN SUIGTN.
17. Абласанов, Р. Р. Важные аспекты совершенствования оценочных механизмов на рынке недвижимости в Азербайджане / Р. Р. Абласанов // *Актуальные научные исследования в современном мире*. – 2021. – № 3-2(71). – С. 25-33. – EDN DBVBKH.
18. Сайт сервиса Commercial Real Estate. Режим доступа: <https://cre.ru/analytics/90952>
19. Сайт компании UD-Group. Режим доступа: <https://ud-group.com/analitika/>
20. Сайт интернет-газеты деловых новостей и отраслевой аналитики «Реальное время». Режим доступа: <https://realnoevremya.ru/articles/86988-analiz-ofisnoj-ndvizhimosti-kazani-ot-realnogo-vremeni>
21. Сервис недвижимости Казани и РТ. Режим доступа: https://www.tatre.ru/articles_id20150

References:

1. Matveeva E.S. Rynok kommercheskoj nedvizhimosti: Uchebnoe posobie / E.S. Matveeva, A.H. Evstaf'eva, O.N. Borovskih. – Kazan': Izd-vo: Kazansk. gos. arhitekt. - stroit. un-ta, 2022. – 168 s.
2. Borovskih, O. N. Razvitie rynka skladskoj nedvizhimosti Rossijskoj Federacii / O. N. Borovskih, A. H. Evstaf'eva // *Экономика и предпринимательство*. – 2023. – № 6(155). – С. 255-259. – DOI 10.34925/EIP.2023.155.6.043. – EDN LCQUXN.
3. Sajt holdinga «AjBiGrupp»: Al'manah: Novaya klassifikaciya ofisnoj nedvizhimosti. Rezhim dostupa: <https://www.ibgroup.ru/news/2022/04/27/597/>
4. Sajt servisa officenavigator. Rezhim dostupa: <https://officenavigator.ru/blog/klassy-ofisnoj-ndvizhimosti-a-b-c/>
5. Sajt onlajn portala Stroim dom. Rezhim dostupa: <https://dpkgroup.ru/kommercheskaya-ndvizhimost-2023-kak-transformirovalsya-rynok-ofisnykh-i-torgovykh-pomescheniy/>
6. Akif'ev, I. V. Analiz ofisnoj nedvizhimosti v Rossii / I. V. Akif'ev, T. P. Kokoreva // *Образование и наука в современном мире. Innovacii*. – 2018. – № 4(17). – С. 116-122. – EDN XTDXWX.
7. Kokoreva, T. P. Issledovanie rynka ofisnoj nedvizhimosti v Rossii / T. P. Kokoreva, YU. O. Smirnova // *Образование и наука в современном мире. Innovacii*. – 2019. – № 5(24). – С. 29-34. – EDN XBVOBH.
8. Borovskih, O. N. Tipologiya, registraciya i nalogooblozhenie ob"ektov nedvizhimosti: Uchebnoe posobie dlya SPO / O. N. Borovskih, A. H. Evstaf'eva, E. S. Matveeva. – Moskva: Aj Pi Ar Media, 2022. – 215 s. – ISBN 978-5-4497-1506-7. – EDN DYZFOI.
9. Marina, E. I. Aktual'nye problemy developmenta i upravleniya ob"ektami v segmente ofisnoj nedvizhimosti / E. I. Marina // *Innovacii. Nauka. Образование*. – 2020. – № 24. – С. 129-135. – EDN WBUUGK.
10. Marina, E. I. Analiz aktual'nyh tendencij razvitiya ofisnoj nedvizhimosti v krupnyh gorodah / E. I. Marina, YU. M. Geras'kin // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. – 2021. – № 3(159). – С. 158-162. – DOI 10.34773/EU.2021.3.29. – EDN FGNDJG.
11. Tetushkin, V. A. Analiz vliyaniya ekonomicheskogo krizisa na rynek ofisnoj i torgovoj nedvizhimosti: stolichnye aspekty / V. A. Tetushkin // *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika*. – 2018. – Т. 16, № 7(454). – С. 1355-1375. – DOI 10.24891/re.16.7.1355. – EDN XTSGMX.
12. Gimadeeva, YA. N. Klassifikacionnye osobennosti kovorking-prostranstv. Kazanskij opyt vnedreniya v

- strukturu goroda / YA. N. Gimadeeva, N. S. Kinos'yan // *Izvestiya Kazanskogo gosudarstvennogo arhitekturno-stroitel'nogo universiteta*. – 2020. – № 2(52). – S. 168-176. – EDN PCHPGI.
13. Vircev, M. YU. *Primenenie elementov korrelyacionno-regressionnogo analiza pri prognozirovanii cen na rynke ofisnoj nedvizhimosti g. Kazani* / M. YU. Vircev // *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. – 2016. – T. 17, № 21. – S. 3041-3048. – DOI 10.18334/rp.17.21.36884. – EDN XBHCUB.
14. Gajdukevich, E. M. *Tendencii razvitiya rynka ofisnoj nedvizhimosti: zarubezhnyj opyt* / E. M. Gajdukevich; nauch. ruk. O. YU. Ostal'ceva // *Sovremennyy mekhanizm funkcionirovaniya torgovogo biznesa i turisticheskoy industrii: real'nost' i perspektivy: materialy V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii studentov, aspirantov i molodyh uchenyh, Minsk, 3-4 dekabrya 2020 g.* / [redakcionnaya kollegiya: G. A. Korolenok (pred.) i dr.]; *Ministerstvo obrazovaniya Respubliki Belarus', Belorusskij gosudarstvennyj ekonomicheskij universitet*. – Minsk: BGEU, 2021. – S. 240-241.
15. CHigrina, A. I. *Ocenka sovremennogo sostoyaniya ofisnoj nedvizhimosti Respubliki Belarus' v razreze oblastnyh centrov* / A. I. CHigrina // *Ekonomika i regional'noe upravlenie: Sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Bryansk, 06–07 dekabrya 2017 goda*. – Bryansk: Bryanskij gosudarstvennyj universitet imeni akademika I.G. Petrovskogo, 2017. – S. 562-565. – EDN XVGXUT.
16. Sydykova, A. A. *K voprosu o sostoyanii rynka nedvizhimosti Kyrgyzstana* / A. A. Sydykova // *Sovremennoe obshchestvo, obrazovanie i nauka: sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 9 chastyah, Tambov, 30 iyunya 2014 goda. Tom CHast' 1.* – Tambov: OOO "Konsaltingovaya kompaniya YUkom", 2014. – S. 153-155. – EDN SUIGTN.
17. Ablasanov, R. R. *Vazhnye aspekty sovershenstvovaniya ocenочnyh mekhanizmov na rynke nedvizhimosti v Azerbajdzhane* / R. R. Ablasanov // *Aktual'nye nauchnye issledovaniya v sovremennom mire*. – 2021. – № 3-2 (71). – S. 25-33. – EDN DBVBKH.
18. *Sajt servisa Commercial Real Estate*. Rezhim dostupa: <https://cre.ru/analytics/90952>
19. *Sajt kompanii UD-Group*. Rezhim dostupa: <https://ud-group.com/analitika/>
20. *Sajt internet-gazety delovyh novostej i otraslevoj analitiki «Real'noe vremya»*. Rezhim dostupa: <https://realnoevremya.ru/articles/86988-analiz-ofisnoj-nedvizhimosti-kazani-ot-realnogo-vremeni>
21. *Servis nedvizhimosti Kazani i RT*. Rezhim dostupa: https://www.tatre.ru/articles_id20150

УДК 331

НАЗАРОВА ИННА БОРИСОВНА

д.э.н., г.н.с., заведующая лабораторией исследований проблем
здоровья и здравоохранения, Институт социально-экономических
проблем народонаселения ФНИСЦ РАН, Москва, Россия,
e-mail: inna-nazarova@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-62-71

ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ¹

Аннотация. В работе исследованы потребности социальных предпринимателей в знаниях на основе данных опроса (359 респондентов) и глубоких тематических интервью (47 интервью) с руководителями социальных предприятий, работающими в российских регионах; данных полуструктурированных тематических интервью (56 интервью) с руководителями организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Наиболее распространена деятельность по направлению "образование" — 26,4%; в сфере здравоохранения и социальных услуг — 26,0%; культуры, спорта, организации досуга и развлечений — 17,0%. Только 18,6% руководителей получили необходимые для них образовательные услуги в организациях поддержки, в том числе 5,6% в акселераторе, 41,5% — различного рода консультационную поддержку. Образовательные и консультационные услуги признаны руководителями наиболее полезными (65,6%). Виды социального бизнеса, в которых более всего заинтересован регион и которым готовы заняться социальные предприниматели, целесообразно изучить, описать и предложить к распространению в регионах. Данную деятельность смогли бы осуществить во взаимодействии команды университетов, организаций инфраструктуры поддержки бизнеса, успешных социальных предпринимателей.

Ключевые слова: профессиональная группа, социальное предпринимательство, бизнес-образование, малый бизнес.

NAZAROVA INNA BORISOVNA

Dr.Sc of Economics, Head of the Laboratory for Research on Health
and Healthcare Problems, Institute of Socio-Economic Problems
of Population of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: inna-nazarova@mail.ru

PROFESSIONALIZATION OF SOCIAL ENTREPRENEURS

Abstract. The paper examines the knowledge needs of social entrepreneurs based on survey data (359 respondents) and in-depth thematic interviews (47 interviews) with the heads of social enterprises working in Russian regions; data from semi-structured thematic interviews (56 interviews) with the heads of organizations that form the infrastructure for supporting small and medium-sized businesses. The most common activity in the field of "education" — 26.4%; in the field of health and social services — 26.0%; culture, sports, leisure and entertainment — 17.0%. Only 18.6% of managers received the necessary educational services in support organizations, including 5.6% in the accelerator, 41.5% — various kinds of consulting support. Educational and consulting services are recognized by managers as the most useful (65.6%). The types of social business in which the region is most interested and which social entrepreneurs are ready to engage in, it is advisable to study, describe and offer for distribution in the regions. This activity could be carried out in cooperation with teams of universities, business support infrastructure organizations, successful social entrepreneurs.

Keywords: professional group, social entrepreneurship, business education, small business.

1. Введение

Социальные бюджеты многих стран, включая Россию, испытывают перегрузку, обусловленную ростом затрат на социальное обслуживание, пенсионную систему, здравоохранение, обучение и адаптацию на рынке труда взрослого населения, развитие услуг в области здорового образа жизни и досуга населения, в т.ч. старших возрастов. Решение данной проблемы частично возможно за счет перераспределения производства социальных благ между государственными и негосударственными предприятиями. К последним относятся коммерческие, некоммерческие и "гибридные" организации (социальное предпринимательство). Рынок социальных услуг расширяется, включая все больше стейкхолдеров, в том числе не имеющих специального образования и навыков, но желающих работать и развиваться в сфере социального предпринимательства (СП).

Указанные процессы способствуют институционализации малого и среднего бизнеса, индивидуального предпринимательства и социального предпринимательства наряду с принятием специального законодательства, развитием профессионального сообщества, созданием профессиональных организаций, открытием специализированных средств массовой информации, рекрутированием человеческих ресурсов в реализацию проектов СП и развитием образования в сфере социального предпринимательства.

Социальные предприятия обладают двойной или даже тройной результативностью: предполагается сочетание прибыльности с достижением социального блага, и возможно с достижением экологического блага [6, 12]. Следовательно, особенность профессионализации социального предпринимателя состоит в том, что помимо основной профессии, связанной с направлением деятельности социального предприятия, он занимается предпринимательской деятельностью, направленной на создание социальных ценностей (как правило на основе инновационных подходов), первичных по отношению к целям получения прибыли. Зачастую социальная деятельность, направленная на улучшение ситуации в обществе, требует особого образования, знаний и навыков.

Методология. В данном исследовании мы исходим из того, что важным компонентом институционализации социального предпринимательства является профессионализация занятых в социальном предпринимательстве, в соответствии с чем представители профессиональной группы должны обладать набором определенных характеристик: специализированным образованием и навыками; особыми компетенциями, гарантированными сданными экзаменами [5]. Должны быть включенными в занятость на основе применения навыков, базирующихся на теоретическом знании; демонстрировать определенный кодекс поведения, обеспечивающего профессиональную идентичность; исполнять определенные служебные обязанности на благо общества; состоять в профессиональной ассоциации [20].

Цель работы – исследовать потребности социальных предпринимателей в знаниях и навыках.

Эмпирическая база исследования.

1) база данных исследования «Инвестиции в социальное предпринимательство: барьеры и перспективы в новых условиях», опрошено 359 социальных предпринимателей (31,5% мужчин и 68,5% женщин), в российских регионах в 2022 году (Опрос) – основное исследование, позволяющее определить потребности социальных предпринимателей; выборка не репрезентативна, но распределение предпринимателей в регионах и по сферам деятельности повторяет структуру общероссийского классификатора видов экономической деятельности²;

2) глубокие тематические интервью социальных предпринимателей, работающих в российских регионах (Интервью) проведены в 2020г. позволили определить особенности занятости предпринимателей, потребности в знаниях и навыках (47 интервью);

3) база данных на основе Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства (ведение которого осуществляется Федеральной налоговой службой) (далее Реестр МСП) содержит информацию о социальных предприятиях (предпринимателях) Российской Федерации, в том числе в разрезе регионов, всего 6594 предприятия что позволяет определить структуру социального предпринимательства в России³;

4) полуструктурированные тематические интервью с руководителями организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства проведены в 2020-2021гг. позволили определить запросы социальных предпринимателей в знаниях и навыках и структуру оказанных им услуг (вторичный анализ 56 интервью с руководителями, отобранными в результате случайной выборки по Единому реестру организаций, образующих

инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (далее Реестр организаций инфраструктуры)⁴;

5) база данных на основе Реестра организаций инфраструктуры (размещен на сайте «АИС «Мониторинг МСП» в формате открытых данных, содержит информацию о 734 организациях) позволяет проанализировать возможность получения консультационных и образовательных услуг социальными предпринимателями в системе организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в российских регионах.

2. Основная часть

2.1. Институционализация образования для социальных предпринимателей

Исследователи обозначили процесс институционализации образования для социального предпринимательства и становления профессиональной группы социальных предпринимателей [8, 10]: в 22 городах предлагаются специальные курсы по СП или университетские программы разного уровня обучения и курсы повышения квалификации и переподготовки для действующих социальных предпринимателей [11]. Используется практика применения междисциплинарных курсов и модулей, встроенных в более широкий контекст (охватывающие дипломные и краткосрочные образовательные программы всех уровней); соединение теории с практикой (участие обучающихся в социально предпринимательских проектах); позиционирование образовательных программ в области СП в качестве конкурентного преимущества на рынке бизнес-образования [2].

Иностранные исследователи подчеркивают важность практической составляющей в обучении социальному предпринимательству, считая практические навыки неотъемлемым элементом становления профессионала [16], в частности обосновано использование принципа Service Learning (SL), который подразумевает организацию обучения в виде модулей или семинаров, ориентированных на потребности сообщества [21]. SL способствует принятию социальной ответственности [13] и получению всех компетенций, которые необходимы для успешной работы в области СП [17]. Имеется позитивный опыт применения проектного подхода в обучении социальных предпринимателей. Проектный подход с использованием доходогенерирующих проектов в качестве инструмента обучения стимулирует изучение СП и ведет к развитию навыков рефлексии, самосознания, общения и эмпатии, генерации новых идей у обучающихся [13]. Обучение на основе социального бизнес-плана развивает понимание социальных и гражданских вопросов и создает более глубокое понимание управления социальными предприятиями [18].

В России позитивно зарекомендовало себя обучение практикующих социальных предпринимателей на базе бизнес-инкубатора и акселератора, что позволяет работать над реальными проектами с подключением консультантов, бизнесменов; вырабатывать решения и анализировать их последствия; обеспечить погружение участников в проект [3].

Университетское образование в области СП должно быть направлено на стимулирование студентов к запуску социальных предприятий в процессе обучения [15], рассматривать социальное предпринимательство в качестве карьеры [19]. В российских вузах предлагается ориентировать на занятия социальным предпринимательством обучающихся по специальности "Социальная работа" [7], а также студентов университета культуры и искусств [4].

Несмотря на все предложения вузов по обучению студентов бизнесу в целом, исследователи обозначили проблему - выпускники вузов слабо подготовлены к ведению предпринимательской деятельности, не обладают необходимыми компетенциями в области ведения бизнеса, что в свою очередь вообще требует от вузов пересмотра педагогической системы обучения, её ориентации не только на развитие профессиональных компетенций, но и на формирование предпринимательской компетентности [5]. Некоторые вузы создали условия для обучения социальных предпринимателей и используют имеющиеся наработки в организации обучения и развитии компетенций. Вместе с тем эти программы направлены на подготовку будущих бизнесменов и (или) социальных предпринимателей и не дают гарантии в том, что выпускники станут социальными предпринимателями, в то же время работающие социальные предприниматели скорее всего не получили необходимого образования для ведения социального бизнеса.

² Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства АО «Корпорация «МСП», <https://ofd.nalog.ru/index.html>; дата обращения 20.01.2021

³ Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства АО «Корпорация «МСП»

⁴ Единый реестр организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства <https://m.corpmsp.ru/StartPage/orgreg.html>; дата обращения 20.01.2022.

2.2. Потребности социальных предпринимателей в получении знаний

Руководители социальных предприятий, участвовавшие в опросе, в основном имеют высшее образование (86,4%), 5% – ученую степень, неполное высшее – 4,2%, среднее специальное – 4,2% и менее одного процента – среднее. Все предприниматели обозначили двойную идентификацию, считая себя не только профессионалами в соответствии с видом деятельности предприятия (эколог, специалист в области образования детей, врач, фермер и т.д.), но и социальным предпринимателем, бизнесменом. Но только каждый пятый получил дополнительное образование – прошел курсы социальных предпринимателей.

Истории предпринимателей демонстрируют, что профессиональная позиция социального предпринимателя требует выполнения множества разноплановых задач и связана с различными интересами и множеством целей (multitasking) [см., напр.: 21] в рамках выполнения трудовых обязанностей: руководство организацией, решение вопросов финансов, рекламы, логистики, работы в определенной сфере (охрана здоровья, педагогика, сфера услуг и др.): "Я как химик работаю с веществами, но я занимаюсь и пиаром, и написанием статей, все я..." (директор экологического предприятия). Данная ситуация также связана с недостатком ресурсов, невозможностью оплачивать услуги специалистов и рядовых сотрудников. Согласно опросу 100% предпринимателей ответили, что в течение последнего года на постоянной основе в организации был занят один человек, 48,5% ответили, что привлекали к работе одного волонтера. Следовательно, многозадачность характерна для большинства предпринимателей.

Для предпринимателей, чье образование не соответствует профилю организации (таких – треть), важны специальные знания, помогающие выстраивать работу с различными социальными группами, которые могут быть как целевыми, так и собственными сотрудниками. Согласно Опросу СП, треть (31,2%) предпринимателей работают с представителями одной социальной группы, 21,2% – с двумя, половина (47,6%) – с тремя.

Занимаются прежде всего различными видами деятельности с семьями с детьми (62,1%), инвалидами, лицами с ограничениями здоровья (30,1%), молодыми людьми, нуждающимися в помощи (26,7%), престарелыми (22,8%), одинокими и многодетными родителями, воспитывающими несовершеннолетних детей (22,6%) или детей с инвалидностью (13,4%), лицами предпенсионного возраста (13,9%), малоимущими гражданами (9,5%), детьми сиротами и оставшимися без попечения родителей, выпускниками детских домов до 23 лет (5,5%), беженцами и вынужденными переселенцами (1,4%), потерявшими работу и оставшимися без средств к существованию (1,1%), осужденными к лишению свободы (0,8%), без определенного места жительства (0,6%). Структура целевых групп может определить запрос предпринимателей на специальные знания работы с указанным контингентом. Указанная работа выполняется в основном в сфере образования. Анализ Реестра МСП позволяет репрезентативно определить структуру направлений деятельности социальных предприятий и возможную структуру потребности в знаниях в соответствии с этими направлениями (табл. 1). Из 6594 зарегистрированных предприятий 997 предоставляют услуги по дневному уходу за детьми (15,1%), 962 – занимаются дополнительным образованием детей и взрослых (14,6%). Эти два основных вида деятельности наиболее распространены в сфере социального предпринимательства в России. Чаще всего деятельность социальных предпринимателей связана с образованием и уходом. Почти треть (27,0%) предприятий достаточно молоды – созданы три года назад и позже, а, следовательно, у них может быть недостаточно опыта и знаний для ведения бизнеса.

Предприниматели отметили, что для них важно (и чем они хотели бы заняться) развитие компетенций (второе место из двадцати восьми позиций), образование и получение информации (4 и 5 места).

На муниципальном уровне для социальных предпринимателей проводят обучающие мероприятия, которые не всегда бывают полезными, не отвечают запросам предпринимателей, не содержат прикладную составляющую: "... то, что мне довелось услышать или в чем участвовать, для меня полезным не было. Наверно было бы полезнее что-то узнать больше о развитии бизнеса. Или чтобы помогли лучше школу фермеров организовать. Ведь это полезно было бы для подростков, для нашего района и для страны" (социальный предприниматель - фермер).

Мероприятия для социальных предпринимателей могут быть недоступны: "Мероприятия, когда люди идут поговорить о проблемах и подсказать решения этих проблем должны быть бюджетные варианты. Как меня, допустим, приглашали, 50 тысяч стоимость трехдневного мероприятия! Это для меня неприемлемая сумма. Чтобы на три дня съездить в Москву, пообщаться с себе подобными, за эти 50 тысяч, сомнительное удовольствие. А эффективность нулевая" (директор социального пансионата).

Таблица 1

Виды деятельности социальных предприятий в соответствии с общероссийским классификатором видов экономической деятельности (расчеты автора по Реестру МСП)
Activities of social enterprises

Виды деятельности, топ 10	Количество организаций	%
Предоставление услуг по дневному уходу за детьми	997	15,1
Образование дополнительное детей и взрослых	962	14,6
Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки	394	6,0
Деятельность физкультурно-оздоровительная	229	3,5
Образование дошкольное	177	2,7
Деятельность учреждений клубного типа: клубов, дворцов и домов культуры, домов народного творчества	160	2,4
Деятельность в области спорта прочая	153	2,3
Производство изделий народных художественных промыслов	141	2,1
Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания престарелым и инвалидам	132	2,0
Деятельность зрелищно-развлекательная прочая	130	2,0
Итого по топ 10	3475	52,7
Другие виды деятельности	3119	47,3
Всего	6594	100,0

Вместе с тем, получение необходимой информации зависит от опыта и инициативности предпринимателя: "Комитет по молодежной политике учил сотрудников. Я и сама там преподавала, а мои работники учились. Ресурсный правозащитный центр проводит правовые образовательные семинары, клуб бухгалтеров проводит семинары. Комитет по социальной политике постоянно собирает круглые столы, обсуждение инициатив. Рабочие группы при комитете по труду и занятости, при комитете по молодежной политике, по социальной политике. Я не испытываю недостатка в информационных каналах" (руководитель предприятия печатной продукции).

Руководители социальных предприятий часто организуют собственное обучение: конференции, круглые столы, школы для коллег и своих сотрудников. В некоторых случаях социальные предприниматели, обладая уникальными знаниями, понимают необходимость распространения опыта: "занимаемся иппотерапией – это реабилитация с помощью лошади. Стандарты у нас нет, не разработаны. Мы работаем в этом направлении. Изначально направление дает наш доктор, который осматривает пациентов (клиентов). А потом начинает работать инструктор, поскольку у него есть основы знаний ЛФК и диплом преподавателя физкультуры. К сожалению, внешние доктора не знают, что такое иппотерапия" и помочь нам ничем не могут (руководитель).

Как правило, если социальный предприниматель уже имеет образование в области ведения бизнеса и развития направления социального предприятия, то ему могут быть нужны отдельные консультации, помогающие решить текущие организационные задачи предприятия: "чему нас учить, мы все сами знаем, образование есть, курсы – за спиной..." (руководитель предприятия, работающий с инвалидами по зрению). Повышение квалификации или профессиональная переподготовка может быть необходима тем, кто не имеет образования по профилю работы своего предприятия: "я работаю с психически неуравновешенными людьми и надо понять, как с ними взаимодействовать" (руководитель); или по ведению бизнеса: "нам нужны бизнес-консультации и поддержка от HR-компаний" (руководитель предприятия в сфере развлечений).

В наиболее сложной ситуации находятся те, кто не учился ведению бизнеса и создал предприятие не по профилю полученного образования: "конечно надо учиться, поскольку не было никаких специальных знаний, была только мечта и упорство..." (руководитель детского сада).

2.3. Консультационно-практическая поддержка в регионах

Важным элементом поддержки социального предпринимательства в России стал Фонд

"Наше будущее", который в 2014 году создал лабораторию социального предпринимательства, где разрабатываются и реализуются дистанционные учебные программы, ориентированные на потребности социального бизнеса; предлагается широкий спектр разнообразных вебинаров ("Мамин бизнес: запуск образовательного проекта", "Маркетинг социального бизнеса", "Технологии социального бизнеса: опыт Канады", "Экономика отходов: как заработать на мусоре" и т.д.) [3].

Вместе с тем эксперты указывают на то, что именно университеты должны взять на себя ведущую роль в развитии СП, поскольку вуз может формировать навыки социального предпринимательства и развивать интерес в отношении социально-значимых проектов, поощряя предпринимательские инициативы не только обучающихся непосредственно социальному предпринимательству, но и своих сотрудников, жителей региона, а также создавать консорциумы, аккумулируя компетенции университетов и академических институтов [1]. В какой-то степени некоторые опорные университеты подключились к реализации социальных проектов и начали подготовку социальных предпринимателей [9].

Частично вопросы образования и консультационных услуг (кроме университетов) могут взять на себя организации инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в регионах, но пока они не покрывают все потребности социальных предпринимателей в знаниях. Согласно Опросу, только 18,6% руководителей получили необходимые для них образовательные услуги от Центров инноваций социальной сферы (ЦИСС), в том числе 5,6% в акселераторе, 41,5% – различного рода консультационную поддержку, остальные – финансовую.

В качестве наиболее полезных услуг, полученных от ЦИСС, 65,6% руководителей социальных предприятий назвали образовательные и консультационные, остальные – связанные с финансовой помощью.

К структурам, оказывающим поддержку социальным предпринимателям, относятся различные типы организаций, включая собственно Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (оказывающие услуги субъектам малого и среднего предпринимательства), консультационные центры, бизнес-инкубаторы, центры коллективного пользования, центры сертификации, стандартизации и испытаний, агентства по поддержке экспорта товаров, микрофинансовые организации, гарантийные фонды, технологические парки, промышленные парки, инжиниринговые центры.

В некоторых регионах действуют только организации инфраструктуры, в некоторых имеется несколько структурных подразделений, осуществляющих различные виды деятельности и предоставляющие различные услуги субъектам малого и среднего предпринимательства. Например, Центр сертификации, стандартизации и испытаний Ассоциации "Инновационный территориальный электротехнический кластер Чувашской Республики" работает с территориальными структурами: инжиниринговым центром, центром сертификации и стандартизации испытаний (ЦССИ), фондом содействия кредитованию (гарантийный фонд), бизнес-инкубатором, консультационным центром, агентством по поддержке экспорта товаров, центром инноваций социальной сферы.

Организации инфраструктуры, оказывающие консультационную и образовательную поддержку представителям малого и среднего бизнеса, неравномерно распределены в российских регионах. Лидером по числу организаций инфраструктуры и структурных подразделений является Алтайский край (72 организации и их подразделения). В Магадане, Новгородской области, Новосибирске и Республике Северная Осетия – Алания действует по одной организации инфраструктуры.

Вместе с тем, организации, занимающиеся социальным предпринимательством, также неравномерно распространены в регионах России, и лидерами в данном случае являются другие регионы с безусловным преимуществом Московской области. Наибольшее число организаций инфраструктуры поддержки в соотношении к числу социальных предприятий – в Московской, Самарской, Вологодской, Липецкой, Амурской областях, Приморском крае, Москве.

Организации инфраструктуры оказывают три основных вида поддержки или услуг: консультационную, финансовую, имущественную, и другие виды поддержки, к которым можно отнести образовательную (например, повышение квалификации). Более половины (54,3%) организаций оказывают консультационную поддержку, которая составляет половину от всех оказываемых ею услуг (52,4%). Другие виды услуг, включая образовательные, составляют менее десятой части всех оказываемых услуг (8,3%).

Регионы существенно различаются по видам оказания поддержки и по их доступности, стоимости. Например, в Алтайском крае 92,1% (76 различных видов услуг в различных организа-

циях) оказывается на безвозмездной основе. А в Новгородской области – 100% на безвозмездной основе, но это одна услуга – консультационная, которая оказывается Государственным областным автономным учреждением «Агентство развития Новгородской области».

Руководители организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса отметили, что им приходилось оказывать консультационные услуги социальным предпринимателям: более половины организаций (33 организации из 56) оказывали помощь социальным предпринимателям. Но только у четырех организаций более половины обращений были от социальных предпринимателей.

Преимущественно обращались за консультационной поддержкой, в которую входили, в том числе, следующие вопросы: 1) организационные (выбор организационно-правовой формы, регистрация организации, бизнес-планирование, информирование о возможных в регионе мерах поддержки, поиск клиентов и партнеров, в том числе зарубежных, выстраивание партнерских отношений, подготовка проектных заявок, продвижение продукции, товаров, работ, услуг; организация выставок, ярмарок); 2) финансовые (консультации по налогам, бухгалтерской отчетности, получению субсидий, подготовке финансового плана).

В том числе организации проводили для социальных предпринимателей комплексное обучение по развитию бизнеса. Вместе с тем, судя по информации, полученной от социальных предпринимателей, запросы на образовательные и консультационные услуги у них шире, чем то, что предоставляют организации инфраструктуры поддержки.

3. Выводы

Решение вопроса успешного развития социального предпринимательства в России можно связать с процессами развития профессионализма уже занятых в СП акторов и получением высшего образования молодыми людьми, которые не имеют опыта работы в социальном предпринимательстве, но возможно начнут работать в будущем и создадут социальный бизнес. Кроме этого, есть представители различных социальных групп, которые могли бы участвовать в социальных проектах при условии получения дополнительных знаний по социальному предпринимательству.

Существуют препятствия в реализации социального предпринимательства практикующими социальными предпринимателями, а именно:

– отсутствие у социальных предпринимателей образования по профилю деятельности организации, недостаток необходимых навыков в реализации социального проекта;

– недоступность социальным предпринимателям консультационных, образовательных программ (высокая стоимость программ, географическая отдаленность организации, предоставляющей услуги, отсутствие в регионе специальных программ, позволяющих получить необходимые знания).

Большинство социальных предпринимателей не обучались социальному предпринимательству и предпринимательству в целом в рамках получения высшего образования, и для них актуальны различные образовательные и консультационные проекты, позволяющие получить знания и навыки, необходимые для успешной практической деятельности. Частично это могло бы быть компенсировано консультациями профессионалов в различных областях, и выполнить данную функцию в некоторой степени могут организации инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которые присутствуют во всех российских регионах.

Предприниматели, которые не обучались в университете на специальных программах по бизнесу, а создали свои предприятия, опираясь на профессиональные знания в других областях (медицина, педагогика, сельское хозяйство и др.), имеют запрос на дополнительные доступные (бесплатные, недорогие) программы, курсы, консультации, позволяющие эффективно развивать социальный бизнес и вовлекать в этот бизнес других акторов. Поскольку социальные предприниматели люди, в большинстве своем, высокообразованные, предприимчивые и ответственные, то для них важно не только получить знания, но и распространять свой положительный опыт.

В регионах есть стейкхолдеры, которые имеют возможность предоставить знания социальным предпринимателям (университеты, организации инфраструктуры поддержки, сами социальные предприниматели, имеющие успешный опыт работы, крупный бизнес), которые могли бы сотрудничать с социальными предпринимателями. Данные стейкхолдеры, во-первых, могли бы объединиться для предоставления знаний студентам и социальным предпринимателям, во-вторых, изучив потребности региона и социальных предпринимателей, организовать консультационно-образовательные услуги более эффективно, под запрос.

При формировании предложений для обучения социальным предпринимателям необходимо учитывать структуру и распространенность СП в регионе и наличие социальных групп, в работу с которыми можно включить социальные предприятия.

Некоторые виды социального бизнеса, в которых более всего заинтересован регион и которым готовы заняться социальные предприниматели (такие как детские сады, образовательные услуги для детей и взрослых, фермерские хозяйства), могут быть изучены, описаны и предложены к распространению специалистами. Кроме этого необходимо сохранять и поддерживать развитие новых уникальных профессиональных направлений, которые создают (иногда в единичном экземпляре) подвижники в определенной области деятельности, но которые не могут описать свою деятельность и распространять свой опыт. Данную деятельность смогли бы осуществить во взаимодействии команды университета, организаций инфраструктуры поддержки бизнеса, успешных социальных предпринимателей.

Литература

1. Багдасарьян И.С., Хорошева С.М. Социальное предпринимательство как основа молодежной политики Красноярского края // *Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ*. 2016. №4. С. 79-90.
2. Благоев Ю.Е., Арай Ю.Н. Образовательные программы в области социального предпринимательства: мировой опыт и российские особенности // *Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент*. 2014. Вып. 3. С. 177-197.
3. Зверева Н. Образование для социальных предпринимателей в России // *Новый бизнес*. Дата публикации: 14 марта 2017 [Ulur http://nb-forum.ru/useful/education/obrazovanie-dlya-sotsialnyh-predprinimateley-v-rossii](http://nb-forum.ru/useful/education/obrazovanie-dlya-sotsialnyh-predprinimateley-v-rossii) (дата обращения: 20.01.2022.)
4. Лопатина Р.Ф. Социальное предпринимательство и проблемы формирования мотивации студентов на открытие социального бизнеса // *Вестник казанского государственного университета культуры и искусств*. 2012. № 2. С. 95-98.
5. Мансуров В.А. Исследование профессиональных групп российской интеллигенции: ситуация, методология и методика / *Профессиональные группы интеллигенции*. М.: ИС РАН, 2003. С. 5-28.
6. Минин М.Г., Полицинская Е.В., Лизунков В.Г. Готовность студентов технического вуза к предпринимательской деятельности // *Высшее образование в России*. 2019. Том 28, № 10. С. 83-95. DOI: <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2019-28-10-83-95>
7. Московская А.А., Берендяев А.А., Москвина А.Ю. Между социальным и экономическим благом: конфликт проектов легитимации социального предпринимательства в России // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2017. № 6 (142). С. 31-51. DOI: <https://doi.org/10.14515/monitoring.2017.6.02>
8. Рубанова Е.Ю., Венгер Т.Ю. Социальное предпринимательство и проблемы формирования мотивации студентов на открытие социального бизнеса // *Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ»*. 2017, Том 8, № 1. С. 347 – 351.
9. Фрумина С.В. Подготовка и переподготовка социальных предпринимателей и кадров для социально-ориентированных некоммерческих организаций в российских вузах // *Научное Обозрение: Гуманитарные Исследования*. 2019. № 1. С. 9 – 20.
10. Чернышева Т.Л. Развитие предпринимательского мышления как миссия опорного университета // *Российское предпринимательство*. 2017. Том 18, № 21. С. 3097-3112. DOI: <https://doi.org/10.18334/rp.18.21.38588>
11. Шаповалов В.К., Игропуло И.Ф., Арутюнян М.М. Образовательные программы социально-предпринимательской направленности: анализ современных образовательных практик в российских регионах // *Современные наукоемкие технологии*. 2020. № 11-2. С. 427-431. DOI: <https://doi.org/10.17513/snt.37793>
12. Шаповалов В.К., Игропуло И.Ф., Арутюнян М.М. Особенности региональных практик обучения социальному предпринимательству в России // *Мир науки, культуры, образования*. 2020. № 5 (84). С. 168-171. DOI: <https://doi.org/10.24411/1991-5497-2020-00918>
13. Alter S.K. (2007) *Social Enterprise Typology*. Virtue Ventures LLC. Nov. 27 (revised vers.). URL: https://www.globalcube.net/clients/philippson/content/medias/download/SE_typology.pdf (Дата обращения: 25.12.2021).
14. Chang J.Y., Benamraoui C.A., Rieple A. Stimulating Learning about Social Entrepreneurship through Income Generation Projects // *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2014. No 20 (5). P. 417–437. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJEBR-10-2012-0111>
15. Dewey J. *Democracy and Education*, Free Press, New York, NY. 1996.
16. Douglas H. Designing Social Entrepreneurship Education // *International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation*. 2015. No 3-5. P. 362–373. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJSEI.2015.072531>
17. Fitzgerald H.E., Bruns K., Sonka S.T., Furco A., Swanson L. The centrality of engagement in higher education // *Journal of Higher Education Outreach and Engagement*. 2016. Vol. 20, No 1. P. 223-244.
18. Halberstadt J., Timm J., Kraus S., Gundolf K. Skills and knowledge management in higher education: how service learning can contribute to social entrepreneurial competence development // *Journal of*

knowledge management. 2019. Vol. 23, Issue 10. P. 1925-1948. DOI: <https://doi.org/10.1108/JKM-12-2018-0744>

19. Kwong C.C., Thompson Y.P., Cheung C.W.M. The Effectiveness of Social Business Plan Competitions in Developing Social and Civic Awareness and Participation // *Academy of Management Learning and Education*. 2012. Vol. 11. No 3. P. 324-348. DOI: <https://doi.org/10.5465/AMLE.2011.0007A>

20. Miller T.L., Wesley C.L., Williams D.E. Educating the Minds of Caring Hearts: Comparing the Views of Practitioners and Educators on the Importance of Social Entrepreneurship Competencies // *Academy of Management Learning and Education*. 2012. No 11 (3). P. 349-370. DOI: <https://doi.org/10.5465/amle.2011.0017>

21. Millerson G. *The Qualifying Associations*. London: Routledge and Kegan Paul. 1964.

22. Seifert A., Zentner S., Nagy F. *Praxishandbuch Service-Learning. Lernen Durch Engagement an Schulen*, Beltz, Weinheim. 2012.

23. Shapiro C., Stiglitz J.E. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *American Economic Review*. 1984. Vol. 74. No 2. P. 433-444.

References:

1. Bagdasar'yan I.S., Horosheva S.M. Social'noe predprinimatel'stvo kak osnova molodezhnoj politiki Krasnoyarskogo kraya // *Social'no-ekonomicheskij i gumanitarnyj zhurnal Krasnoyarskogo GAU*. 2016. №4. S. 79-90.

2. Blagov YU.E., Araj YU.N. Obrazovatel'nye programmy v oblasti social'nogo predprinimatel'stva: mirovoj opyt i rossijskie osobennosti // *Vestnik S.-Peterb. un-ta. Ser. Menedzhment*. 2014. Vyp. 3. S. 177-197.

3. Zvereva N. Obrazovanie dlya social'nyh predprinimatelej v Rossii // *Novyj biznes. Data publikacii: 14 marta 2017 Ulr* <http://nb-forum.ru/useful/education/obrazovanie-dlya-sotsialnyh-predprinimateley-v-rossii> (data obrashcheniya: 20.01.2022.)

4. Lopatina R.F. Social'noe predprinimatel'stvo i problemy formirovaniya motivacii studentov na otkrytie social'nogo biznesa // *Vestnik kazanskogo gosudarstvennogo universiteta kul'tury i iskusstv*. 2012. № 2. S. 95-98.

5. Mansurov V.A. Issledovanie professional'nyh grupp rossijskoj intelligencii: situaciya, metodologiya i metodika / *Professional'nye gruppy intelligencii*. M.: IS RAN, 2003. S. 5-28.

6. Minin M.G., Policinskaya E.V., Lizunkov V.G. Gotovnost' studentov tekhnicheskogo vuz'a k predprinimatel'skoj deyatel'nosti // *Vysshee obrazovanie v Rossii*. 2019. Tom 28, № 10. S. 83-95. DOI: <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2019-28-10-83-95>

7. Moskovskaya A.A., Berendyaev A.A., Moskvina A.YU. Mezhdru social'nym i ekonomicheskim blagom: konflikt proektov legitimacii social'nogo predprinimatel'stva v Rossii // *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i social'nye peremeny*. 2017. № 6 (142). S. 31-51. DOI: <https://doi.org/10.14515/monitoring.2017.6.02>

8. Rubanova E.YU., Venger T.YU. Social'noe predprinimatel'stvo i problemy formirovaniya motivacii studentov na otkrytie social'nogo biznesa // *Elektronnoe nauchnoe izdanie «Uchenye zametki TOGU»*. 2017, Tom 8, № 1. S. 347 – 351.

9. Frumina S.V. Podgotovka i perepodgotovka social'nyh predprinimatelej i kadrov dlya social'no-orientirovannyh nekommercheskih organizacij v rossijskikh vuzah // *Nauchnoe Obozrenie: Gumanitarnye Issledovaniya*. 2019. № 1. S. 9 – 20.

10. CHernysheva T.L. Razvitie predprinimatel'skogo myshleniya kak missiya opornogo universiteta // *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. 2017. Tom 18, № 21. S. 3097-3112. DOI: <https://doi.org/10.18334/rp.18.21.38588>

11. SHapovalov V.K., Igropulo I.F., Arutyunyan M.M. Obrazovatel'nye programmy social'no-predprinimatel'skoj napravlenosti: analiz sovremennyh obrazovatel'nyh praktik v rossijskikh regionah // *Sovremennye naukoemkie tekhnologii*. 2020. № 11-2. S. 427-431. DOI: <https://doi.org/10.17513/snt.37793>

12. SHapovalov V.K., Igropulo I.F., Arutyunyan M.M. Osobennosti regional'nyh praktik obucheniya social'nomu predprinimatel'stvu v Rossii // *Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya*. 2020. № 5 (84). S. 168-171. DOI: <https://doi.org/10.24411/1991-5497-2020-00918>

13. Alter S.K. (2007) *Social Enterprise Typology*. Virtue Ventures LLC. Nov. 27 (revised vers.). URL: https://www.globalcube.net/clients/philippson/content/medias/download/SE_typology.pdf (Data obrashcheniya: 25.12.2021).

14. Chang J.Y., Benamraoui C.A., Rieple A. Stimulating Learning about Social Entrepreneurship through Income Generation Projects // *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2014. No 20 (5). P. 417-437. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJEBR-10-2012-0111>

15. Dewey J. *Democracy and Education*, Free Press, New York, NY. 1996.

16. Douglas H. Designing Social Entrepreneurship Education // *International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation*. 2015. No 3-5. P. 362-373. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJSEI.2015.072531>

17. Fitzgerald H.E., Bruns K., Sonka S.T., Furco A., Swanson L. The centrality of engagement in higher education // *Journal of Higher Education Outreach and Engagement*. 2016. Vol. 20, No 1. P. 223-244.

18. Halberstadt J., Timm J., Kraus S., Gundolf K. Skills and knowledge management in higher education: how service learning can contribute to social entrepreneurial competence development // *Journal of knowledge management*. 2019. Vol. 23, Issue 10. P. 1925-1948. DOI: <https://doi.org/10.1108/JKM-12-2018-0744>

2018-0744

19. Kwong C.C., Thompson Y.P., Cheung C.W.M. *The Effectiveness of Social Business Plan Competitions in Developing Social and Civic Awareness and Participation // Academy of Management Learning and Education*. 2012. Vol. 11. No 3. P. 324-348. DOI: <https://doi.org/10.5465/AMLE.2011.0007A>

20. Miller T.L., Wesley C.L., Williams D.E. *Educating the Minds of Caring Hearts: Comparing the Views of Practitioners and Educators on the Importance of Social Entrepreneurship Competencies // Academy of Management Learning and Education*. 2012. No 11 (3). P. 349-370. DOI: <https://doi.org/10.5465/amle.2011.0017>

21. Millerson G. *The Qualifying Associations*. London: Routledge and Kegan Paul. 1964.

22. Seifert A., Zentner S., Nagy F. *Praxishandbuch Service-Learning. Lernen Durch Engagement an Schulen*, Beltz, Weinheim. 2012.

23. Shapiro C., Stiglitz J.E. *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. American Economic Review*. 1984. Vol. 74. No 2. P. 433-444.

УДК 331

МОРГУНОВ ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

к.э.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических проблем народонаселения имени Н. М. Римашевской имени ФНИСЦ РАН, Москва, Российская Федерация,
e-mail: morgun1976@mail.ru

РОСТОВЦЕВ АНДРЕЙ ИГОРЕВИЧ

к.э.н., старший научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения имени Н. М. Римашевской имени ФНИСЦ РАН, Москва, Российская Федерация,
e-mail: manager1@rambler.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-72-81

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОВЛИЯНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА КАК ПАРАМЕТРОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Аннотация. В данной статье предоставлен новый научный подход в оценке человеческого развития и потенциала регионов России на основании трех ключевых показателей: валового дохода, продолжительности жизни и образованности населения. С привязкой к данным показателям проведен анализ валового регионального продукта России и анализ экономического потенциала образования. В ходе исследования активно использовались общенаучные методы анализа и систематизации, при обработке статистических данных для построения выборки использовался квартильный метод анализа. Выявлена корреляция между показателями, что определило актуальность проведения дальнейших исследований по поиску значимых параметров человеческого развития в образовательной сфере регионов России.

Ключевые слова: человеческое развитие, качество жизни, человеческий потенциал, анализ образования.

MORGUNOV EVGENY VLADIMIROVICH

Ph.D. in Economics, Head of the Laboratory of the Institute of Socio-Economic Problems of Population named after N. M. Rimashevskaya named after FNSC RAS, Moscow, Russian Federation,
e-mail: morgun1976@mail.ru

ROSTOVTSSEV ANDREY IGOREVICH

Ph.D. in Economics, Senior Researcher at the N. M. Rimashevskaya Institute of Socio-Economic Problems of Population of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation,
e-mail: manager1@rambler.ru

ANALYSIS OF THE ECONOMIC INTERACTION OF EDUCATION AND GROSS REGIONAL PRODUCT AS PARAMETERS HUMAN DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF RUSSIA

Abstract. This article presents a new scientific approach to assessing the human development and potential of Russian regions based on three key indicators: gross income, life expectancy and education of the population. With reference to these indicators, the analysis of the gross regional product of Russia and the analysis of the economic potential of education were carried out. In the course of the study, general scientific methods of analysis and systematization were actively used, while processing statistical data, the quartile analysis method was used to build a sample. The correlation between the indicators was revealed, which determined the relevance of further research on the search for significant parameters of human development in the educational sphere of the regions of Russia.

Keywords: human development, quality of life, human potential, analysis of education.

Введение

Со времен первого доклада Программы развития ООН (ПРООН, 1990 год) неизменными базовыми параметрами оценки развития стран и регионов остаются их валовой доход, продолжительность жизни и образованность населения. В то же время с годами менялись методики и расширялись параметры оценки человеческого развития. Сейчас основными характеристиками развития остаются такие показатели, как "Ожидаемая продолжительность жизни" – оценивает долголетие (косвенно оценивает уровень развития здравоохранения в стране или регионе); "Уровень грамотности" людей и "Ожидаемая продолжительность обучения" (косвенно оценивает уровень развития образования в стране или регионе); "Валовой доход" (ВВП, ВНД, ВДС, ВРП и т.п.) – оценивает уровень экономического развития (косвенно оценивает уровень жизни) в стране или регионе [2].

Исходя из вышеизложенного, основной целью данного исследования мы ставим экономическую оценку влияния образования на экономическое развитие регионов России через призму оценки их человеческого потенциала (развития) и повышения качества жизни населения России. Также стоит отметить, что изначально в российской "транскрипции" понятие "человеческое развитие" было заменено на "человеческий потенциал", что создавало и до сих пор создает некоторые смысловые неудобства при анализе. В этой связи мы считаем правильным приравнять такие понятия, как "человеческое развитие", "человеческий потенциал" и "потенциал человеческого развития" и использовать их в зависимости от аналитического контекста.

Что касается непосредственно России, то основной проблемой стал выбор показателей. Это связано, прежде всего, с отсутствием статистических данных или сложностью их обработки и группировки [3]. В этой связи (в рамках данной работы) мы остановились на трех показателях по субъектам РФ: валовой региональный продукт (ВРП) и его аналог в отраслевом разрезе – валовая добавленная стоимость (ВДС); процент ВДС образования (как отрасли экономики).

В то же время для реализации поставленной цели нам все же потребовались определенные преобразования изначальных показателей оценки человеческого развития (потенциала) регионов России на основе использования дополнительных социально-экономических показателей. При этом первичной методологической основой анализа данных явилась общая теория статистики [3]; все расчеты выполнены с помощью "WPS Office". Так корреляционный анализ показал, что:

- Количественно, но не качественно ВРП и ВДС образования, как отрасли, зависят от населенности региона. Чем выше населенность, тем выше ВРП и ВДС образования (коэффициент корреляции Пирсона соответственно равен 0,744 и 0,847). При переходе на процентные или подушевые величины коэффициент корреляции меньше 0,050 [2].

- Количественно ВДС образования зависит от ВРП (коэффициент корреляции Пирсона равен 0,945), но некачественно – коэффициент корреляции с ВВП на душу населения и другими показателями меньше 0,058.

- Процент (доля) образования как отрасли ни количественно, ни качественно не зависят от рассмотренных нами показателей и, прежде всего, от ВРП – коэффициент корреляции Пирсона 0,060.

- Среди рассмотренных нами "качественных" вариантов наиболее релевантными оказались ВДС образования и ВРП на душу населения – у них коэффициент корреляции Пирсона равен 0,492.

Следующей проблемой анализа является группировка регионов России. В работе использованы два типа группировки: группировка регионов России на основе квартильного анализа; группировка регионов РФ на основе оценки потенциала человеческого развития. При этом в ходе статистического анализа нами были определены следующие показатели: средняя арифметическая в целом и по квартилям, квартили, коэффициент вариации, коэффициент детерминации и ряд других показателей, а для соразмерности и снижения отрицательного влияния высокой вариативности исследуемых показателей мы использовали индексный метод. Рассмотрим выбранные региональные показатели более подробно.

Анализ экономического потенциала валового регионального продукта России

Согласно Росстату наиболее актуальные данные по ВРП и отраслевой структуре ВДС по субъектам РФ имеются за 2020 год [3], при этом только в рублёвом номинальном или в процентном измерении. Для последующих в будущем динамических международных и внутрироссийских сопоставлений, а также «творчески» ориентируясь на «Индекс человеческого

развития» [2], мы перевели данные в долларовые эквиваленты (согласно среднегодовому курсу рубля и доллара США)¹ и использовали индексный метод.

Иначе говоря, за основу анализа мы взяли "Индекс дохода", предложенного ПРООН, но в номинальном измерении ВРП, а не по паритету покупательской способности (ППС). Как отмечалось выше, это связано с доступностью актуальных данных, наиболее релевантных поставленным целям и задачам исследования (в частности, для оценки экономического потенциала человеческого развития регионов России). При этом формулу "Индекса дохода" мы оставили неизменной.

И дохода = $(\ln Y - \ln 100) / (\ln 75.000 - \ln 100)$, где:

- Y - ВРП на душу населения в регионе (номинал, долл. на человека),
- ln - десятичный логарифм,
- 100 долл. на человека и 75.000 долл. на человека - нижняя и верхняя граница оценки экономической развитости региона,
- индекс варьируется в пределах больше 0 до 1,
- индекс меньше 0,550 - регион с низким потенциалом человеческого развития,
- индекс равный 0,550-0,699 – регион со средним потенциалом человеческого развития,
- индекс равный 0,700-0,999 – регион с высоким и очень высоким потенциалом человеческого развития,
- индекс равный 1 и более - регион полностью реализовал свой потенциал человеческого развития в современных экономических условиях, при этом любое значение индекса больше 1 приравнивается к 1.

Обобщенно результаты статистического анализа ВРП регионов России представлены на рисунках 1-2 и в таблицах 1-2.²

Как показывает квартильный анализ подушевого номинального ВРП за 2020 год, примерно у 75% регионов России валовая продуктивность не превышала 8 000 долларов на человека, а у половины регионов она была менее 6 400 долларов. И только такие добывающие регионы, как Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа, показали продуктивность на уровне 70 000-72 000 долларов на человека, даже у Москвы валовая продуктивность была в районе 22 000 долларов. Такая асимметрия валовой продуктивности и доходности отразилась и на средних величинах: средняя (простая) региональная продуктивность составила в 2020 году 8 878 долларов, средняя (взвешенная) – 9 255 долларов на человека, а 21 регион с очень высоким подушевым ВРП более чем 3 раза (в среднем) превышают все остальные регионы по валовой продуктивности и в 6 раз регионы с низкой валовой продуктивностью.

Далее стоит отметить, что квартильный метод анализа многим хорош, однако для оценки именно экономического потенциала региона, особенно в его динамике, использование данного метода достаточно проблематично. Это связано, прежде всего, с непостоянством значений квартилей по годам и смысловой сущностью потенциала, как фиксированного наиболее или максимально возможного ориентира развития в конкретных (сегодняшних) условиях [5].

Методология ПРООН не случайно основана на привязке уровня человеческого развития (потенциала) к определенным значениям «Индекса человеческого развития», в том числе экономического потенциала – к значениям «Индекса дохода» [3]. Хотя не так часто, но и «Индекс дохода» «инфлирует» – относительно недавно его верхняя граница натуральных значений (по ППС) повысилась с 40 000 до 75 000 долларов на человека.

Что касается непосредственно России, то только 7 регионов страны обладают очень высоким ВРП на душу населения (более 20 000 долларов на человека), поэтому мы решили объединить их с регионами с высоким уровнем ВРП. Обобщенно результаты группировки регионального индекса для России представлены в таблице 2.

¹ В частности согласно данным Центробанка РФ среднегодовой курс 1-го доллара (США) в 2020 году составил 72,15 российских рублей.

² Источником для статистического анализа и самостоятельных расчетов автора стал статистический сборник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: Стат. сб. / Росстат. - М., 2022. - 1122 с.

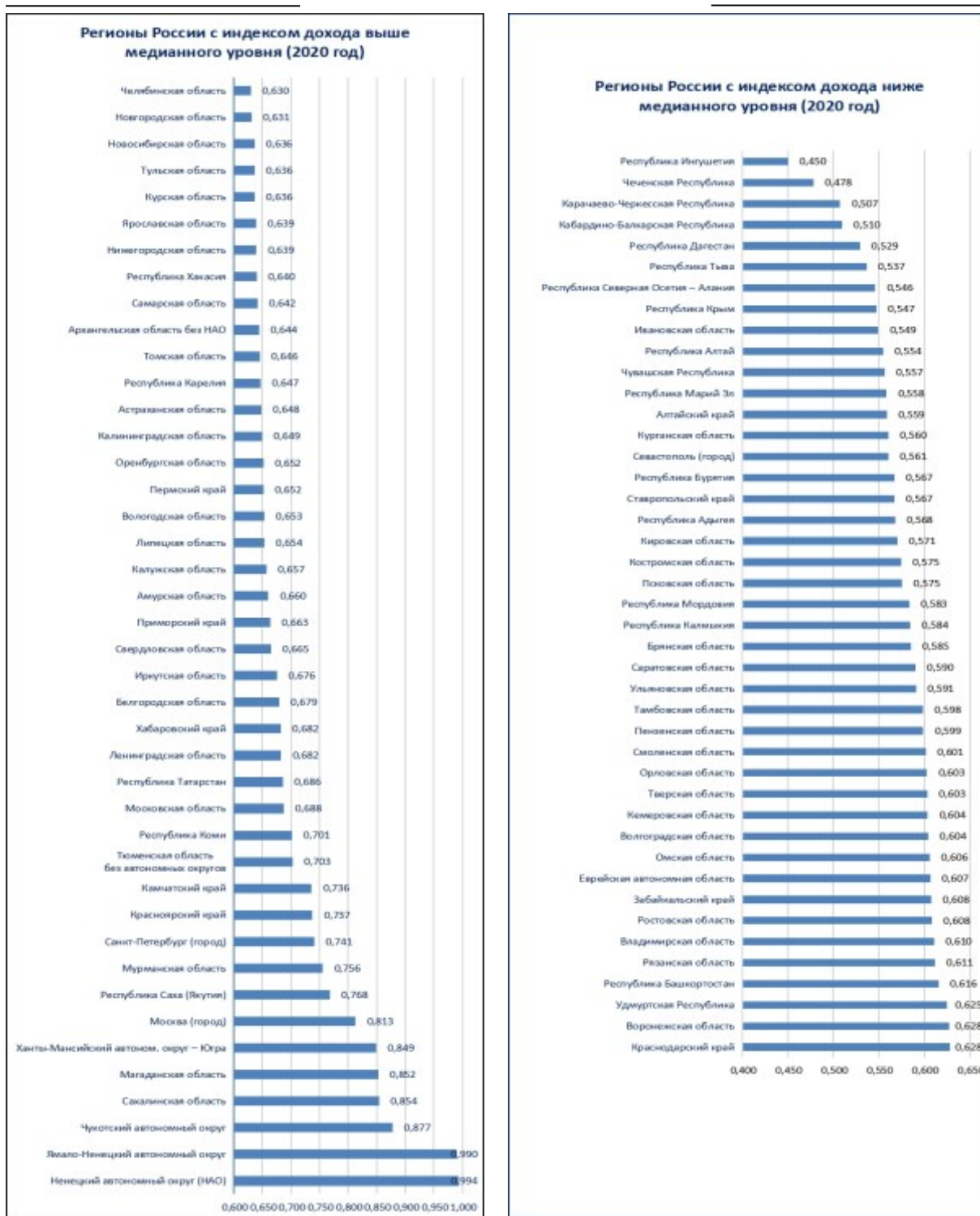


Рис. 1. Распределение 85-ти регионов России по «Индексу дохода» (2020 г.)

В целом, можно выделить несколько методов определения (экономического) потенциала человеческого развития:

- предложен ПРООН [2] и отражён в таблице 2; то есть 4 уровня потенциала – от низкого до очень высокого. Целью регионального управления потенциалом – переход в более высокую группу, пока не достигнешь «вершины».

- производный от первого метода – ориентация на «абсолютный максимум». «Абсолютный» максимум – это предложенный ООН размер валового дохода по ППС (ВВП, ВНД, ВРП), равный 75 000 долл. на человека. Регион, достигший этих значений, можно сказать, уже «реализовал» свой экономический потенциал в современных социально-экономических условиях.

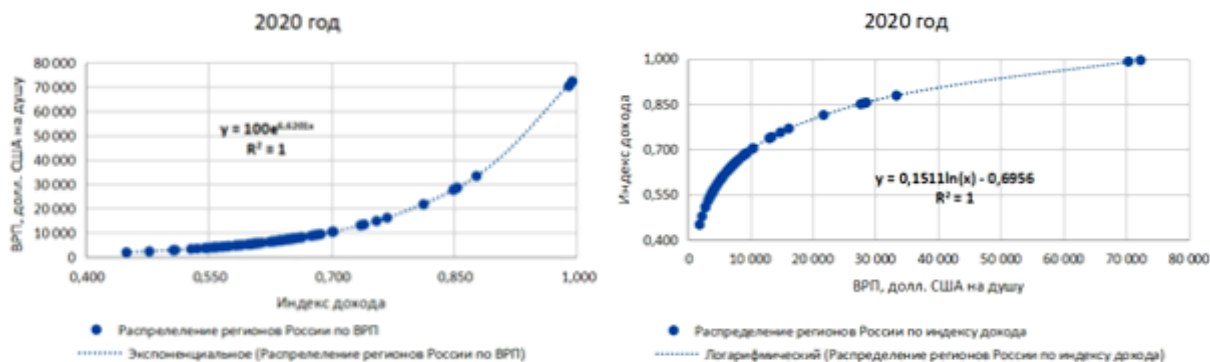


Рис. 2. Графическое распределение 85 регионов России по ВРП и «Индексу дохода» (2020 г.)

Таблица 1

Квартильная группировка регионов России по валовому региональному доходу (ВРП) и «Индексу дохода» (2020 г.)

№	Регионы РФ	ВРП (номинал) на душу, долл. США		Индекс дохода	
		диапазон	среднее	диапазон	среднее
1.	Регионы с очень высоким индексом дохода (21 шт.)	72.241-8.153	22.793	0,994-0,665	0,768
2.	Регионы с высоким индексом дохода (21 шт.)	8.080-6.480	7.189	0,663-0,630	0,646
3.	Регионы со средним индексом дохода (21 шт.)	6.386-4.780	5.511	0,628-0,584	0,605
4.	Регионы с низким индексом дохода (22 шт.)	4.751-1.971	3.786	0,583-0,450	0,546
	<i>Среднее по регионам</i>	8.878-9.255		0,678-0,684	
	<i>Коэффициент вариации</i>		121,9%		14,2%

Таблица 2

Группировка регионов России по экономическому потенциалу человеческого развития на основе «Индекса дохода» (2020 г.)

№	Регионы РФ	ВРП (номинал) на душу, долл. США		Индекс дохода	
		диапазон	среднее	диапазон	среднее
1.	Регионы с (очень) высоким потенциалом (14 шт.)	10.385-72.241	26.689	(0,800-0,999) 0,700-0,799	0,812
2.	Регионы со средним потенциалом (62 шт.)	3.928-9.478	6.206	0,550-0,699	0,619
3.	Регионы с низким потенциалом (9 шт.)	1.971-3.795	3.134	0,450-0,549	0,517

– производный от второго метода – ориентация на «относительный» максимум; то есть определяем регион или их «когорту» с максимальными значениями (например, «Индекс дохода» более 0,800) и «назначаем» эти значения экономическим потенциалом регионального развития. Для России в 2020 году это соответственно 7 регионов (см. рисунок 1), начиная с Москвы (индекс равен 0,813, подушевой ВРП равен 21.728 долл.) до Ненецкого автономного округа (индекс равен 0,994, подушевой ВРП равен 72.241 долл.).

В то же время с определением потенциалов тесно взаимосвязано и определение критических и оптимальных значений обеспечения экономической безопасности в регионах по выбранному параметру.

Что касается "критических значений", то здесь "напрашивается" следующий метод – ориентация на "относительный" минимум; то есть определяем регионы с минимальными значениями (например, "Индекс дохода" менее 0,550) и "назначаем" эти значения критическими для обеспечения экономической безопасности региона. Для России в 2020 году это соответственно 9 регионов (см. рисунок 1) – от Ивановской области (индекс равен 0,549, подушевой ВРП 3.795 долл.) до Республики Ингушетия (индекс равен 0,450, подушевой ВРП 1.971 долл.).

"Оптимальное значение" может "примирить" смысловую проблему определения потенциалов. Можно использовать четырёхуровневую структуру человеческого потенциала (развития) – по ООН, но дополнить её "оптимальным потенциальным значением", равному определённо-му значению "Индекса дохода" и т.п.

Проведённый нами анализ ВРП в частности показал, что в 2020 году 62 (73%) региона России из 85 имеет средний экономический потенциал развития. Их подушевой ВРП находился в диапазоне 3.928-9.478 долл. (средний "Индекс дохода" = 0,619). В таких социально-экономических условиях "оптимальным потенциальным значением" может быть "Индекс дохода" равный 0,700 или 10.300 долл. на человека; "критическое значение" индекса – 0,549 или 3.800 долл. Регионы с таким индексом как минимум требуют разработки федеральной и региональной программ развития территорий.

Анализ экономического потенциала образования как отрасли экономики

Развитие образования как экономической отрасли и как общественной институции является одной из основных целей человеческого и устойчивого развития. Так в очередной "Повестке дня" ООН – "Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года" (2015 г.) целью устойчивого развития образования (ЦУР 4) является "Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех" [6].

В рамках данного исследования мы выбрали показатель процент ВДС образования как региональной отрасли в ВРП, но по данным 2020 года ни с одним из проанализированных нами показателей корреляция не была хотя бы выше 0,400, только с "Индексом дохода" она была максимальна и составила 0,389. В этой связи мы с одной стороны всё же проведём квартильный анализ данного показателя (таблица 3), с другой – преобразуем его в показатель подушевая "валовая добавленная стоимость образования" (ВДС, долл. на человека). Это связано с тем, что как отмечалось ООН выше, желательнее "поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех", его корреляция с подушевым ВРП составила 0,498, а с "индексом дохода" – 0,582, то есть наблюдается почти средняя или средняя положительная связь.

Таблица 3

Группировка регионов России по проценту ВДС образования как отрасли в ВРП (2020 г.)

№	Регионы РФ	Процент от ВРП	
		диапазон	среднее
1.	Регионы с очень высоким процентом (21 шт.)	12,2-4,3	6,5
2.	Регионы с высоким процентом (21 шт.)	4,3-3,7	4,0
3.	Регионы со средним процентом (21 шт.)	3,7-2,9	3,4
4.	Регионы с низким процентом (22 шт.)	2,9-0,9	2,5
	<i>Среднее по регионам</i>	<i>3,1-4,1</i>	
	<i>Коэффициент вариации</i>		<i>47,8%</i>

Как видно из таблицы 3, в 2020 году разброс процентных значений довольно велик – от 0,9% (Ненецкий АО и Ямало-Ненецкий автономный округ) до 12,2% (Республика Тува). В среднем же по группам регионов России процент ВДС образования в ВРП варьируется в пределах 2,5-6,5%, при этом медиана равна 3,7%, средняя (простая) – 3,1%, средняя (взвешенная) – 4,1%.

Также стоит отметить, что в 2019 году по странам мира только государственные инвестиции в сфере образования в среднем составляли 4,5%. Однако этот факт и "независимость" анализируемого показателя не дают возможности научно и значимо (на этом этапе) определить "критическое значение" и "оптимальное потенциальное значение" процентов ВДС образования в ВРП.

Далее перейдем к региональному анализу подушевой ВДС образования. При анализе подушевого ВРП мы использовали как абсолютные значения, так и индексные – "Индекс дохода". Мы предлагаем такой же метод и для показателя "валовая добавленная стоимость образования".

Как видно из таблицы 4, значения валовой добавленной стоимости образования варьируют в пределах 111-1200 долл. на человека (Чукотский АО). Однако у большинства регионов значения ВДС образования менее 750 долл. В этой связи мы предлагаем следующий индекс – по аналогии "Индекс добавленной стоимости образования":

$ИДСО = (\ln Y - \ln 100) / (\ln 1.000 - \ln 100)$, где:

- Y - ВДС образования на душу населения в регионе (долл. на человека),
- \ln - десятичный логарифм,
- 100 долл. на человека и 1.000 долл. на человека – нижняя и верхняя граница оценки валовой стоимости образования в регионе,
- индекс варьируется в пределах больше 0 до 1,
- любое значение индекса больше 1 приравнивается к 1.

Обобщенно результаты статистического анализа ВДС образования в регионах России представлены на рисунках 3-4 и в таблицах 4-5³.

Как показывает квартильный анализ подушевого ВДС за 2020 год, примерно у 75% регионов России валовая стоимость образования не превышала 300 долл. на человека, а у половины регионов она была менее 223 долл., и только в 8 регионах объёмы ВДС образования были больше 500 долл. на человека. Такая асимметрия валовой стоимости образования отразилась и на средних величинах: средняя (простая) региональная ВДС составила в 2020 году 274 долл., средняя (взвешенная) – 286 долл. на человека, а в 21 регионах с очень высокой подушевой ВДС примерно в 2 раза (в среднем) превышают все остальные регионы по валовой стоимости образования. Хотя при этом коэффициент вариации показывает, что характер распределения регионов по ВДС образования приближается вплотную к однородному – 39,1% (при пороге однородности 30-35%).

В заключении раздела стоит отметить, что (как и с процентным вариантом) на этапе квартильного анализа невозможно научно-значимо обосновать "критические значения" и "оптимально потенциальные значения" для валовой добавленной стоимости образования для российских регионов. Возможно, это получится на основе регрессионного анализа ВДС образования и ВРП.

Регрессионный анализ ВРП и ВДС образования в регионах России

В ходе регрессионного анализа мы оценили степень взаимовлияния подушевого ВРП и подушевой валовой добавленной стоимости образования в регионах России (2020 г.) как в абсолютных, так и индексных величинах. Результаты анализа графически представлены на рисунках 5-6.

Анализ уравнений регрессий (трендов) и их сопоставление с фактическими значениями (метод подстановки) как минимум позволил определить "критическое значение" для ВДС образования в 2020 году. Так, при минимальном фактическом ВРП, равном 1.971 долл. на человека (Республика Ингушетия), значение тренда ВДС образования равно 211 долл.

Как уже было установлено выше, "Индекс дохода" большинства регионов России не превышает 0,700 (ВРП меньше 10 000 долл. на человека). В этой связи считаем достаточным описать полученные расчёты усреднённо – по группам регионов (таблица 5). К тому же, это позволит определить пусть не единственное значение, но хотя бы диапазон по группам "оптимальных потенциальных значений" в абсолютном и процентном измерении. Последнее "новаторство" может претендовать на качественную замену показателя "процент ВДС образования в ВРП".

³ Источником для статистического анализа и самостоятельных расчётов автора стал статистический сборник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: Стат. сб. / Росстат. - М., 2022. - 1122 с.

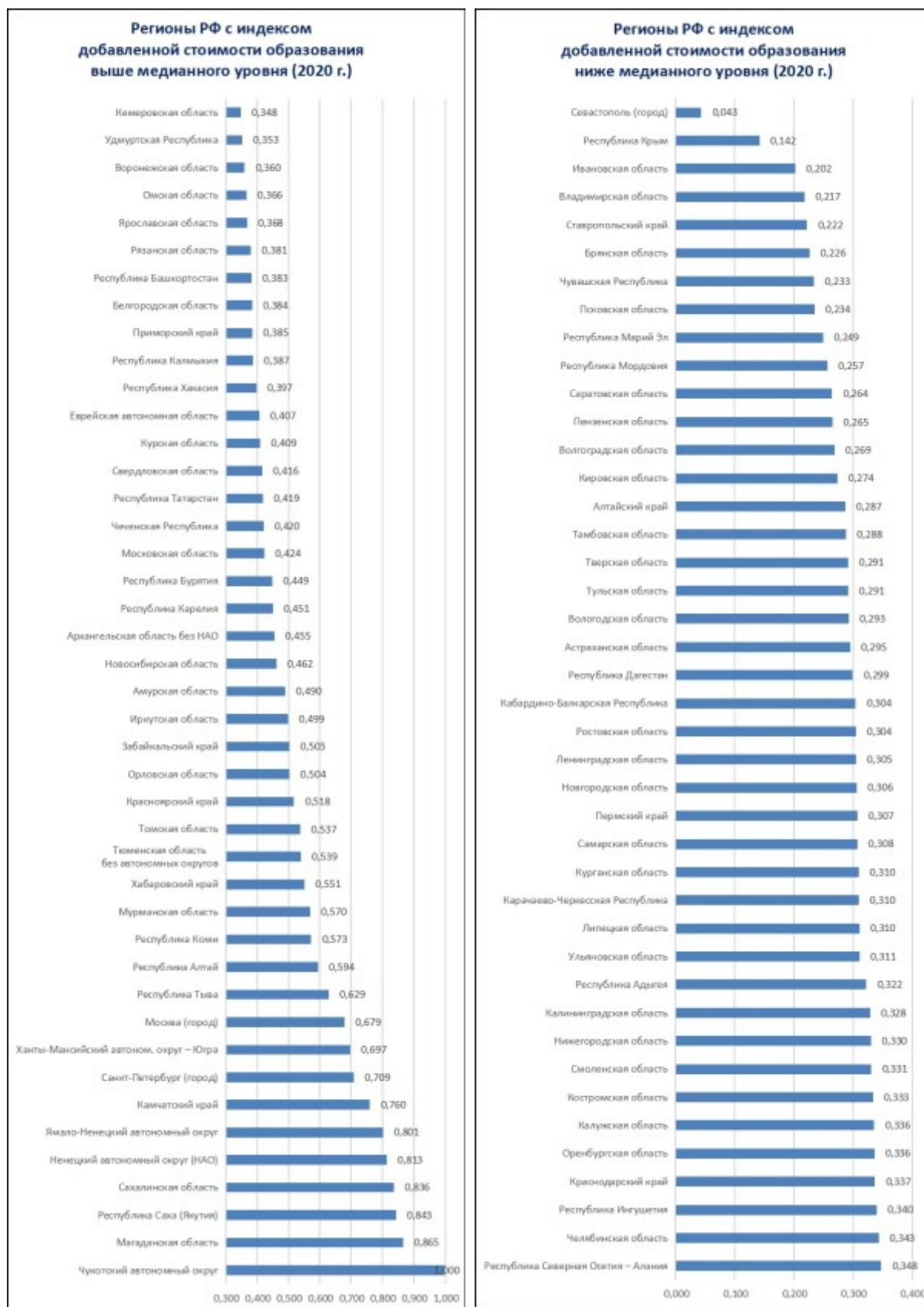


Рис. 3. Распределение 85-ти регионов России по Индексу ВДС образования (2020 г.)

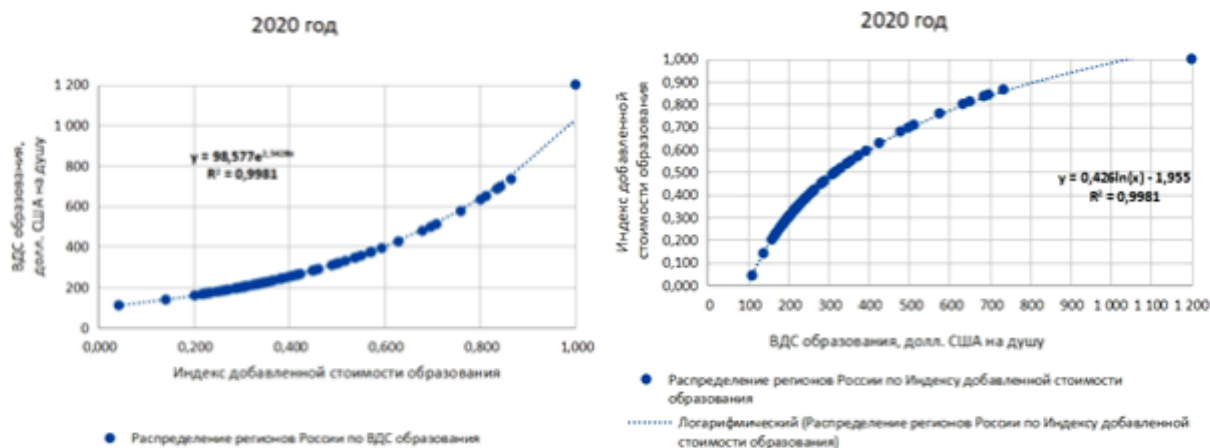


Рис. 4. Графическое распределение 85 регионов России по ВДС образования и «Индексу ВДС образования» (2020 г.)

Таблица 4

Квартильная группировка регионов России по ВДС образования и «Индексу добавленной стоимости образования» (2020 г.)

№	Регионы РФ	ВДС на душу, долл. США		Индекс ДСО	
		диапазон	среднее	диапазон	среднее
1.	Регионы с очень высоким индексом (21 шт.)	1200-315	502	1,000-0,499	0,668
2.	Регионы с высоким индексом (22 шт.)	309-223	255	0,490-0,348	0,405
3.	Регионы со средним индексом (21 шт.)	223-201	210	0,348-0,304	0,322
4.	Регионы с низким индексом (21 шт.)	199-111	177	0,299-0,043	0,245
	Среднее по регионам	274-286		0,438-0,456	
	Коэффициент вариации		58%		39,1%

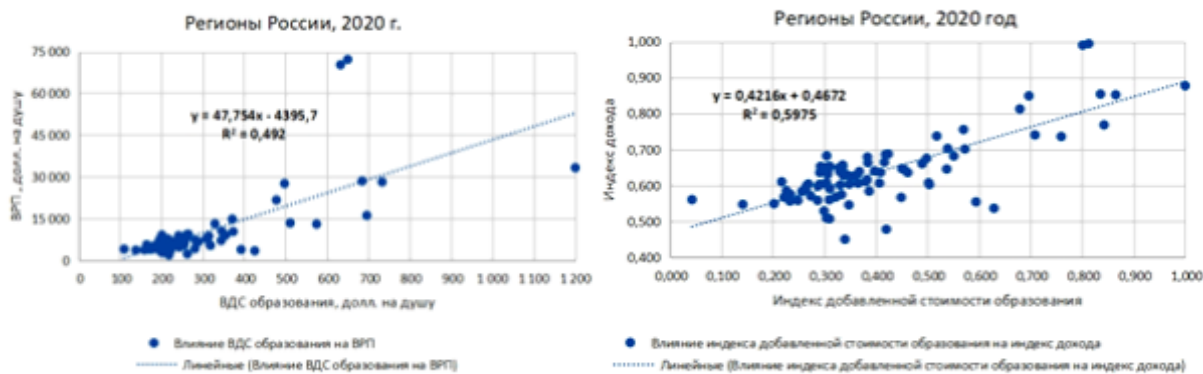


Рис. 5. Влияние ВДС образования и «Индекса добавленной стоимости образования» на ВРП и «Индекс дохода» в регионах России (2020 г.)

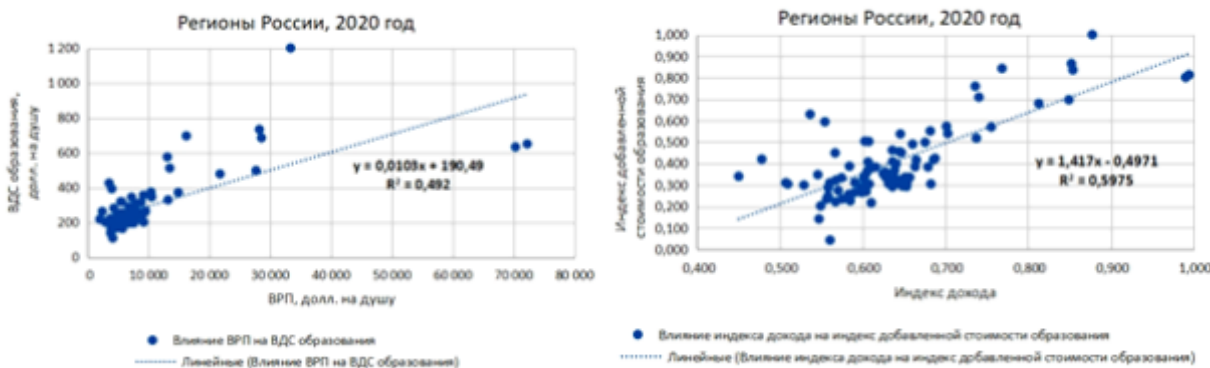


Рис. 6. Влияние ВРП и «Индекса дохода» на ВДС образования и «Индекс добавленной стоимости образования» в регионах России (2020 г.)

ВДС образования и ВРП: группировка результатов регрессионного анализа на основе «Индекса дохода», 2020 г.

№	Регионы России по среднему «Индексу дохода»	ВРП, долл. на чел. (факт-тренд)	ВДС образования, долл. на чел. (факт-тренд)	% ВДС от подушевого ВРП
	Максимальный индекс (0,994)	72.200-52.900	1200-932	1,3-2,3
1.	Очень высокий индекс (0,768)	22.793-19.577	502-432	1,9-2,6
2.	Высокий индекс (0,646)	7.782-7.189	265-255	3,3-3,7
3.	Средний индекс (0,605)	5.633-5.511	247-211	3,7-4,5
4.	Низкий индекс (0,546)	3.786	211	6,1
	Минимальный индекс (0,450)	1.971	211	10,7

Данные таблицы 5 наглядно показывают следующие тенденции: при росте подушевого ВРП – растут и подушевые объемы ВДС образования, но одновременно падают проценты ВДС образования в ВРП. Как уже отмечалось, регрессионный анализ определил трендовое "критическое значение" валовой добавленной стоимости образования – 211 долларов на человека. Данное значение соответствует среднему размеру "Индекса дохода" по регионам России, и получается, что региональные акторы, прежде всего, "государство" (госбюджет) в 32-х субъектах РФ создают критически недостаточный объем ВДС в образовательной отрасли.

Заключение

Развитие образования как экономической отрасли и развитие образованности народонаселения в регионе является одним из столпов человеческого развития, качества жизни и повышения социально-экономического потенциала территории. Проанализированные нами показатели – подушевой ВРП и подушевая ВДС образования, хоть и важны для характеристики человеческого потенциала и качества жизни, но их взаимосвязь средне выражена (корреляция в районе 0,5). В этой связи требуются дополнительные исследования по поиску значимых параметров человеческого развития (оценки человеческого потенциала) в образовательной сфере регионов России. Одним из возможных направлений может стать анализ взаимовлияния таких показателей, как "ожидаемая продолжительность жизни" и "уровень образования". Последний показатель является новым для России и её регионов, он предложен Росстатом в качестве одного из индикаторов мониторинга и оценки степени реализации Целей устойчивого развития ООН до 2030 года.

Литература

1. Ul Haq, M. (dir.). *Human development report / M. Ul Haq. - UNDP, 1990. -141 p.*
2. Джухан, С. (дир.). *Индексы и индикаторы человеческого развития. Обновленные статистические данные 2018 / С. Джухан. - ПРООН, 2018. - 122 с.*
3. *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: Стат. сб. / Росстат. - М., 2022. - 1122 с.*
4. Сизова, Т.М. *Статистика: учебное пособие / Т.М. Сизова. - Санкт-Петербург: СПб НИУ ИТМО, 2013. - 176 с.*
5. Моргунов Е.В., Чернявский С.В., Соломшчук А.Н., Фатуллаев С.Т. *Анализ потенциала человеческого развития и взаимовлияния ожидаемой продолжительности жизни и плотности населения по регионам России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. №59. С.39-57.*
6. *Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development: UN, 2015. - 41 p.*

References:

1. Ul Haq, M. (dir.). *Human development report / M. Ul Haq. - UNDP, 1990. -141 p.*
2. Dzhahan, S. (dir.). *Indeksy i indikatory chelovecheskogo razvitiya. Obnovlennyye statisticheskiye dannyye 2018 / S. Dzhahan. - PROON, 2018. - 122 s.*
3. *Regiony Rossii. Social'no-ekonomicheskiye pokazateli. 2022: Stat. sb. / Rosstat. - M., 2022. - 1122 s.*
4. Sizova, T.M. *Statistika: uchebnoye posobie / T.M. Sizova. - Sankt-Peterburg: SPb NIU ITMO, 2013. - 176 s.*
5. Morgunov E.V., Chernyavskij S.V., Solomshchuk A.N., Fatullaev S.T. *Analiz potentsiala chelovecheskogo razvitiya i vzaimovliyaniya ozhidaemoj prodolzhitel'nosti zhizni i plotnosti naseleniya po regionam Rossii // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. 2022. №59. S.39-57.*
6. *Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development: UN, 2015. - 41 p.*

УДК 33.018

АННА МАКАРЯН

к.э.н., старший научный сотрудник Института экономики
им. М. Котаняна Национальной академии наук Республики Армения,
e-mail: anna_makaryan@yahoo.com

СВЕТЛАНА ДАЛЛАКЯН

к.э.н., доцент, научный сотрудник Института экономики
им. М. Котаняна Национальной академии наук Республики Армения,
e-mail: svetdal@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-82-90

МИНЕРАЛЬНАЯ РЕНТА В АРМЕНИИ

Аннотация. Авторами предложен метод расчета минеральной ренты на отраслевом уровне и рассчитана минеральная рента в отрасли добычи металлических руд в Армении на период 2018-2022 гг. Нами выявлено, что самая высокая величина минеральной ренты была зафиксирована в 2021 году, что связано с повышением цен основных сырьевых товаров, которые экспортирует Армения, несмотря на снижение физических объемов экспорта. Среднее значение отношения минеральной ренты к ВВП за тот же период варьировалось от 0.61% до 1.37%, причем это соотношение достигло своего максимального значения в 2021 году. Мы приходим к выводу, что минеральная рента в основном отражает глобальную волатильность цен на сырьевые товары, что влияет на величину минеральной ренты, а это означает, что Армения нуждается в прогрессивной системе расчета роялти для устранения волатильности цен и обеспечения дополнительных бюджетных поступлений. Мы также приходим к выводу, что новая гибридная система роялти, вступившая в силу 1 января 2023 года, может быть приемлемой для отрасли с точки зрения того, что она не будет считаться тяжелым бременем при росте цен на мировом рынке на основе рассчитанных нами коэффициентов.

Ключевые слова: Минеральная рента, система роялти, налоговое бремя, Армения.

ANNA MAKARYAN

Ph.D. in Economics, Senior Researcher at the M. Kotanyan Institute
of Economics of the National Academy of Sciences of the Republic of Armenia,
e-mail: anna_makaryan@yahoo.com

SVETLANA DALLAKYAN

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Researcher at the M. Kotanyan Institute
of Economics of the National Academy of Sciences of the Republic of Armenia,
e-mail: svetdal@mail.ru

MINERAL RENTS IN ARMENIA

Abstract. The authors proposed a method for calculating mineral rents at the industry level and calculated mineral rents in the metal ore mining industry in Armenia for the period 2018-2022. We have revealed that the highest value of mineral rents was recorded in 2021, which is due to an increase in prices of the main raw materials that Armenia exports, despite a decrease in physical export volumes. The average value of the ratio of mineral rents to GDP for the same period ranged from 0.61% to 1.37%, and this ratio reached its maximum value in 2021. We come to the conclusion that mineral rents mainly reflect the global volatility of commodity prices, which affects the value of mineral rents, which means that Armenia needs a progressive royalty calcula-

tion system to eliminate price volatility and ensure additional budget revenues. We also come to the conclusion that the new hybrid royalty system, which entered into force on January 1, 2023, may be acceptable for the industry in terms of the fact that it will not be considered a heavy burden when prices rise on the world market based on the coefficients calculated by us.

Keywords: Mineral rent, royalty system, tax burden, Armenia.

Introduction

The governments that receive revenues directly from the extractive industries in the form of direct and indirect taxes, royalty and other type of payments, etc. need to have a clear insight on how much could be produced by those industries and how much additional tax revenues could be generated (Löf et al., 2021:1-2) [7, pp. 1-2]. According to Otto (2017:21) mining fiscal regime could vary from country to country, that is constantly subject to amendments and changes due to three major factors: price volatility in commodity markets; investors' interest; and the objectives that the nations pursue and change over time [10, p.21]. Therefore, resource rents could be considered "an indicator which can contribute to understanding the total tax burden an industry can manage without jeopardizing the future of that industry" (Löf et al., 2021:2) [7, p.2]. The variation in resource rents can be explained by several characteristics: period over which they are analyzed (short run vs. long run); business cycles over which the prices rise and fall with relative high resource rents on the peak, and even negative rents when the prices of metals are rather low owing to global recession. (Löf et al., 2021: 4-5) [7, pp.4-5].

The first attempt to calculate the ratio of the production of the mining industry-to-mineral rents in Armenia was made by Markosyan and Mkrtchyan (2020:132-133) [8, pp. 132-133] based on the definition of the World Bank [21]. However, two serious inaccuracies have been identified in their calculations. First, the above-mentioned authors in their calculations relied on the gross value added of the mining and quarrying industry of Armenia, rather than taking the volumes of production reported by mining companies of Armenia, since the difference between two of them is significant. Second, the methodology elaborated by the World Bank includes commodities and/or metals extracted and produced by both mining and quarrying industry and manufacture of basic metals. Hence, calculating the difference of mineral rents as percentage of the gross domestic product (GDP) and the gross value added of mining and quarrying industry and as percentage of GDP is not appropriate. And consequently, the following statement of Markosyan and Mkrtchyan (2020:132-133) [8, pp. 132-133] that "based on 2018 data, the mineral rents comprised more than 210 billion Armenian drams of which the owner of those mineral resources, the Republic of Armenia, received nothing" could not be considered reliable in terms of the values of mineral rents calculated for the period 2014-2018. Moreover, the World Bank revised the methodology of calculating mineral rents for the 2021 edition of their renowned Report (The Changing Wealth of Nations) [12] and new data were released with respect to Armenia and other nations.

Calculating firm level mineral rent data from open sources is a burdensome process in the case of Armenia, since not all mining companies release their financial statements, balance sheets, etc. to be accessible from open sources, and firm level data exports data have been available only since 2020 [15]. Hence, we attempt to calculate the approximate values of industry level mineral rents, by proposing our approach.

Therefore, the main purpose is to calculate mineral rents of the mining of metal ores industry in Armenia based on measurement method proposed by us; and to figure out how heavy the total tax burden could be for the industry by considering the changes and amendments to the Tax code (dated: June 15, 2022) with respect to royalties paid.

Brief Literature Review

The economic rents arise from non-renewable, exhaustible production factors such as natural resources and according to Mintz (2016: 307) can be defined as "the surplus value of revenues net of all economic costs, including opportunity costs, which are subtracted from revenues arising from the sale of goods" [9, p.307]. The other definitions of the rents are provided in table 1.

Based on the data of 18 Sub-Saharan African countries covering the period from 1995 to 2013, Raheem et al. (2016:44) find that effective allocation of resource rents can positively affect inclusive growth, and moreover, when the national governments report growth in spending on health expenditure that would lead to boosting of the impact of rents on the inclusive growth. [11, p.44].

Definitions of Rents

Authors	Definitions
Otto (2017:1) [10, p.21]	Economic Rent: <i>“a surplus of income that can theoretically be taken away from an investor without altering its economic behavior.”</i>
Crowson (1998:22) [3, p.22]	Economic rent plays a pivotal role in explaining how the mineral industry could contribute to the economic development and how sustainable those contributions could be and the following definition of an economic rent is provided: <i>“portion of value added which exceeds the costs of all the factors of production, and it will form part of profit.”</i>
Land (2010:241) [5, p.241]	Resource rent: <i>“the surplus value generated by such exploitation over all necessary costs of production, including rewards to capital.”</i>
Lilford, E., & Guj, P. (2021:57) [6, p.57]	Economic rent: <i>“the surplus after subtracting from the revenue generated by a project all cash costs of production including recurrent and capital costs, but excluding loan interest expenses”</i>
The World Bank [21]	Mineral Rent: <i>“the difference between the value of production for a stock of minerals at world prices and their total costs of production”</i> . The Bank includes the following metals in calculating mineral rents with respect to various countries: gold, copper, zinc, iron, nickel, lead, silver, and etc.

Based on the annual data of 10 mineral-rich countries (such as Australia, Brazil, Canada, China, Congo, Democratic Republic, India, Saudi Arabia, the United States, and Venezuela) expanding from 1981 to 2017, Ampofo et al. (2020:8-9) find that non-linear unidirectional Granger causality relationships (from natural resource rents to economic growth) could be reported in the case of only a few nations [1, pp.8-9]. In all dimensions, a unidirectional Granger causality is found (at a 10% level of significance), running from natural resource rent to economic growth in the case of Brazil, while in the case of India a weak relation is found that runs from natural resource rent to economic growth [1, pp.8-9]. Ampofo et al. (2020:9) confirm that nonlinear cointegration among variables could be reported in the case of Australia, Brazil, Canada, Congo, the Democratic Republic, India, Saudi Arabia, the United States, and Venezuela, and report long-run coefficients that are associated with changes of total natural resource rent (positive and negative shocks) only for Australia, Brazil, Canada, DRC, India, and Saudi Arabia [1, p.9]. Moreover, Ampofo et al. (2020:9) find that a positive shock to natural resource rents in the cases of Australia, Congo, the Democratic Republic, and India could cause a statistically significant negative effect on the economic growth in those counties [1, pp.9-11]. In the case of Brazil and Canada a positive shock to natural resource rents could cause a statistically significant positive effect on the economic growth, while in the case of Saudi Arabia insignificant effect is found [1, pp.9-11].

Ben-Salha et al. (2021:7) based on the data of resource-abundant countries (Australia, Brazil, Canada, China, Iran, Saudi Arabia, United States and Venezuela) expanding from 1970 to 2013, and the PMG estimator, find that bidirectional long-run causality between resource rents and economic growth exists [2, p.7].

Methodology and Measurements

Löf et al., (2021:5, 10) proposed the below stated equations to be applied in calculating economic rents [7, p.5; p.10]:

Economic rent = total income - total costs (1),

Total income = total production * average price (2),

Total costs= operating costs + cost of capital+ exploration cost+ overhead costs + closure costs (3).

According to Mintz (2016: 307) the rent can be calculated as the following [9, p.307]:

Rent = Output * (unit price – unit cost) (4)

Where:

Unit cost is the per unit “cost of discovery, extraction and production, including a rate of return on capital” (Mintz, 2016: 307) [9, p.307].

Although the State Revenue Committee of Armenia has started posting export data of all major exporters of metal ores and concentrates since 2020 [15], the identification and calculation of total cost of individual companies is a very burdensome process. Not all exporting companies (royalty payers: Zangezur Copper and Molybdenum Combine (ZCMC), Teghout, Chaarat Kapan, Agarak Copper and Molybdenum Combine, Akhtala Mining and Processing Enterprise, Megradzor Gold,

and Lichvaz) previously posted and are currently posting their financial statements or other documents online. Therefore, it is virtually impossible to identify the total costs of individual companies to calculate mineral rents of a single company.

Hence, we proposed an alternative approach to calculating the total costs by doing the following exercise and coming up with approximate amounts of mineral rents of the mining of metal ores industry, instead of calculating mineral rents of companies and summing up the calculated amounts.

First, we relied on the data of the companies representing the mining of metal ores industry [19]. Second, we made the following assumptions. The sum of total costs of all companies of the mining of metal ores industry comprised a fixed portion of the production volume of the Industry of interest and that did not change over the period 2018-2022, in the case of commodities sold during the same calendar year. Then, we applied the following rates: 75%, 80%, to calculate total costs of the Industry. The application of the rates can be substantiated by the following assumptions and/or arguments:

- Sales Turnover-to-Production volume ratio varied from 89.21% to 94.35% in the given period 2018-2022. This means that not everything produced was sold (see Table 2); the produced items were added into the stockpile of the concentrates of the companies of interest. Therefore, the company in the given calendar year not only sells the items produced during the same years, but also adds into a stockpile, and even could sell concentrates produced during previous calendar year.

- It is hard, or virtually impossible to identify the exact volumes of commodities sold during the given calendar year were the concentrates and/or ores extracted and/or produced during the given or previous calendar year. Therefore, we make an assumption that in the case of items produced during previous year and sold during the given calendar year, and the items produced and sold during the given calendar year per unit costs do not vary much, or any variation in per unit costs is close to zero.

- Only data on loans extended by commercial banks, and credit organizations operating in Armenia to companies representing mining of metal ores industry are available [14], and data on commercial loans provided by foreign financial institutions and intermediaries are not available to calculate the amount of loan interest expenses repaid by companies of interest. Based on our own calculations [13; 14] the loan interest payments by the companies in 2018 for the loans extended in Armenia during the same year could comprise about 5.02 billion AMD (without interest payments on loans extended prior to 2018) and accounting for 1.75% of the production volume of 2018. Hence, the actual interest payments could have been even higher than 5.02 billion AMD, or more than 1.75 % of the production volume. Based on our own calculations, we estimated that in 2022, the actual interest payments for the loans extended could have amounted to 1.07 billion AMD, and comprising 0.22% of the production volume [13; 14].

- In the case of all the items sold by the industry both on the domestic and foreign markets during the given calendar year, the total costs of production of those items could comprise approximately about 75-80% of production volume of the given year.

Based on the estimates calculated by applying those rates for a single year, we calculated the average values as well, as a good proxy of real amounts.

Third, we rely on the sales turnover during the given calendar year and do not take exports of commodities because domestic sales have been on the rise since 2020 and comprised 3.74% of total turnover in 2022 (see Table 2). Therefore, it could be virtually impossible to calculate the costs associated with items sold solely on the domestic market, and total sales turnover could be a good proxy of export receipts.

Finally, we subtracted total costs (calculated at various rates) from the industry total sales turnover from 2018 to 2022 to calculate mineral rents, and calculated average values as well. Then we figure out whether the tax burden is manageable in terms of impeding the future growth of the industry, by considering the changes and amendments to the Tax Code dates June 15, 2022.

We also compared the mineral rents-to-GDP ratios calculated based on the methodology presented above with the values of ratios that World Bank calculated and with respect to other nations as well [19]. The choice of the countries was based on several criteria. First, the sum of exports of Group 26: Ores, slag and ash needs to exceed 2 billion USD [18] from 2018 to 2022. Second, the ratios calculated by the World Bank need to be non-zero, and at least available for the period: 2018-2021. We deliberately excluded some countries as well from the list, and left only those countries that were of interest to us.

Analysis, Results and Discussion

Armenian major mining companies-taxpayers mainly export copper, zinc molybdenum, and precious metal ores and concentrates; and ferromolybdenum (predominantly by the ZCMC) as well (see

Table 2). Copper ores and concentrates dominated the exports in the period 2018-2022 amounting to 662.91 million USD, with exports of molybdenum ores and concentrates and ferromolybdenum reporting a tremendous growth, along with precious metal ores and concentrates and reaching the highest export values over the 5-year period in 2022 (see Table 2). Interesting to note, that decline in the physical volumes of exported copper ores and concentrates was accompanied with the increase in the physical volumes of especially precious metal ores and concentrates, containing gold, along with the ferromolybdenum starting from 2020 (see Table 2). However, this trend pattern could not allow us to make any reliable conclusion on the changing priorities of the exporters, preferring copper-molybdenum to just exporting copper ores and concentrates along with precious metal ores and concentrates contain gold.

Table 2

**Major commodities exported by the companies representing
the mining of metal ores industry from 2018 to 2022**

Codes	Exports (F.O.B. values; million USD)					Exports (tons)				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
260300: Copper ores and concentrates	525.47	626.67	559.87	769.26	662.91	424,816	562,016	470,467	429,483	410,686
260800: Zinc ores and concentrates	20.49	16.48	10.40	16.17	18.91	12,473	12,158	10,481	11,998	11,752
261310: Molybdenum ores and concentrates; roasted	1.10	0.94	1.62	0.92	30.68	73	62	145	61	1,363
261390: Molybdenum ores and concentrates; other than roasted	6.54	16.96	93.73	121.40	124.40	568	2,030	15,089	10,172	8,937
261690: Precious metal ores and concentrates; (excluding silver)	3.27	3.09	11.64	15.47	85.40	3,100	3,306	5,977	6,054	20,640
720270: Ferro-alloys; ferro-molybdenum	125.88	142.43	85.55	188.74	251.93	7,111	8,870	6,750	8,159	8,886
Total	682.75	806.56	762.80	1,111.94	1,174.23					

Source: [18]

Upon a decline in 2018, the mining of metal ores industry in Armenia reported a solid growth of 24.9% (y./y.) in 2019 that continued in 2020 (see Table 3). The solid industry performance of 2019 and 2020 was reversed in the period 2021-2022 (see Table 3), that was mainly associated with the decline in the physical volumes exported, namely in the case of copper ores and concentrates over the same period (see Table 2). Armenia mainly exported to third countries outside the Eurasian Economic Union (the EAEU) member-states (see Table 3). The industry predominantly exports, and sales of commodities on the domestic market comprises only a tiny percentage of the industry total sales turnover (see Table 3), thus making the industry vulnerable to external shocks: price volatility of the commodities in the global market and exchange rate volatility.

Table 3

Mining of metal ores industry performance from 2018 to 2022

	2018	2019	2020	2021	2022
Production Volume (billion AMD)	287.27	342.42	386.90	568.60	486.42
Production Volume, real growth rate (%)	-15.80	24.90	11.50	-1.50	-4.70
Sales Turnover (billion AMD)	265.64	305.48	353.71	536.47	456.68
Exports (billion AMD)	261.34	304.96	350.51	522.91	439.61
to the EAEU member states (billion AMD)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
to third countries (billion AMD)	261.34	304.96	350.51	522.91	439.59
Domestic market sales (billion AMD)	4.30	0.52	3.20	13.56	17.07
Exports-to-sales turnover ratio (%)	98.38%	99.83%	99.10%	97.47%	96.26%
Domestic market sales-to total sales turnover ratio (%)	1.62%	0.17%	0.90%	2.53%	3.74%
Sales Turnover-to-Production Volume (%)	92.47%	89.21%	91.42%	94.35%	93.89%

Source: [17]. Note: Authors' own calculations

Mineral rents varied from year to year over the given period calculated at different costs rates (see Table 4). The highest value of mineral rents (calculated at various costs rates) was reported in 2021 due to the price hikes of major commodities exported by Armenia [20], despite the decline in the physical quantities exported in 2021 compared to the volume of 2020 with respect to copper ores and concentrates, just reflecting the effect of price volatility. The lowest value was reported in 2019 and was associated with the price decline with regard to the copper prices in the global market [20] while compared to prices of 2018. In response to the price decline [20], supplying more ores and concentrates (see table 2), however, did not translate into higher mineral rents, calculated at various costs rates in 2019 (see table 4). Overall, mineral rents mainly reflected price volatility of the commodities sold on the global market over the given period. The average mineral rents-to-GDP ratios (calculated at various costs rates) varied from 0.61% to 1.37%, with the ratio reporting the lowest value in 2019, and the highest value in 2021 (see table 4). In the case of ratios calculated based on the 75% costs ratio the values are pretty higher, comprising 1.58% in 2021, and 0.74% in 2019 (see Table 4).

Table 4

Mineral Rents in Armenia from 2018 to 2022

Variables and Measurements		2018	2019	2020	2021	2022
Sales Turnover	(billion AMD)	265.64	305.48	353.71	536.47	456.68
Production volume	(billion AMD)	287.27	342.42	386.90	568.60	486.42
Total costs (billion AMD) at various rates	75%	215.45	256.82	290.18	426.45	364.82
	80%	229.82	273.94	309.52	454.88	389.14
Rents (billion AMD) at various costs' rates	75%	50.18	48.66	63.54	110.02	91.87
	80%	35.82	31.54	44.19	81.59	67.55
Rents, average	(billion AMD)	43.00	40.10	53.87	95.81	79.71
Rents-to-GDP ratio at various costs' rates (%)	75%	0.83%	0.74%	1.03%	1.58%	1.08%
	80%	0.60%	0.48%	0.71%	1.17%	0.79%
Rents-to-GDP ratio (%), average		0.71%	0.61%	0.87%	1.37%	0.94%
GDP	(billion AMD)	6,017.0	6,543.3	6,181.9	6,983.0	8,496.8

Sources: [16]; [17]. Note: Authors' own calculations

As Löff et al. (2021: 2) [7, p.2] state that mineral rents can be considered as a good indicator of total tax burden on companies and the industry of interest to substantiate how the industry could manage additional burden or not, we could conclude that price volatility affects the values of mineral rents in Armenia. This means that Armenia needs a progressive royalty assessment scheme to be in place to reflect price volatility and to be translated into higher fiscal revenues generated for the government. Armenia introduced a hybrid system: value based and/or ad-valorem royalty (with constant rate) along with profit-based royalty assessment with two bases and royalty rates via changes and amendments to the Tax code (dated: June 15, 2022). This system introduced in 2022 became effective on January 1, 2023. Dokholyan et al. (2023:94) addressed the impact of these changes and amendments to the Tax code and suggested that. "by replacing export duties with the new royalty assessment method, the price increase would be the key factor in determining how much the Government would generate tax revenue." [4, p.94]. This means that the progressivity could curb the excessive profits gained by the mining companies when prices hike due to new royalty assessment method. Overall, mineral rents-to-GDP ratios calculated by the methodology we proposed (see table 4) can be an indicator that the progressivity of royalty system could be manageable when prices increase in the global market.

If we compare mineral rents-to-GDP ratios calculated by the methodology, we proposed (see Table 4) with ratios the World Bank calculated (see Table 5) we could broadly identify the same trend pattern that was observed in the case of values calculated by the methodology we applied. Although the values of ratios in the case of Armenia reported an upward trend from 2018 to 2021 (see Table 5), the difference among the ratios calculated by the World Bank (see Table 5) and us (see Table 4) was due to methodology and commodities included in the calculation. However, when we compare our data (see Table 4) with the ratios of other exporters (see Table 5) we could identify the trend pattern we encountered in the case of Armenia (see Table 4). In the case of various countries the mineral

rents-to-GDP ratios declined in 2019 compared to 2018, then increased from 2020 to 2021, with the ratios reporting the highest values in 2021 (although in the case of several countries this trend pattern was not valid). Overall, we could conclude, just in the case of various nations and Armenia as well, increase in mineral rents-to-GDP ratios mainly reflected price volatility of the commodities that are exported and were sold on the global market over the given period.

Table 5

Exports of Group 26: Ores, slag and ash and mineral rents from 2018 to 2022

Country	Exports of Group 26: Ores, slag and ash (billion USD)					Mineral rents (% of GDP)			
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021
Armenia	0.557	0.665	0.677	0.923	0.922	0.826	1.948	2.152	6.787
Australia	60.280	79.657	90.150	130.894	100.496	2.861	3.317	4.088	10.466
Bolivia	2.353	2.056	1.482	2.573	2.855	1.166	0.563	0.454	5.910
Brazil	23.670	25.837	28.893	48.723	32.419	0.840	0.799	1.145	4.489
Bulgaria	0.692	0.901	1.016	1.277	0.940	0.270	0.249	0.348	0.594
Canada	7.871	8.836	10.051	13.284		0.125	0.189	0.233	1.184
Chile	20.540	19.643	24.895	34.124	26.370	4.992	1.753	4.602	16.227
China	1.164	1.747	1.942	4.544	3.938	0.179	0.272	0.168	0.510
Congo, Dem. Rep.	1.929	1.287	1.070	2.044		8.093	3.635	5.635	28.813
Finland	0.579	0.536	0.578	1.027	0.970	0.111	0.017	0.014	0.109
Georgia	0.514	0.667	0.824	0.861	1.117	0.334	0.492	0.822	1.278
India	1.656	3.029	4.206	4.520	1.945	0.432	0.649	0.687	1.315
Indonesia	5.255	3.127	3.235	6.351		0.665	0.528	0.472	1.910
Mauritania	0.734	1.093	1.190	2.047		0.375	0.605	0.609	9.585
Mexico	5.527	5.386	6.718	8.377	8.387	0.424	0.274	0.464	1.365
Mongolia	2.670	2.686	2.818	4.310		9.611	6.587	8.257	26.573
Namibia	0.825	0.843	0.741	0.913	1.171	0.773	0.815	1.037	3.168
Peru	17.843	17.053	13.204	21.514		5.217	1.790	3.560	12.096
Philippines	1.224	1.400	1.788	1.984	2.048	0.452	0.374	0.401	1.523
Serbia	0.077	0.066	0.166	0.946	1.880	0.345	0.160	0.187	0.659
South Africa	11.656	13.060	12.783	18.072	16.043	0.510	1.386	1.427	3.832
Spain	3.092	2.310	1.510	2.225	2.267	0.030	0.016	0.018	0.096
Sweden	3.119	3.240	3.615	5.452	4.538	0.782	0.172	0.177	1.001
Türkiye	1.328	1.229	1.384	2.167	2.246	0.280	0.147	0.199	0.634
Ukraine	3.035	3.590	4.423	7.027	3.084	0.421	0.085	0.121	5.323
Europe & Central Asia (excluding high income)						0.850	0.745	1.025	2.307
Europe & Central Asia (IDA & IBRD countries)						0.976	0.613	0.809	1.857
Lower middle income						0.539	0.483	0.550	1.441
Upper middle income						0.373	0.387	0.387	1.133
World						0.253	0.232	0.260	0.771

Sources: [18]; [19].

If we compare mineral rents-to-GDP ratios calculated by the methodology, we proposed (see Table 4) with ratios the World Bank calculated (see Table 5) we could broadly identify the same trend pattern that was observed in the case of values calculated by the methodology we applied. Although the values of ratios in the case of Armenia reported an upward trend from 2018 to 2021 (see Table 5), the difference among the ratios calculated by the World Bank (see Table 5) and us (see Table 4) was due to methodology and commodities included in the calculation. However, when we compare our

data (see Table 4) with the ratios of other exporters (see Table 5) we could identify the trend pattern we encountered in the case of Armenia (see Table 4). In the case of various countries the mineral rents-to-GDP ratios declined in 2019 compared to 2018, then increased from 2020 to 2021, with the ratios reporting the highest values in 2021 (although in the case of several countries this trend pattern was not valid). Overall, we could conclude, just in the case of various nations and Armenia as well, increase in mineral rents-to-GDP ratios mainly reflected price volatility of the commodities that are exported and sold on the global market over the given period.

Conclusion

The measurements on the firm level mineral rents are still addressed and discussed by many scholars. Various attempts have been made to calculate mineral rents in various countries and for various industries. We proposed our industry-level mineral rent measurement method and attempted to calculate mineral rents of the mining of metal ores industry in Armenia for the period 2018-2022, and to substantiate how heavy the total tax burden could be for the industry in lieu of the changes and amendments to the Tax code (dated: June 15, 2022) with respect to royalty payments.

The highest value of mineral rents was reported in 2021, associated with the price hikes of major commodities that Armenia exports, despite the decline in the physical quantities exported compared to the volumes of 2020. The average mineral rents-to-GDP ratios varied from 0.61% to 1.37% from 2018 to 2022, with the ratio reporting the highest value in 2021. We conclude that mineral rents mainly reflected the price volatility of commodities sold on the global market from 2018 to 2022, thus affecting the values of mineral rents in Armenia. This means that Armenia needs a progressive royalty assessment scheme to address the price volatility and to generate higher fiscal revenues for the government.

We conclude that upon introducing the new hybrid royalty system in 2022 and becoming effective on January 1, 2023 the progressivity of royalty system could be manageable for the industry when prices increase in the global market that is substantiated based on the ratios we calculated, indicating that the tax burden on mining companies in Armenia is not heavy.

References:

1. Ampofo, G. K. M., Cheng, J., Asante, D. A., & Bosah, P. (2020). Total natural resource rents, trade openness and economic growth in the top mineral-rich countries: New evidence from nonlinear and asymmetric analysis. *Resources Policy*, 68, 101710. doi:10.1016/j.resourpol.2020.101710.
2. Ben-Salha, O., Dachraoui, H., & Sebri, M. (2018). Natural resource rents and economic growth in the top resource-abundant countries: A PMG estimation. *Resources Policy*, 74, 101229. doi:10.1016/j.resourpol.2018.07.005.
3. Crowson, P. (1998). Economic rent and the mining industry. *Minerals & Energy - Raw Materials Report*, 13 (2), 22–25. doi:10.1080/14041049809409130.
4. Dokholyan, S.V., Makaryan, A.R., Hayrapetyan, A.A., & Mkrtchyan, H.G. (2023). The mining and quarrying industry in Armenia: changes in fiscal regime and expected impact on tax revenues in the short run, *Eurasian Mining*. Vol. 1. pp. 90-96. DOI: 10.17580/em.2023.01.20.
5. Land, B. (2010). Resource Rent Taxes: A Re-appraisal. In: Daniel, P., Keen, M., & McPherson, C. (eds.). *The Taxation of Petroleum and Minerals: Principles, Problems and Practice (1st ed.)* pp. 241-262. London & New York: Routledge & International Monetary Fund. Retrieved from: <https://www.international-arbitration-attorney.com/wp-content/uploads/arbitrationlaw1394930.pdf>. Date of access: April 12, 2023.
6. Lilford, E., & Guj, P. (2021). Different Types of Mineral Royalties. In: Dilek, Y., Pirajno, F., & Windley, B. (eds.) *Mining Taxation. Modern Approaches in Solid Earth Sciences*, Vol. 18. pp. 43-69. Cham, Switzerland: Springer. doi: 10.1007/978-3-030-49821-4 4.
7. Löf, A., Löf, O., & Ericsson, M. (2021). Resource rents in the diamond industry 2014–19: Rents, issues, methods, and data availability. *WIDER Working Paper 2021/39*. Helsinki, Finland: United Nations University World Institute for Development Economics Research, 26p. doi:10.35188/UNU-WIDER/2021/977-8. Retrieved from: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/Publications/Working-paper/PDF/wp2021-39-resource-rents-diamond-industry.pdf>. Date of access: April 10, 2023.
8. Markosyan, A., & Mkrtchyan, Z. (2020). The issue on calculating the mineral rent in the mining industry of the Republic of Armenia. *Public Administration*, Volume 2, pp.122-135 (in Armenian).
9. Mintz, J.M. (2016). Taxes, royalties and cross-border resource investments. In: Keen, D., Świstak, A., & Thuronyi, V. (Eds.). *International Taxation and the Extractive Industries (1st ed.)*. pp. 306-331. London & New York: Routledge & International Monetary Fund. <https://doi.org/10.4324/9781315658131>.
10. Otto, J.M. (2017). The Taxation of Extractive Industries: Mining. *WIDER Working Paper 2017/75*. Helsinki, Finland: United Nations University World Institute for Development Economics Research, 24p. doi:10.35188/UNU-WIDER/2017/299-1. Retrieved from: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2017-75.pdf>. Date of access: April 10, 2023.
11. Raheem, I. D., Isah, K. O., & Adedeji, A. A. (2016). Inclusive growth, human capital development and natural resource rent in SSA. *Economic Change and Restructuring*, 51(1), 29–48. doi:10.1007/s10644-016-9193-y.
12. World Bank (2021). *The Changing Wealth of Nations 2021: Managing Assets for the Future*. Washington,

DC: the World Bank. Retrieved from: <http://hdl.handle.net/10986/36400>. Date of access April 10, 2023.

13. Central Bank of Armenia (2023). "Commercial Banks and Credit organizations Loans by Fields (monthly)" online database. Data Retrieved from: <https://www.cba.am/en/SitePages/statmonetaryfinancial.aspx> (Date of access: April 7, 2023).

14. Central Bank of Armenia (2023). "Interest rates on loans extended by commercial banks (monthly)" online database. Data Retrieved from: <https://www.cba.am/en/SitePages/statmonetaryfinancial.aspx> (Date of access: April 7, 2023).

15. Tax Service of Armenia (2022). List of taxes and duties paid for 2021 and 2022 by taxpayers-subsoil users that received permission to extract a useful metal mineral for 2020 and 2021 online databases. Retrieved from: <https://www.petekamutner.am/Content.aspx?itn=tsTILists> (Date of access: April 10, 2023).

16. Statistical Committee of Armenia (2023). "Gross domestic product (GDP) and GDP per capita" annual database according to the System of National Accounts 2008. Data Retrieved from: <https://www.armstat.am/en/?nid=202> (Date of access: April 7, 2023).

17. Statistical Committee of Armenia (2023). Main Indicators of Industrial Organizations by Economic Activities (five-digit code), for the period 2018-2022, Data Retrieved from: <https://www.armstat.am/en/> (Date of access: April 7, 2023) (in Armenian).

18. Trade Statistics Branch of the United Nations Statistics Division (2023). UN Comtrade Database. Data retrieved from: <https://comtradeplus.un.org/>. Date of access: April 18, 2023

19. World Bank (2023). World Development Indicators Online database (last updated on June 29, 2023), data retrieved from: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>. Date of access: July 11, 2023.

20. World Bank (2023). Commodity Annual Prices April 2023 Online Database. Data Retrieved from: <https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets#1> (Date of access: April 7, 2023).

21. World Bank (n.d.). Metadata Glossary: Definition of Mineral Rents. Retrieved from: <https://databank.worldbank.org/metadataglossary/adjusted-net-savings/series/NY.GDP.MINR.RT.ZS> (Date of access: April 7, 2023).

УДК 339.187.44

НАСИБОВ ВУГАР БАЙРАМОВИЧ

Магистрант Института экономики, финансов и бизнеса
Уфимского университета науки и технологий
г. Уфа, Россия,
e-mail: jl07@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-7-91-95

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ СОБЫТИЙ 2022 ГОДА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА

Аннотация. В статье рассматривается влияние событий 2022 года на франчайзинг, повлекшее изменение и реструктурирование российского рынка франчайзинга. Анализируются темпы роста спроса на франчайзинг, выделяются наиболее востребованные франшизы и пострадавшие отрасли. Полученные выводы позволили дать оценку экономической ситуации событий 2022 года на франчайзинговый рынок России.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, санкции, франчайзер, спрос, франчизи, формат ведения бизнеса.

NASIBOV VUGAR BAYRAMOVICH

Graduate student of the Institute of Economics, Finance
and Business, Ufa University of Science and Technology
Ufa, Russia,
e-mail: jl07@mail.ru

ON THE QUESTION OF THE IMPACT OF THE EVENTS OF 2022 TO THE RUSSIAN FRANCHISING MARKET

Abstract. The article examines the impact of the events of 2022 on franchising, which led to a change and restructuring of the Russian franchising market. The growth rates of demand for franchising are analyzed, the most popular franchises and the affected industries are highlighted. The findings made it possible to assess the economic situation of the events of 2022 on the franchising market of Russia.

Keywords: franchising, franchise, sanctions, franchisor, demand, franchisee, business format.

1. Введение

События, последовавшие после 24 февраля 2022 г., оказали на российский бизнес беспрецедентное давление, согласно материалам аналитического центра НАФИ. В первые месяцы 2022 года количество предпринимателей в России, оценивающих положение компании как "плохое", выросло с 22% до 40% [5]. Общее ухудшение бизнес-климата, введение санкций, уход части зарубежных компаний или же приостановление ими деятельности на территории РФ оказало существенное негативное влияние на развитие многих отечественных предпринимателей. В зоне риска оказался и франчайзинг – особый, "зеркальный" формат ведения бизнеса, при котором правообладатель (франчайзер) передает приобретателю (франчайзи) за отдельное вознаграждение право ведения бизнеса по установленным бизнес-стандартам.

2. Основная часть

На фоне санкционного давления ряд зарубежных компаний были вынуждены пересмотреть франчайзинговые правоотношения в России. О своем желании покинуть российский рынок заявили свыше 300 международных франчайзинговых компаний, часть из них закрыли свои предприятия, другие приостановили работу. Разумеется, что складывающаяся ситуация не

могла не отразиться на темпах прироста франшиз в России, который к тому же начал снижаться еще в 2021 году.



Рис. 1. Темпы прироста франшиз в России по годам

*составлено автором по [6]

По мнению экспертов, в 2022 году российский рынок покинули франчайзинговые компании из недружественных стран, которые в свете событий «должны были озвучить свою позицию и громко хлопнуть дверью» [2]. Помимо этого, «в последние годы доля иностранных франчайзеров на российском рынке и так постепенно снижалась при увеличении числа российских региональных проектов», и «из России уходили в основном международные бренды, которые никогда не продавали франшизы открыто» [2].

Уход зарубежных франчайзинговых компаний поставил в наиболее уязвимое положение франчайзинговые предприятия, чья деятельность была связана напрямую с иностранной продукцией и комплектующими. Вместе с тем, череда наблюдаемых негативных событий вынудила российских предпринимателей с настороженностью относиться к зарубежным брендам, что в свою очередь повысило доверие к отечественным франшизам на 67%. При этом, в свете ухода зарубежных компаний, не все торговые точки были закрыты полностью, так как, по мнению директора РАФ Юрия Михайленко, «с правовой точки зрения просто отозвать лицензию и закрыть франчайзи нельзя. Для расторжения договора коммерческой концессии нужны очень грубые его нарушения, и занимает эта процедура год-полтора» [4].

Согласно аналитической информации портала франшиз Businessmens.ru, после событий 24 февраля 2022 года общее количество заявок на приобретение франшизы в разных сферах в России упало на 40% [1]. По мнению экспертов, «снижение спроса особенно чувствовалось в марте – тогда на рынке царила всеобщая растерянность. К середине мая активность в сфере франчайзинга начала восстанавливаться» [2]. На наш взгляд, во многом на ситуацию повлиял сильный новостной фон, формировавший повестку дня.



Рис. 2. График спроса на франшизы в России за 2022 год

*составлено автором по [1]

Однако ситуация продлилась недолго, и уже к лету динамика спроса начала восстанавливаться, по сравнению с пандемийным 2021 годом, зафиксировав рост в 40,6% [1].

По мнению экспертов, этому способствовали ряд причин:

1. Начало СВО вызвало череду неопределенности, вынудив потенциальных франчайзи взять паузу, подобная ситуация наблюдалась в пандемийный период. Однако к лету предприниматели вернулись к инвестиционной деятельности в готовый бизнес;

2. Освобождение ниш и выстраивание новых логистических цепочек. Уход ряда крупных зарубежных компаний предоставил возможность отечественному бизнесу занять ниши, которые ранее из-за высокой конкуренции были попросту недоступны. Потребовалось и время для налаживания новых логистических цепочек.

Начавшаяся в сентябре частичная мобилизация и последовавшая за ней волна иммиграции также оказали влияние на рынок франчайзинга. Спрос за сентябрь-октябрь 2022 года снизился на 15%, а общее число сорванных сделок по покупке франшизы достигло 70% [6]. На этом фоне наблюдалась негативная тенденция, когда из страны уезжала потенциальная аудитория франчайзинга – граждане, имеющие предпринимательские амбиции.

Наиболее пострадавшими отраслями, на долю которых пришлось заметное снижение спроса на покупку франшизы в 2022 году, стали франшизы:

1. Туроператоров – падение спроса на 25%;
2. Агентства недвижимости – падение спроса на 16%;
3. Пункты выдачи интернет-заказов – падение спроса на 14%;

4. Общественное питание – падение спроса на 6%. Заметнее всего в отрасли пострадали франшизы сетей быстрого питания и кофеен [1].

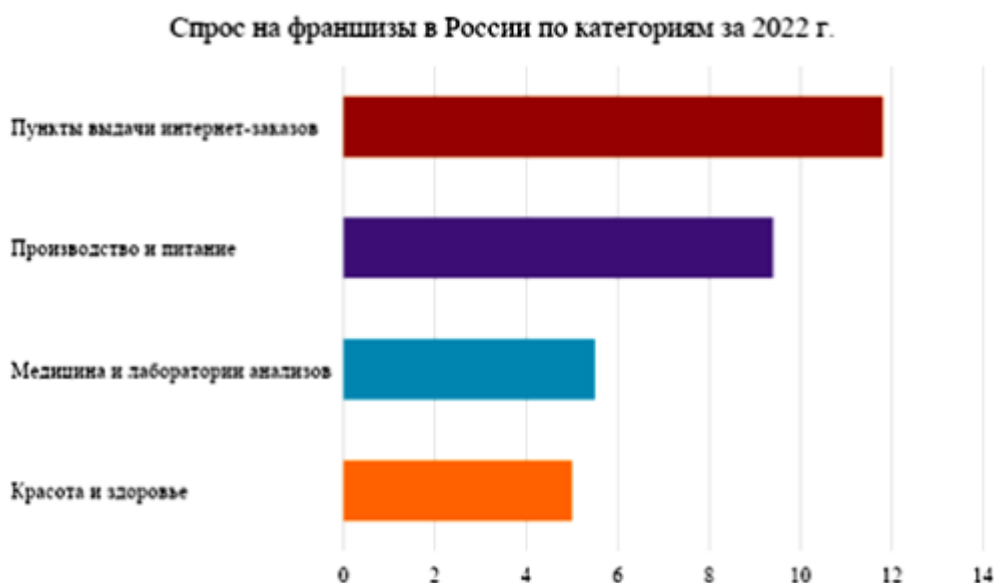


Рис. 3. Спрос на франшизы в России по категориям за 2022 году

**составлено автором по [1]*

В 2022 году активный прирост наблюдался среди франшиз пунктов выдачи интернет-заказов (маркетплейсов и курьерских служб), производства и питания, включая в себя сети общепита. Проявляли рост также франшизы в сфере медицины – сети лабораторных анализов (франшизы Гемотест, Инвитро, Лабораторная служба Хеликс), также рос спрос на франшизы бьюти-индустрии и салонов красоты.

Невзирая на общую волатильность, многие франчайзинговые сети в 2022 году сохранили свою партнерскую группу, практически в полном составе. Среди них имеются и те компании, которым удалось увеличить общее количество франчайзинговых сетей. Этому способствовала переориентация рынка российскими франчайзерами с недружественных стран на дружественные, в основном на страны ЕАЭС, Ближнего Востока и Азии.

По состоянию на конец 2022 года 35% российских франчайзинговых компаний имеют хотя бы одного действующего франчайзи за пределами РФ [6]. В списке стран-лидеров по числу открытых за рубежом российских франшиз во многом благодаря отсутствию языкового барьера относятся Беларусь, Казахстан и Узбекистан.

Российские франчайзеры имеющие хотя бы одного франчайзи за пределами РФ



Рис. 4. Доля франчайзеров имеющих франчайзи за пределами РФ

*составлено автором по [6]

На фоне негативных прогнозов экспертов в первые месяцы 2022 года общая ситуация во франчайзинге оказалась вполне контролируемой. Так, согласно опросу, проведенному среди российских франчайзеров аналитической службой Franshiza.ru, 23,9% франчайзеров в России оценивают влияние санкций позитивно, на 22,4% опрошенных санкции никак не повлияли. Больше половины столкнулись с проблемами логистики, поставки, кредитования и иными проблемами [6]. При этом, по мнению респондентов, перечисленные проблемы являлись решаемыми (рис. 5).



Рис. 5. Влияние санкции 2022 г. на франчайзеров в России

*составлено автором по [6]

Подводя итоги, следует отметить, что в конце 2022 года в России действовало 3249 франшиз, что соответствует росту на 5%. Общий денежный оборот рынка франчайзинга составил 2,78 трлн. руб., при росте на 19%. Общее число занятости населения во франчайзинге достигло 1 млн. 240 тыс. человек [6]. На наш взгляд, столь устойчивое положение рынка франчайзинга обуславливается "иммунитетом" после пандемийного периода, так как большинство франчайзинговых компаний, прошедших непростой пандемийный период, оказались более кризисоустойчивыми.

3. Выводы

Невзирая на череду событий 2022 года, вызванных уходом многих зарубежных компаний, оттоком капитала и непростой экономической ситуацией, российский рынок франчайзинга сумел устоять, показав при этом совокупный прирост в 7%. Франчайзинговые компании, имеющие опыт преодоления последствий пандемии COVID-19 и связанных с ней ограничений,

продемонстрировали достаточно высокий уровень готовности к рыночной турбулентности. Быстрая адаптация к меняющимся условиям, налаживание новых логистических цепочек, в совокупности со сплоченной деятельностью франчайзеров и франчайзи позволили сохранить многие франчайзинговые сети практически в полном составе. Следует отметить, что на всех этапах 2022 года государство прилагало и продолжает прилагать усилия по поддержке бизнеса, выделяя для этих целей значительные средства из региональных бюджетов, служащих акселерацией малого бизнеса.

Литература

1. Звягин, Е. Рынок франчайзинга 2022-2023 – итоги и прогнозы / Е. Звягин. – [Электронный ресурс] // Бизнесменс.ру : [сайт]. – URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/rynok-franchayzinga-itogi-i-prognozy> (дата обращения: 09.06.2023).
2. Кочетов, А. Смена партнера: как в России изменился франчайзинг / А. Кочетов. – [Электронный ресурс] // РБК+ : [сайт]. – URL: <https://plus.rbc.ru/news/62cb018d7a8aa9a6d25b6c86> (дата обращения: 09.06.2023).
3. Пьянкова, А. А. Франчайзинг в России под влиянием санкций / А. А. Пьянкова // Вопросы российской юстиции. – 2022. – № 20. – С. 249-257;.
4. Какую роль займет франчайзинг в новой экономике России. – [Электронный ресурс] // Snob : [сайт]. – URL: <https://snob.ru/money/kakuyu-rol-zajmet-franchajzing-v-novoj-ekonomike-rossii/> (дата обращения: 09.06.2023).
5. Опрос: 40% бизнесменов в России оценивают финансовое положение компании как плохое [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федерального государственного унитарного предприятия «Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС)» URL: https://tass.ru/ekonomika/14151763?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (дата обращения: 03.05.2023).
6. Российский франчайзинг 2023: статистика от franchiza.ru. – [Электронный ресурс] // franchiza.ru: [сайт]. – URL: https://franchiza.ru/article/read/statistika_franchisinga_2023/ (дата обращения: 09.06.2023).

References:

1. Zvyagin, E. Rynok franchajzinga 2022-2023 – itogi i prognozy / E. Zvyagin. – [Elektronnyj resurs] // Biznesmens.ru : [sajt]. – URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/rynok-franchayzinga-itogi-i-prognozy> (data obrashcheniya: 09.06.2023).
2. Kochetov, A. Smena partnera: kak v Rossii izmenilsya franchajzing / A. Kochetov. – [Elektronnyj resurs] // RBK+ : [sajt]. – URL: <https://plus.rbc.ru/news/62cb018d7a8aa9a6d25b6c86> (data obrashcheniya: 09.06.2023).
3. P'yankova, A. A. Franchajzing v Rossii pod vliyaniem sankcij / A. A. P'yankova // Voprosy rossijskoj yusticii. – 2022. – № 20. – S. 249-257;.
4. Kakuyu rol' zajmet franchajzing v novoj ekonomike Rossii. – [Elektronnyj resurs] // Snob : [sajt]. – URL: <https://snob.ru/money/kakuyu-rol-zajmet-franchajzing-v-novoj-ekonomike-rossii/> (data obrashcheniya: 09.06.2023).
5. Opros: 40% biznesmenov v Rossii ocenivayut finansovoe polozhenie kompanii kak plohoe [Elektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt Federal'nogo gosudarstvennogo unitarnogo predpriyatiya «Informacionnoe telegrafnoe agentstvo Rossii (ITAR-TASS)» URL: https://tass.ru/ekonomika/14151763?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (data obrashcheniya: 03.05.2023).
6. Rossijskij franchajzing 2023: statistika ot franchiza.ru. – [Elektronnyj resurs] // franchiza.ru: [sajt]. – URL: https://franchiza.ru/article/read/statistika_franchisinga_2023/ (data obrashcheniya: 09.06.2023).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Анна Макарян	к.э.н., старший научный сотрудник Института экономики им. М. Котаняна Национальной академии наук Республики Армения, e-mail: anna_makaryan@yahoo.com
Боровских Ольга Николаевна	к.э.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства в строительстве ФГБОУ ВО «Казанский государственный архитектурно-строительный университет», г. Казань, Россия E-mail: Olga_bor_76@mail.ru
Светлана Даллакян	к.э.н., доцент, Научный сотрудник Института экономики им. М. Котаняна Национальной академии наук Республики Армения, e-mail: anna_makaryan@yahoo.com
Галимов Али Нурутдинович	аспирант кафедры Менеджмент ГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», e-mail: ali_g322@mail.ru
Евстафьева Алсу Хусаиновна	к.э.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства в строительстве ФГБОУ ВО «Казанский государственный архитектурно-строительный университет», г. Казань, Россия E-mail: evalsu@yandex.ru
Магомедова Саида Алирзаевна	к.м.н., доцент кафедры социальных и информационных технологий , ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», e-mail: msaika@yandex.ru
Мусаева Саният Джалалудиновна	к.пед.н., доцент кафедры социальных и информационных технологий, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», e-mail: sanita@mail.ru
Рамазанова Алжанат Казимировна	студентка социального факультета ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», e-mail: sanita@mail.ru
Моргунов Евгений Владимирович	к.э.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических проблем народонаселения имени Н. М. Римашевской имени ФНИСЦ РАН, Москва, Российская Федерация, e-mail: morgun1976@mail.ru
Ростовцев Андрей Игоревич	к.э.н., старший научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения имени Н. М. Римашевской имени ФНИСЦ РАН, Москва, Российская Федерация, e-mail: manager1@rambler.ru
Назарова Инна Борисовна	д.э.н., г.н.с., заведующая лабораторией исследований проблем здоровья и здравоохранения, Институт социально-экономических проблем народонаселения ФНИСЦ РАН, Москва, Россия, e-mail: inna-nazarova@mail.ru
Насибов Вугар Баирамович	Магистрант Института экономики, финансов и бизнеса Уфимского университета науки и технологий г. Уфа, Россия, e-mail: jl07@mail.ru
Рабаданова Аминат Асадовна	к.э.н., старший научный сотрудник Центра исследований проблем государственного управления Института Экономики РАН, e-mail: am6880@yandex.ru
Филина Марина Алияровна	к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала, Россия, e-mail: oleg-fillin@yandex.ru
Оруджева Саида Алияровна	д.м.н., старший научный сотрудник ФГБУ «НМИЦ институт хирургии им. А.В. Вишневского» МЗ РФ, г. Москва, Россия e-mail: osaida@rambler.ru
Щеглов Вадим Юрьевич	Доцент ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», e-mail: shegllov.pgu@mail.ru
Шепелин Геннадий Ильич	к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Эксплуатация водного транспорта», Академия водного транспорта, Российский университет транспорта (МИИТ), г. Москва, e-mail: Line75@yandex.ru

INFORMATION ABOUT AUTHOR

- Anna Makaryan** *Ph.D. in Economics, Senior Researcher at the M. Kotanyan Institute of Economics of the National Academy of Sciences of the Republic of Armenia, e-mail: anna_makaryan@yahoo.com*
- Borovskikh Olga Nikolaevna** *Candidate of Economics, Associate Professor of Economics and Entrepreneurship in Construction Kazan State University of Architecture and Civil Engineering, Kazan, Russia, e-mail: Olga_bor_76@mail.ru*
- Galimov Ali Nurutdinovich** *Postgraduate student of the Department of Management of the Dagestan State University, e-mail: ali_g322@mail.ru*
- Evstafieva Alsu Khusainovna** *Candidate of Economics, Associate Professor of Economics and Entrepreneurship in Construction Kazan State University of Architecture and Civil Engineering, Kazan, Russia, e-mail: evalsu@yandex.ru*
- Svetlana Dallakyan** *Ph.D. in Economics, Associate Professor, Researcher at the M. Kotanyan Institute of Economics of the National Academy of Sciences of the Republic of Armenia, e-mail: svetdal@mail.ru*
- Magomedova Saida Alirzaevna** *Ph.D. in Medical Sciences, Associate Professor of the Department of Social and Information Technologies, Dagestan State University, e-mail: msaika@yandex.ru*
- Morgunov Evgeny Vladimirovich** *Ph.D. in Economics, Head of the Laboratory of the Institute of Socio-Economic Problems of Population named after N. M. Rimashevskaya named after FNSC RAS, Moscow, Russian Federation, e-mail: morgun1976@mail.ru*
- Musayeva Saniyat Jalaludinovna** *Ph.D. in Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of Social and Information Technologies, Dagestan State University, e-mail: sanita@mail.ru*
- Nazarova Inna Borisovna** *Dr.Sc of Economics, Head of the Laboratory for Research on Health and Healthcare Problems, Institute of Socio-Economic Problems of Population of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, e-mail: inna-nazarova@mail.ru*
- Nasibov Vugar Bayramovich** *Graduate student of the Institute of Economics, Finance and Business, Ufa University of Science and Technology Ufa, Russia, e-mail: jl07@mail.ru*
- Orujeva Saida Aliyarovna** *Dr.Sc of Medical Sciences, Senior Researcher at the Vishnevsky Institute of Surgery of the Ministry of Health of the Russian Federation, Moscow, Russia, e-mail: osaida@rambler.ru*
- Rabadanova Aminat Asadovna** *Ph.D. in Economics, Senior Researcher at the Center for Public Administration Research at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, e-mail: am6880@yandex.ru*
- Ramazanovna Alzhanat Kazimirovna** *student of the Social Faculty of the Dagestan State University, e-mail: sanita@mail.ru*
- Rostovtsev Andrey Igorevich** *Ph.D. in Economics, Senior Researcher at the N. M. Rimashevskaya Institute of Socio-Economic Problems of Population of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation, e-mail: manager1@rambler.ru*
- Salamatina Yulia Valeryevna** *Ph.D. in Pedagogical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department, Russian State University for the Humanities NRU "Moscow Power Engineering Institute" Moscow, Russia, e-mail: Kpn1308@mail.ru*
- Filina Marina Aliyarovna** *Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia, e-mail: oleg-filin@yandex.ru*
- Shepelin Gennady Ilyich** *Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Department "Operation of Water Transport", Academy of Water Transport, Russian University of Transport (MIIT), Moscow, e-mail: Line75@yandex.ru*
- Shcheglov Vadim Yurievich** *Associate Professor of the Penza State University, e-mail: sheglov.pgy@mail.ru*

Научное издание

Ежемесячный научный журнал

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Главный редактор: Дохолян С.В.
Компьютерный дизайн-верстка: Джамилев А.М.
Корректур: Брезман А., Мирохватова М.

Подписано в печать 14.08.2023 г. Сдано в печать 17.08.2023 г.
Формат 60*84 /8. Гарнитура «Times». Бумага офсетная
Тираж 1000. Усл. п.л. 12,25 Заказ № 567.

© НП «Редакция журнала «Региональные
проблемы преобразования экономики»
Тел.: 8-8722-62-45-16, 8-928-800-222-0
e-mail: rpre@mail.ru

Отпечатано на типографской базе
ООО «Апробация»
367008, РД, г. Махачкала, ул. Дзержинского, 17^б
Тел.: 8 (989)-669 –15 –15