

СВЯЗЬ: СЕРТИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКОНОМИКА



Век КАЧЕСТВА

НИИ экономики связи и информатики «Интерэккомс»

ВЕК КАЧЕСТВА

Электронное научное издание

2019, №3

Журнал выпускается с 2000 года

<http://www.agequal.ru>

Все статьи, опубликованные в журнале, размещаются в базе
данных Российского индекса научного цитирования

Журнал зарегистрирован в Министерстве печати и информации РФ

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ЭЛ № ФС77-38906 от 17 февраля 2010 г.

Адрес редакции: 123103, Москва, проспект Маршала Жукова, д. 78, корп. 2, офис Интэрэккомс, каб. 8

Телефоны: +7 (495) 504-24-72

E-mail: info@agequal.ru Сайт: www.agequal.ru

Главный редактор

Мхитарян Юрий Иванович – доктор экономических наук, info@agequal.ru

Заместители главного редактора

Казакова Наталья Евгеньевна – кандидат психологических наук, info@agequal.ru

Тимохина Ольга Владимировна, info@agequal.ru

Web-редактор

Ларин Александр Александрович

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Авдийский Владимир Иванович	доктор юридических наук, профессор
Аджемов Артем Сергеевич	доктор технических наук
Аслаханов Асламбек Ахмедович	доктор юридических наук, профессор
Басин Ефим Владимирович	доктор экономических наук
Булгак Владимир Борисович	доктор экономических наук, кандидат технических наук
Викторов Михаил Юрьевич	доктор экономических наук, профессор
Вронец Александр Петрович	кандидат экономических наук
Голомолзин Анатолий Николаевич	кандидат технических наук
Гольдштейн Борис Соломонович	доктор технических наук, профессор
Дворкович Виктор Павлович	доктор технических наук, профессор
Долинская Владимира Владимировна	доктор юридических наук, профессор
Иванов Владимир Романович	доктор экономических наук
Иващенко Наталья Павловна	доктор экономических наук
Кузовкова Татьяна Алексеевна	доктор экономических наук
Колотов Юрий Олегович	доктор экономических наук
Крупнов Александр Евгеньевич	кандидат технических наук
Капинус Николай Иванович	доктор юридических наук, профессор
Макаров Владимир Васильевич	доктор экономических наук, профессор
Могилевский Станислав Дмитриевич	доктор юридических наук, профессор
Мухитдинов Нурудин Насретдинович	кандидат экономических наук
Мхитарян Александр Юрьевич	кандидат экономических наук
Окрепилов Владимир Валентинович	доктор экономических наук, профессор, академик РАН
Пономаренко Борис Федосеевич	доктор технических наук
Пинчук Виктор Николаевич	доктор экономических наук
Руденко Галина Георгиевна	доктор экономических наук
Сагдуллаев Юрий Сагдуллаевич	доктор технических наук, профессор
Стегниенко Любовь Константиновна	кандидат экономических наук, доцент
Тверская Ирина Владимировна	кандидат экономических наук, доцент
Тимошенко Любовь Степановна	кандидат экономических наук
Туляков Юрий Михайлович	доктор технических наук

Подробные сведения о членах редакционной коллегии размещена на сайте журнала: www.agequal.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Мхитарян А.Ю., Мхитарян Ю.И. Проблемы установления обязательных требований к предоставлению услуг, выполнению работ.....8

СТАНДАРТИЗАЦИЯ

Глубокая Ю.В. Проект национального стандарта ГОСТ Р ИСО 19600-2018: системный подход к внедрению комплаенс-программ для обеспечения соответствия деятельности организаций применимым нормам и преимуществам для организаций.....19

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Особенности развития российской банковской системы.....33

ТОРГОВЛЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Сидорова Е.Ю. Практика по определению и контролю таможенной стоимости товаров с использованием метода сопоставимой рентабельности.....53

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА

Борейшо А.А. Латентное качество менеджмента: патологичность.....70

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Игловская А.И., Сальникова А.А. Оценка эффективности систем корпоративной социальной ответственности электросетевых компаний России с использованием метода анализа среды функционирования.....86

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Кузовкова Т.А., Салютина Т.Ю., Кухаренко Е.Г. Методические основы и результаты интегральной оценки цифрового развития экономики и общества.....106

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Литвак Е.Г. Построение механизма оперативно-тактического управления информатизацией образовательного учреждения высшего образования.....123

Шестаков И.И. Анализ применимости FBT разветвителей 1x2 на сетях PON.....137

ПОДГОТОВКА КАДРОВ. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Макарова М.В. Экономическая эффективность экспорта российского образования в 2016-2018 годах.....149

Summary & References

PUBLIC ADMINISTRATION

Mkhitaryan A.Yu., Mkhitaryan Yu.I. Problems of establishing mandatory requirements for the provision of services, performance of works

Due to the growing importance of economic activities related to the performance of works and the provision of services, there is a growing attention in society to the formation of the requirements that they must meet. In order to achieve the life of society, it becomes essential to meet the requirements of the works performed and the services provided in order for the development of the economy to be successful.

This determines the need to assess the importance of requirements to works (services) in modern society, the need to systematize approaches, principles of formation of requirements and mechanisms of their implementation. It is becoming increasingly clear that, in a market economy, the absence or inadequacy of work (service) requirements increases the uncertainty of expected development outcomes.

The article discusses the role and importance of requirements for performance of works and provision of services, the conceptual basis of their formation.

Key words: requirements to work (services); protection of human life, health, environment; economic regulation; safety; quality.

STANDARTISATION

Glubokaya Yu.V. Draft national standard GOST R ISO 19600-2018: systemic approach to compliance programs implementation and benefits for organizations

The article provides an analysis of the draft national standard GOST R ISO 19600-2018 "Compliance management systems. Guidelines (ISO 19600: 2014, IDT)"; some key terms definitions in Russian are proposed, including the term "compliance"; benefits for organizations that have implemented a compliance program based on the standard are described, including the ability to prove to regulators that an organization had undertaken all the measures that were in its power in order to follow compulsory rules and norms. The article presents conclusions that compliance with the national standard recommendations will allow Russian organizations to increase the culture of ethical business, as well as the level of stakeholders' trust, which ultimately will lead to increased business efficiency.

Key words: compliance management system; compliance; national standard.

FINANCIAL SYSTEM

Snatenkov A. A., Timofeeva T.V. Particularities of the Russian banking system development

An integral part of the financial system of the country is its banking system, the development and condition of which has an impact on the functioning of the economy as a whole. The banking system of the Russian Federation in its development has passed a number of periods – from its emergence with the rapid growth of the number of banking institutions, to the present period – the period of reorganization of the banking system by the Bank of Russia through the mass revocation of licenses. Based on the data of banking statistics, the authors assessed the development of the banking system of the Volga Federal district including the assessment of the saturation of the region by credit institutions, their composition and their assets.

The results of the study are also to assess the author's methodology of the current level of development and attractiveness of the banking system in the region on the basis of a system of statistical indicators. Consistency assessment involves a tiered approach, which consists in calculating indicators grouped into 4 sections: baseline characteristics (characterize the main factors in the development of the regional banking system), the direct index (characterize the

conditions of banking activities in the region), the total comparative index of appeal of conditions of Bank activity and specific indicators of development of the banking system

On the basis of the author's methodology for assessing the system of statistical indicators, the assessment of the banking development of the PFD was carried out, which allowed to identify the regions most attractive for the development of the banking business.

Key words: banking system; region; comparative appeal; differentiation.

TRADE. ECONOMIC RELATIONS

Sidorova E.Y. Practice on the definition and control of the customs value of goods using the method of comparable profitability

The article reflects the practice of determining and controlling the customs value of goods using the method of comparable profitability. Contains the results of the authors' research on the problems of: determining the customs value and monitoring the correctness of its calculation. The article is of particular relevance, since the customs value is often used as an object of manipulation in order to minimize customs payments to the budget.

Key words: customs value, method of comparable profitability, control of customs value.

QUALITY MANAGEMENT

Boreysho A.A. Latent quality of management: pathological

The article discusses the original approach to assessing the quality of management based on the author's studies of the essence of the quality of organization management. The author believes that the quality of management should be assessed not only by the degree of achievement of the goal, but also by some latent characteristics of the internal state of management inherent in a specific manager and a particular organization. Such a latent characteristic is the level of management pathology. A description of 23 pathologies is given taking into account the experience of the practical work of the author of the article. The need for further research in this direction is emphasized.

Key words: open quality of management, latent quality of management, management pathologies, level of management pathology.

SOCIAL RESPONSIBILITY

Iglovskaya A.I., Salnikova A.A. Efficiency assessment of corporate social responsibility systems of electric grid companies of Russia using data envelopment analysis

The article is devoted to the application of the DEA (data envelopment analysis) approach to assessing the effectiveness of corporate social responsibility (CSR) of such significant objects as electric grid companies (EC). CSR is one of the key properties in the field of electric power industry as a socio-economic system; it is one of the mechanisms for the development of EC at present, reflecting the voluntary decision of companies to take part in improving the societal standard of living and protecting the environment. The concepts, standards and methodologies for assessing the effectiveness of CSR are also considered in the article. Based on the systemic presentation of EC, the input and output parameters that are most relevant for assessing the effectiveness of activities are identified. The algorithm has been developed based on the data envelopment analysis, which allows not only to quantify the effectiveness of the functioning of companies, but also to determine the direction of its increase. The basis of the algorithm is the input-oriented CRR model. The paper presents the results of the software implementation of the algorithm, allowing to identify effective and inefficient grid companies in the framework of CSR implementation.

Keywords: corporate social responsibility; data envelopment analysis; grid company; interregional distribution network company; standards of social responsibility; assessment of efficiency.

DIGITAL ECONOMY

Kuzovkova T.A., Salutina T.Yu., Kukharenko E.G. Methodical bases and results of integrated assessment of digital development of economy and society

The dynamism of the digital transformation of the economy and society, the complexity of the consequences and many indicators of digital development, their significant variation across sectors of the economy and regions of the country dictate the need to develop methods for integrated assessment of digital development. Based on the study of regularities of the development of the digital economy set stages of digital development, target criteria and the system of integral, generalizing and partial indicators for the stages of digitization of the economy and society. The integral coefficient of the state of digital development is calculated by the additive model based on the normalized values of the actual indicators. Potential values of particular indicators are used to assess the potential of digital development. The results of an integrated assessment of the state and potential of digital development of Federal districts of Russia are presented.

Keywords: digital development; conceptual framework; a hierarchical system of integral generalizing and private indicators, integral gain digital development.

INFORMATION TECHNOLOGIES

Litvak E.G. Building a mechanism for operational and tactical management of informatization of an educational institution of higher education

Information technology (IT) is today one of the main directions of global world economic development. Their penetration into all spheres of human activity will increase, which will entail an increase in the rate of information exchange between various subjects and the transformation of business processes. For higher education institutions, informatization should mean building an IT infrastructure that will allow them to respond quickly to rapidly changing conditions of economic development. IT infrastructure is an environment that includes all types of computer equipment, information systems and corporate data, combined to provide information support for all processes of an educational institution.

The article identifies destabilizing factors that have a negative impact on the process of informatization of higher education. Based on the identified destabilizing factors, management criteria are defined. The management factors have been identified, on the basis of which management methods have been proposed that form an operational-tactical mechanism for managing informatization.

The object of this study is the process of informatization of an educational institution of higher education.

The purpose of the study is to build a mechanism for managing the informatization of an educational institution of higher education that can reduce the influence of destabilizing factors.

Key words: informatization, mechanism of operational-tactical management, destabilizing factors, control factors, control criteria, methods of influence.

Shestakov I.I. Analysis of applicability of FBT 1×2 splitters on PON networks

The paper discusses the applicability of FBT 1×2 optical splitters on distributed PON networks. An experiment is presented to investigate the level of the reflected signal at the input cost of a 2 × 2 FBT splitter using the NI ELVIS Emona FOTEx laboratory software package.

Keywords: optical splitter; reflected signal, passive optical network.

PERSONNEL TRAINING. CORPORATE CULTURE

Makarova M.V. Economic efficiency of export of Russian education in 2016-2018

Export costs will exceed costs provided that Russian products are competitive. Research methodology - in order to achieve the goals, the following methods were used: budget statistics, analysis of the elements of the Russian education market, general scientific.

The conclusions reached by the author are as follows: 1) the number of foreign students is increasing, the income from their studies, too; 2) MOOC platforms provide an opportunity to receive additional income for Russian educational organizations; 3) digital education reduces its costs; 4) there are segments of the market for educational services that are practically not covered by export (STR, that is, secondary vocational education).

Key words: MOOC platforms, online education, digital education, public investment, private investment

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Мхитарян А.Ю., Мхитарян Ю.И. Проблемы установления обязательных требований к предоставлению услуг, выполнению работ // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 8-18. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319001.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 006

Проблемы установления обязательных требований к предоставлению услуг, выполнению работ

Мхитарян Александр Юрьевич,

*кандидат экономических наук,
ведущий эксперт Центра сертификации систем
качества «Интерэкомс»*



Мхитарян Юрий Иванович,

*доктор экономических наук,
генеральный директор
ООО «НИИ экономики связи и информатики «Интерэкомс»*



Аннотация. В связи с ростом значимости сфер экономической деятельности, связанных с выполнением работ и предоставлением услуг, в обществе повышается внимание к формированию требований, которым они должны соответствовать. Для достижения жизнедеятельности общества становится принципиально важным, каким требованиям должны отвечать выполняемые работы и предоставляемые услуги для того, чтобы развитие экономики было успешным.

Это определяет необходимость оценки значимости требований к работам (услугам) в современном обществе, потребность в систематизации подходов, принципов формирования требований и механизмов их реализации. Становится все более очевидным, что в условиях рыночной экономики отсутствие или несовершенство требований к работам (услугам) повышает неопределенность ожидаемых результатов развития.

В статье рассматриваются роль и значение требований к выполнению работ и предоставлению услуг, концептуальные основы их формирования.

Ключевые слова: требования к работам (услугам), защита жизни и здоровья человека, окружающей среды, регулирование экономики, безопасность, качество.

В XXI веке государственное регулирование осуществляется в условиях информационного общества. Информационное общество справедливо связывают с ускоренным развитием знаний, крупномасштабными применениями информационных технологий, широким развитием информационных и коммуникационных услуг. Особое внимание следует обратить на то, что в информационном обществе меняется роль государства, трансформируются его цели, методология достижения поставленных задач. Деятельность государства,

органов государственного управления и всех субъектов права становится все более прозрачной, подконтрольной обществу.

В этих условиях новым содержанием наполняется и государственное регулирование. В информационном обществе государство как социальный институт осуществляет государственное регулирование путем установления политических, экономических, социальных процессов, посредством взаимодействия органов государственной власти, местного самоуправления, общественных объединений, ассоциаций (союзов), саморегулируемых организаций, разрабатывая и обеспечивая реализацию комплекса политических, правовых, социальных, информационных мер.

И весь этот механизм процессов и мер может эффективно функционировать только в случае, если в обществе к ним устанавливаются требования и проводится оценка их достижения. Установление требований к работам (услугам) – важный эффективный инструмент рыночной экономики. Правильное его применение позволяет более эффективно управлять экономикой, оптимизировать достижение целей, снижать затраты, успешнее осуществлять деятельность. Если требования не установлены или установлены недостаточно разумно, невозможно ожидать существенных позитивных изменений. Установление требований – одно из направлений технического регулирования, регулирования общественных, предпринимательских отношений, недостаточно изученное в отношении установленных обязательных требований к предоставлению услуг, выполнению работ.

Посредством установления требований к работам (услугам) общество и государство осуществляют воздействие на субъекты экономических отношений, направляют их деятельность. Требования не ограничивают свободу договора, деятельности, а помогают наилучшим образом реализовывать основополагающие положения Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации, федеральных законов, достигать установленных стратегических целей.

Установление требований к выполнению работ, предоставлению услуг – одно из понятий стратегического планирования, несмотря на то, что в системе основных понятий Федерального закона от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»¹ они не получили своего раскрытия. Согласно ГОСТ 1.1-2002 г. «требование: Положение нормативного документа, содержащее критерии, которые должны быть соблюдены»². В рамках рыночных отношений установленные требования определяют направленность действий субъектов права. Невозможно регулировать рыночные отношения не устанавливая требования.

Требования – объект правового регулирования. Они определяют взаимоотношения между предпринимателями, взаимодействием государства, общества и субъектов права, зависят от социальных ценностей общества, развития знаний, основы установления норм, правил, законов, обеспечивающих регулирование рыночной экономики, общественных, предпринимательских отношений. Требования могут устанавливаться техническими регламентами,

¹ О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения 9.09.2019 г.).

² ГОСТ 1.1-2002. Межгосударственная система стандартизации (МГСС). Термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200030741> (дата обращения 10.09.2019 г.).

законодательством, Указами Президента Российской Федерации, Постановлениями Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами, стандартами, правилами, нормами, классификаторами, сводом правил, рекомендациями и т.п., которые информируют о продукции (услугах, работах), процессах, объектах деятельности, системах.

Регулирование отношений в сфере установления требований к работам (услугам) осуществляется на основе международного права, Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации, федеральных законов. Согласно п. 4 ст. 15 Конституции РФ общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора. Так, определяющим документом для установления требований и защиты интересов потребителей стали руководящие принципы согласно принятой 9 апреля 1985 г. Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН 39/248 «Защита интересов потребителей»³.

Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 39/248 устанавливает цели, принципы, которым должны следовать и которые должны применять правительства. Обозначены следующие цели, которым должны следовать правительства стран мира:

- создание структур производства и распределения, способных удовлетворять потребности и запросы потребителей;
- повышение высокого уровня этических норм поведения тех, кто связан с производством и распределением товаров и услуг для потребителей;
- содействие борьбе с вредной деловой практикой всех предприятий;
- создание независимых групп потребителей;
- расширение международного сотрудничества в области защиты интересов потребителей;
- поощрение создания рыночных условий, предоставляющих потребителям больший выбор при более низких ценах.

Руководящие принципы, которые должны применять правительства стран мира в соответствии с экономическими и социальными условиями страны, и потребности населения для удовлетворения законных потребностей:

- защита потребителей от ущерба их здоровью и обеспечение безопасности;
- содействие экономическим интересам потребителей и защите этих интересов;
- доступ потребителей к соответствующей информации, необходимой для компетентного выбора;
- просвещение потребителей;
- наличие эффективных процедур рассмотрения жалоб потребителей;
- свобода создания потребительских и других соответствующих групп или организаций.

³ 39/248. Защита интересов потребителей: Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 9 апреля 1985 г. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902300274> (дата обращения 10.09.2019 г.).

Установленные цели и принципы позволяют комплексно, системно подходить к защите интересов потребителей. Руководящие цели и принципы не могут быть достигнуты без создания необходимой инфраструктуры для разработки, осуществления и контроля политики защиты интересов потребителей. Такую инфраструктуру рекомендовано создавать, придерживаясь руководящих принципов, применение которых обеспечивает безопасность и защиту потребителей.

Система руководящих принципов ориентирует на:

- обеспечение безопасности на основе принятия соответствующих мер: поощрение, включая формирование правовых систем, положений о безопасности продукции: применение международных, национальных норм, добровольных норм;
- обеспечение удовлетворительных технических эксплуатационных характеристик, добросовестной деловой практики, соблюдения обязательных норм, информативного маркетинга, эффективной защиты против практики, которая может отрицательным образом затронуть экономические интересы потребителей;
- поощрение добросовестной и эффективной конкуренции, предоставление информации, необходимой потребителю;
- содействие, разработку, применение норм безопасности и качества потребительских товаров и услуг;
- необходимость приложения всех возможных усилий для приведения местных, национальных норм в соответствие с общепризнанными международными нормами;
- поощрение и обеспечение наличия возможностей для проверки и выдачи свидетельств о безопасности, качестве и технических характеристиках основных потребительских товаров и услуг;
- продолжение политики, направленной на обеспечение контроля за качеством продукции, проведение образовательных и исследовательских программ.

Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 39/248 на десятилетия определила тренд регулирования экономики на создание рыночных условий, обеспечивающих безопасность, качество, установление права потребителя на информацию, на безопасность, на просвещение, на возмещение вреда, права объединяться в потребительские организации для защиты собственных интересов.

Основополагающие нормы Конституции РФ создают необходимые условия для реализации Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН 39/248. Согласно ст. 2 Конституции РФ человек, его права и свободы являются высшей ценностью. В соответствии со ст. 17 Конституции в Российской Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права и в соответствии с Конституцией РФ. Согласно ст. 2, 20, 41 Конституции РФ обеспечиваются защита жизни и здоровья граждан. Защита имущества физических и юридических лиц, государственного или муниципального имущества определяется ст. 8 Конституции РФ, в п. 2 которой признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Охрана окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений определяется ст. 40 и ст. 58 Конституции РФ. Защита исторического и культурного наследия устанавливается ст. 44 Конституции РФ. В Российской Федерации Конституцией обеспечивается защита прав гражданина на объективную информацию, защиту добросовестной конкуренции. Как видим, реализация Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН 39/248 обеспечивается нормами Конституции РФ, Федеральным законом «О защите прав потребителей»⁴, Федеральным законом «О техническом регулировании»⁵.

Особое внимание Федеральный закон «О защите прав потребителей» уделяет обеспечению безопасности. Ст. 7 устанавливается право потребителя на безопасность товара (работ, услуг) для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также на непричинение вреда имуществу потребителя. Статья Закона устанавливает обязательные требования, которые должны обеспечивать безопасность товара (работы, услуги) для жизни и здоровья потребителя, окружающей среды, предотвращения причинения вреда имуществу потребителя.

Согласно Федеральному закону «О защите прав потребителей» важно доводить до потребителя комплекс потребительских свойств (работ, услуг), позволяющих удовлетворять потребителя. Вместе с тем перечень потребительских свойств сам по себе не может быть исчерпывающей информацией для удовлетворения потребителя. Исчерпывающая информация должна также содержать наименования показателей и нормативов, которым она должна соответствовать.

На основе анализа требований норм Конституции РФ, Федерального закона «О техническом регулировании», Федерального закона «О защите прав потребителей» можно установить, что обязательные требования к выполнению услуг (работ) должны содействовать достижению целей, приведенных на рисунке.

Остановимся на отдельных вопросах о защите прав потребителя на просвещение и объективную информацию, защите потребителя от недобросовестной рекламы, вводящей потребителя в заблуждение, защите отдельных групп субъектов права.

⁴ О защите прав потребителей: Федеральный закон 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 18.03.2019). - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения 9.09.2019 г.).

⁵ О техническом регулировании. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40241/ (дата обращения 9.09.2019 г.).



Рис. Цели установления обязательных требований к услугам, работам

Защита отдельных групп субъектов права, нуждающихся в оказании постоянной, периодической, разовой помощи, в том числе срочной помощи гражданину в целях улучшения условий его жизнедеятельности и(или) расширении его возможностей самостоятельно обеспечивать свои основные жизненные потребности, гарантируется ст. 2, 39 Конституции РФ. Согласно п. 1 ст. 39 Конституции РФ каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом. Защита отдельных групп субъектов права реализуется на основе норм права, установленных Федеральным законом от 28.12.2013 г. № 442 «Об основах социального обслуживания граждан Российской Федерации»⁶.

Особое место в системе обязательных требований занимают требования, реализация которых обеспечивает защиту общества от получения социально значимых услуг ненадлежащего качества в области образования, медицины,

⁶ Об основах социального обслуживания граждан Российской Федерации: Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ. - Режим доступа: <https://rg.ru/2013/12/30/socialka-dok.html> (дата обращения 9.09.2019 г.).

здравоохранения и др., что может привести к деградации общественного развития, разрушению общества, государства.

Защита права потребителя на просвещение и объективную информацию соответствует руководящим принципам, которые должны применять правительства стран мира для удовлетворения законных потребностей граждан согласно Резолюции Генеральной ассамблеи ООН 39/248: защита потребителей от ущерба их здоровью и безопасности; доступ потребителей к соответствующей информации, необходимой для компетентного выбора; просвещение потребителей, а также основополагающих правовых норм ст. 2, 41, 42 Конституции РФ. Право потребителя на просвещение и объективную информацию обеспечивается обязательным включением требований к услугам, работам в образовательные стандарты, общеобразовательные, профессиональные программы, технические регламенты, национальные стандарты.

Согласно п. 2 ст. 10 «Информация о товарах (работах, услугах)» Федерального закона «О защите прав потребителей» *«информация о товарах (работах, услугах) в обязательном порядке должна содержать сведения об основных потребительских свойствах работ (услуг)...*». Согласно п. 1 ст. 7 «Право потребителя на безопасность товара (работы, услуги) *«потребитель имеет право на то, чтобы товар (работа, услуга) при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред имуществу потребителя. Требования, которые должны обеспечивать безопасность товара (работы, услуги) для жизни и здоровья потребителя, окружающей среды, а также предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, являются обязательными и устанавливаются законом или в установленном им порядке».*

Согласно п. 4 ст. 7 указанного Закона, *«если на товары (работы, услуги) законом или в установленном им порядке установлены обязательные требования, обеспечивающие их безопасность для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды и предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, соответствие товаров (работ, услуг) указанным требованиям подлежит обязательному подтверждению в порядке, предусмотренном законом и иными правовыми актами».*

Не допускается выполнение работы, оказание услуги без информации об обязательном подтверждении соответствия требованиям, указанным в п. 1 ст. 7 данного закона.

Защита потребителя от недобросовестной рекламы, вводящей потребителя в заблуждение, устанавливается требованиями Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»⁷. Данный Закон разделяет рекламу на добросовестную, достоверную и на недобросовестную, недостоверную. Закон не дает определение «недостоверной рекламы», но ч. 3 ст. 5 Закона определяет перечень случаев, когда реклама может быть признана недостоверной. Реклама может быть признана недостоверной в случае, если содержит не соответствующие действительности сведения: о преимуществах рекламируемой услуги (работы), характеристиках, потребительских свойствах, сертификатах соответствия (декларации) или

⁷ О рекламе: Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/ (дата обращения 9.09.2019 г.).

недобросовестной, если содержит некорректные сравнения, порочит честь, достоинство и деловую репутацию конкурента и т.д.

В настоящее время нет перечня услуг, предоставление которых может нарушить безопасность, и есть перечень работ, влияющих на безопасность в сфере инженерных изысканий, архитектурного проектирования, строительства. при выполнении работ на объектах капитального строительства.

Принимая во внимание цели установления обязательных требований, важно рассмотреть состав сфер деятельности, связанных с предоставлением услуг, выполнением работ. Для совершенствования механизма соответствия обязательных требований к предоставлению услуг, выполнению работ, за основу можно принять структуру, представленную в следующем виде:

- жилищно-коммунальные услуги;
- транспортные услуги;
- информационно-телекоммуникационные услуги;
- бытовые услуги;
- спортивно-оздоровительные услуги;
- образовательные услуги;
- туристско-экскурсионные услуги;
- медицинские услуги;
- услуги в сфере здравоохранения;
- услуги в сфере культуры;
- работы в области изысканий, проектирования, строительства.

Это не исчерпывающий перечень услуг, работ для установления обязательных требований к их выполнению с целью обеспечения реализации норм действующего законодательства.

Существующий перечень видов работ в сфере инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального строительства объектов капитального строительства, который оказывает влияние на безопасность объектов капитального строительства⁸, охватывает не все виды работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства (например, виды работ, которые выполняются на особо опасных, технически сложных, уникальных технологических объектах), и не все виды безопасности (несмотря на то, что согласно Стратегии национальной безопасности Российской Федерации все виды безопасности определяют национальную безопасность Российской Федерации)⁹.

⁸ Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства: Приказ Минрегионразвития № 624 от 30.12.2009 №624. - Режим доступа: <https://www.reestr-sro.ru/zakon/prikaz-ministerstva/> (дата обращения 9.09.2019 г.).

⁹ О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e4d698a928/ (дата обращения 9.09.2019 г.).

Выводы

1. В условиях информационного общества новым содержанием наполняется государственное регулирование. Установление требований к услугам, работам приобретает особое значение, становится важным инструментом, неотъемлемой частью, основой механизма регулирования рыночной экономики.
2. Установление требований - одно из направлений технического регулирования. Однако развитию этого направления уделяется недостаточное внимание, недостаточно проработана концептуальная основа формирования требований к услугам (работам), не создан механизм стимулирования требований к услугам (работам), оценке эффективности установленных требований, не определена область установления обязательных требований.
3. В сфере технического регулирования отсутствует перечень услуг, влияющих на безопасность. Существующий перечень видов работ в сфере инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального строительства объектов капитального строительства не в полной мере охватывает все виды работ, влияющих на безопасность.
4. Формирование концептуальной основы регулирования требований к услугам (работам) предполагает применение комплексного, системного подхода к установлению обязательных требований на основе анализа действующих нормативных правовых актов в Российской Федерации требований к услугам, работам, структуре потребительских свойств, показателям, нормативам.
5. Обязательные требования к предоставлению услуг, выполнению работ должны содействовать достижению ключевых целей, в числе которых защита жизни и здоровья человека, имущества физических и юридических лиц, государственного или муниципального имущества; охрана окружающей среды; защита жизни или здоровья животных и растений; защита исторических и культурных памятников; защита общества от получения социально значимых услуг ненадлежащего качества; защита прав потребителя; защита прав потребителя на получение объективной информации о предоставляемых услугах, выполняемых работах; предупреждение действий, вводящих потребителя в заблуждение; установление требований по предупреждению причинения вреда; защита отдельных групп субъектов права; защита добросовестной конкуренции.

Список литературы

1. 39/248. Защита интересов потребителей: Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 9 апреля 1985 г. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902300274> (дата обращения 10.09.2019 г.).
2. ГОСТ 1.1-2002. Межгосударственная система стандартизации (МГСС). Термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200030741> (дата обращения 10.09.2019 г.).
3. Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). - Режим доступа:

- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/Гражданский кодекс Российской Федерации.
4. О защите прав потребителей: Федеральный закон 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 18.03.2019). - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения 9.09.2019 г.).
 5. О рекламе: Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/ (дата обращения 9.09.2019 г.).
 6. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения 9.09.2019 г.).
 7. О техническом регулировании. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40241/ (дата обращения 9.09.2019 г.).
 8. Об основах социального обслуживания граждан Российской Федерации: Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ. - Режим доступа: <https://rg.ru/2013/12/30/socialka-dok.html> (дата обращения 9.09.2019 г.).

Problems of establishing mandatory requirements for the provision of services, performance of works

*Mkhitaryan Alexander Yuryevich,
Candidate of Economic Sciences,
leading expert of the Center of certification of quality systems of Interecoms*

*Mkhitaryan Yury Ivanovich,
Doctor of Economics,
CEO of Ltd Company "Scientific Research Institute of Economy
of Communication and Information Scientists of Interecoms"*

Due to the growing importance of economic activities related to the performance of works and the provision of services, there is a growing attention in society to the formation of the requirements that they must meet. In order to achieve the life of society, it becomes essential to meet the requirements of the works performed and the services provided in order for the development of the economy to be successful.

This determines the need to assess the importance of requirements to works (services) in modern society, the need to systematize approaches, principles of formation of requirements and mechanisms of their implementation. It is becoming increasingly clear that, in a market economy, the absence or inadequacy of work (service) requirements increases the uncertainty of expected development outcomes.

The article discusses the role and importance of requirements for performance of works and provision of services, the conceptual basis of their formation.

Key words: requirements to work (services), protection of human life and health, environment, economic regulation, safety, quality.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Глубокая Ю.В. Проект национального стандарта ГОСТ Р ИСО 19600-2018: системный подход к внедрению комплаенс-программ для обеспечения соответствия деятельности организаций применимым нормам и преимуществам для организаций // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 19-32. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319002.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 006.35

**Проект национального стандарта ГОСТ Р ИСО 19600-2018:
системный подход к внедрению комплаенс-программ для обеспечения
соответствия деятельности организаций применимым
нормам и преимуществам для организаций**

Глубокая Юлия Васильевна

магистр права, LL.M,

Ассоциация этики бизнеса и КСО (RBEN)

Россия, г. Санкт-Петербург, 191124, Суворовский Проспект, д. 65, офис 54)

<https://rben.ru/glubokaya>

e-mail: glubokaya.julia@gmail.com

Аннотация. В статье приводится анализ проекта национального стандарта ГОСТ Р ИСО 19600-2018 «Системы менеджмента соответствия. Руководящие указания (ISO 19600:2014, IDT)», предлагаются формулировки некоторых основных терминов на русском языке, в том числе термина «compliance», описываются преимущества для организаций, внедривших комплаенс-программу на основе стандарта, в том числе возможность доказывать регулирующим органам принятие всех зависящих от организации мер по соблюдению обязательных правил и норм. Сделаны выводы о том, что внедрение системы обеспечения соответствия нормам на основе стандарта позволяет российским организациям повышать культуру этического ведения бизнеса, а также уровень доверия заинтересованных сторон, что в конечном итоге приводит к повышению эффективности бизнеса.

Ключевые слова: система менеджмента соответствия; комплаенс; обеспечение соответствия нормам; национальный стандарт.

Содержание

1. Введение. Нормативно-правовые основы национального стандарта в области менеджмента соответствия
2. Актуальность наличия руководящих указаний и рекомендаций по внедрению систем менеджмента соответствия (комплаенс-программ) на государственном уровне и преимущества для организаций
3. Системный подход: основные элементы менеджмента соответствия (комплаенс-программы организации)
4. Заключение

1. Введение. Нормативно-правовые основы национального стандарта в области менеджмента соответствия

Важным шагом на пути развития института комплаенса в России станет принятие нового национального стандарта в области менеджмента соответствия, который на момент написания настоящей статьи находится на финальной стадии экспертизы в техническом комитете по стандартизации. Новый ГОСТ Р ИСО 19600-2018¹ идентичен международному стандарту ИСО 19600:2014 «Системы менеджмента соответствия. Руководящие указания» (ISO 19600:2014 «Compliance management systems – Guidelines»). По правилам Федерального закона от 29 июня 2015 № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации», объектом стандартизации в данном случае является система менеджмента соответствия деятельности организаций применимым нормам, а целью - содействие интеграции

¹ Далее по тексту проект нового национального стандарта ГОСТ Р ИСО 19600-2018 «Системы менеджмента соответствия. Руководящие указания (ISO 19600:2014, IDT)» именуется «национальный стандарт по комплаенс-менеджменту», «стандарт», «стандарт по комплаенс-менеджменту».

Российской Федерации в мировую экономику и международные системы стандартизации в качестве равноправного партнера. Как и в любом национальном стандарте, в стандарте по комплаенс-менеджменту устанавливаются для всеобщего применения общие характеристики объекта стандартизации, а также правила и общие принципы в отношении объекта стандартизации. Важной составной частью стандарта является терминология, перевод которой, по мнению автора, в ряде случаев требует доработки в целях более точного определения смысла некоторых терминов. Так, основное понятие стандарта «compliance» автор предлагает перевести на русский язык как «обеспечение соответствия нормам»; «compliance requirement» - как «обязательное требование соответствия нормам», а «compliance commitment» - как «добровольное обязательство по обеспечению соответствия нормам». При этом, под выполнением «обязанности по обеспечению соответствия нормам» («compliance obligation») может пониматься выполнение как обязательного требования соответствия нормам, так и добровольного обязательства по обеспечению соответствия нормам, и, исходя из этого, определением «обеспечения соответствия нормам» («compliance») будет «выполнение организацией всех обязанностей по обеспечению соответствия нормам».

Применение национального стандарта по комплаенс-менеджменту является добровольным, кроме случаев публичного заявления организации о соответствии ее системы комплаенс-менеджмента данному стандарту. Таким образом, по своей сути, национальный стандарт по комплаенс-менеджменту представляет собой руководящие указания и рекомендуемые государством практики по внедрению организациями эффективных комплаенс-программ. Применение руководящих указаний может носить вариативный характер и различаться в зависимости от размера и уровня развития комплаенс-системы организации, а также условий, характера и сложности деятельности организации, включая политику и цели в области комплаенса.

2. Актуальность наличия руководящих указаний и рекомендаций по внедрению систем менеджмента соответствия (комплаенс-программ) на государственном уровне и преимущества для организаций

Необходимость разработки российскими регуляторами системных разъясняющих документов и рекомендаций в области комплаенса давно является актуальной темой и предметом дискуссий экспертов. Так, в контексте внедрения в России института антимонопольного комплаенса, еще в 2015 г. автором высказывалась идея о том, что, так же, как это практикуется в других странах, наилучшим способом поддержания эффективного становления антимонопольного комплаенса в России будет являться «политика поощрения [программ антимонопольного комплаенса] в компаниях с помощью специальных методик, рекомендаций и разъяснений регулятора» [1, с. 38]. Наличие общего стандарта в области комплаенс-менеджмента решает эту задачу не только на уровне антимонопольного регулирования, но и в любой другой сфере регулирования, так как охватывает все необходимые и достаточные элементы комплаенс-программ в тех областях деятельности организации, где есть необходимость обеспечения соответствия обязательным требованиям законодательства, и более того, добровольно взятым на себя повышенным обязательствам организации по этичному ведению бизнеса.

В предисловии к стандарту по комплаенс-менеджменту отмечено еще одно важное условие успешной и устойчивой работы организации – это внимание к потребностям и ожиданиям всех заинтересованных сторон², что иначе определяется экспертами как «повышение доверия стейкхолдеров». Как пишут Patricia E. Dowden и Philip M. Nichols, «доверие стейкхолдеров завоевывается таким поведением организации, которое отвечает их ценностям. ...Такое поведение соответствует принципам деловой этики, и, следовательно, уровень доверия может служить точным барометром оценки состояния деловой этики в компании. Доверие к контрагенту

² Заинтересованные стороны (interested parties, stakeholders) - это физические или юридические лица, государство, общество и все иные субъекты, которые могут влиять на то или иное решение или деятельность организации, быть поддержанными влиянию или воспринимать себя таковыми в связи решением или деятельностью организации.

можно определить как уверенность в его надлежащем поведении в сложной ситуации. Успешность рыночной экономики зависит от доверия, потому что её фундаментальные понятия - торговля и инвестиции - зависят от добросовестности контрагента. Доверие к контрагенту основывается на уверенности в его безупречной репутации и высокой компетентности» [2].

Можно с уверенностью сказать, что обеспечение соответствия применимым нормам и высоким этическим стандартам ведения бизнеса будет способствовать росту доверия к организации всех заинтересованных сторон, а значит, и успеху деятельности организации. Роль национального стандарта по комплаенс-менеджменту для достижения этих целей сложно переоценить, так как стандарт дает организациям практические указания, как именно создать и поддерживать систему обеспечения соответствия нормам и внедрять культуру добросовестного поведения.

Итак, стандарт определяет, что обеспечение соответствия нормам - это результат выполнения организацией обязательных требований и добровольных обязательств. Соответствие нормам станет устойчивым при укоренении обеспечения соответствия нормам в культуре организации, а также в поведении и отношении к соответствию нормам работающих в ней людей. Стандарт рекомендует организациям интегрировать управление соответствием нормам в процессы менеджмента финансовой деятельности, рисков, качества, охраны труда и окружающей среды, а также в операционные требования и процедуры организации, а также, что не менее важно - внедрять четкое понимание необходимости соответствия нормам в сознание и поведение работающих в организации людей. Добиться такого понимания организация может, используя ключевые ценности и общепринятые стандарты корпоративного управления, этические и общественные нормы, а также реализуя лидерские качества руководителей для донесения ценностей и этических норм, признания и внедрения мер, содействующих развитию соответствующего поведения. Если этого не происходит на всех уровнях организации, возникает риск несоответствия.

В проекте национального стандарта отмечено, что во многих случаях при принятии судебных решений суды учитывают добровольные обязательства организаций по обеспечению соответствия посредством имеющихся у них систем менеджмента соответствия. Это способствует назначению адекватных штрафных санкций, накладываемых за нарушение соответствующих законов.

Особенную актуальность данное положение приобретает в сфере антикоррупционного регулирования, так как в этой области наиболее высоки как требования регуляторов, так и суммы возможных штрафов.

В соответствии со ст. 13.3 ФЗ «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ организации обязаны разрабатывать и принимать меры по предупреждению коррупции. Меры по предупреждению коррупции, принимаемые в организации, могут включать в себя: 1) определение подразделений или должностных лиц, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений; 2) сотрудничество организации с правоохранительными органами; 3) разработку и внедрение в практику стандартов и процедур, направленных на обеспечение добросовестной работы организации; 4) принятие кодекса этики и служебного поведения работников организации; 5) предотвращение и урегулирование конфликта интересов; 6) недопущение составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов [5].

Внедрение эффективной системы менеджмента соответствия нормам на базе национального стандарта позволит организациям подтверждать соблюдение требований ст. 13.3 ФЗ «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ, а также предотвращать совершение коррупционных правонарушений и привлечение к административной ответственности, в частности, по статье 19.28 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ за незаконное вознаграждение от имени юридического лица [6]. В части первой данной статьи ФЗ в качестве санкции предусмотрено наложение штрафа на юридическое лицо в трехкратном размере передаваемого или обещанного имущества либо

трехкратного размера стоимости услуг, но не менее 1 млн рублей с обязательной конфискацией обещанного или передаваемого имущества либо дополнительным взысканием стоимости услуг имущественного характера, иных имущественных прав. За совершение правонарушения в крупном или особо крупном размере законодателем установлена более строгая ответственность вплоть до 100-кратной суммы денежных средств, стоимости ценных бумаг, иного имущества, услуг имущественного характера, иных имущественных прав, но не менее 100 млн рублей с конфискацией денег, ценных бумаг, иного имущества или стоимости услуг имущественного характера, иных имущественных прав.

Согласно данным Генеральной прокуратуры³, в первом полугодии 2019 г. по постановлениям прокуроров за совершение коррупционных правонарушений к административной ответственности привлечены более 4 тыс. физических, должностных и юридических лиц. Сумма наложенных за административные правонарушения коррупционной направленности штрафов превысила 580 млн рублей. Достаточно часто прокурорами выявляются правонарушения, предусмотренные статьей 19.28 КоАП РФ. В первом полугодии 2019 г. прокурорами возбуждено 220 таких дел. По ним к административной ответственности привлечено 187 юридических лиц, назначены штрафы на сумму 458 млн рублей.

Внедрение и результативное функционирование системы комплаенса поможет организациям не только не допускать нарушения, а значит, не подвергаться штрафам, но и рассчитывать на то, что при определенных условиях при совершении нарушения норм отдельными недобросовестными сотрудниками организации смогут привести аргументы в свою защиту. Согласно ст. 2.1 Кодекса об административных правонарушениях РФ, юридическое лицо признается виновным в совершении правонарушения, если будет установлено, что у него имелась возможность для соблюдения правил и норм, за нарушение которых Кодексом или законами субъекта

³ По постановлениям прокуроров более 4 тысяч лиц привлечены к административной ответственности за совершение коррупционных правонарушений [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-1680946/>

Российской Федерации предусмотрена административная ответственность, но данным лицом не были приняты все зависящие от него меры по их соблюдению [6]. Выполнение всех применимых рекомендаций национального стандарта по комплаенс-менеджменту (то есть управлению обеспечением соответствия нормам, или внедрению эффективной программы комплаенса) может быть приравнено к принятию всех зависящих от организации мер по соблюдению правил и норм в определенной сфере регулирования, а значит, отсутствию вины в совершенном правонарушении⁴.

Примеры подобной практики можно найти в сфере применения судами норм антикоррупционного законодательства. Так, по делу № 5-2/2014⁵, 14 января 2014 г. было вынесено Постановление Мирowego судьи Первомайского судебного участка г. Сыктывкара, согласно которому суд пришел к выводу о недоказанности виновности ЗАО «Ланцет» в совершении инкриминируемого ему деяния, поскольку им были предприняты все необходимые меры по предупреждению и предотвращению совершения сотрудником преступления. Как следует из материалов дела, генеральным директором Общества утверждено Положение о соблюдении антимонопольного и антикоррупционного законодательства, которым установлено, что ни один сотрудник, директор, должностное лицо или посредник не имеет права предлагать, производить или обещать «незаконные» платежи, или разрешать передачу каких-либо ценных вещей, прямо или косвенно, любому государственному служащему в целях оказания влияния на принятие какого-либо решения; обеспечения какого-либо незаконного преимущества. Согласно листу ознакомления с Положением, нарушивший сотрудник был лично ознакомлен и прошел тест на знание данного Положения. Из показаний сотрудника-нарушителя, данных им как в судебном заседании, так и в ходе производства по уголовному делу, следует, что его

⁴ Здесь необходимо оговориться, что каждый факт совершения правонарушения должен рассматриваться с учетом индивидуальных особенностей, а в некоторых случаях, даже при наличии эффективной программы комплаенса, нет оснований ссылаться на отсутствие вины юридического лица, например, когда правонарушение совершено с ведома или с участием руководства организации.

⁵ Постановление от 14 января 2014 г. по делу № 5-2/2014. - Режим доступа:
https://sudact.ru/magistrate/doc/PaRrXnDDvcrb/?magistrate-txt=19.28&magistrate-case_doc=5-2%2F2014&magistrate-date_from=&magistrate-date_to=&magistrate-court=&magistrate-judge=&_id=1567408729530

действия были обусловлены только личной заинтересованностью в деятельности Общества на территории Республики Коми. Каких-либо поручений от руководства Общества по продвижению продукции компании избранным им способом, а именно, попыткой дачи взятки должностным лицам, он не получал, доказательств обратного суду не представлено. Напротив, сотрудник подтвердил, что знаком с действующей в компании антикоррупционной политикой и неоднократно предупреждался старшим менеджером о недопустимости его поведения и возможном прекращении деятельности представительства на территории Республики Коми. Таким образом, суд пришел к выводу, что Обществом были предприняты все зависящие от него меры по соблюдению действующего законодательства о противодействии коррупции. Дело было прекращено в связи с отсутствием вины юридического лица в совершении вмененного ему административного правонарушения, т.е. отсутствием состава административного правонарушения.

Принятие национального стандарта по комплаенс-менеджменту даст организациям возможность ориентироваться на него для обеспечения принятия всех зависящих от организаций мер по соблюдению обязательных правил и норм российского законодательства не только в антикоррупционной деятельности, но и в тех сферах регулирования, которые организации изберут для внедрения комплаенса.

В некоторых случаях российские компании могут подвергаться штрафам не только за нарушения локального законодательства, но и со стороны иностранных регуляторов, поскольку деятельность таких компаний подпадает под действие законов других стран, имеющих экстерриториальное действие. Так, российская компания МТС попала в список десяти компаний, которым были начислены самые высокие суммы штрафов за нарушение Закона США о запрете подкупа иностранных должностных лиц (FCPA - Foreign Corrupt Practices Act)⁶. Сумма штрафа составила 850 млн долларов.

⁶ With MTS in the new Top Ten, just one U.S. company remains // The FCPA Blog. - Режим доступа: <https://www.fcablog.com/blog/2019/3/11/with-mts-in-the-new-top-ten-just-one-us-company-remains.html>

При этом, очень важно отметить, что при расчете штрафных санкций за нарушение FCPA регулятор всегда учитывает усилия компаний по внедрению антикоррупционной комплаенс-программы, что в совокупности с другими факторами, может являться основанием для снижения суммы штрафа. Из самых недавних примеров, в деле о нарушении FCPA со стороны Walmart Inc., учитывая, в том числе, предпринятые компанией меры по улучшению комплаенс-программы и системы внутреннего контроля, Министерство юстиции США по соглашению с компанией от 20 июня 2019 г. сочло возможным предоставить скидку от 20 до 25% от суммы штрафа⁷. В другом деле с участием Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA скидка с суммы штрафа, в том числе с учетом корректирующих мер по улучшению комплаенс-программы, по соглашению между компанией и Министерством юстиции США от 25 февраля 2019 г. составила 40%⁸.

Приведенные примеры показывают важность и очевидные преимущества внедрения комплаенс-программ для бизнеса, с точки зрения любого применимого законодательства. Национальный стандарт по комплаенс-менеджменту - именно тот инструмент, который позволит организациям наиболее эффективным образом решить эту задачу.

3. Системный подход: основные элементы менеджмента соответствия (комплаенс-программы организации)

Приступая к созданию комплаенс-программы, стандарт рекомендует организации:

- понять среду, в которой она функционирует (внутренние и внешние факторы рисков);
- определить перечень заинтересованных сторон и зафиксировать потребности и ожидания данных заинтересованных сторон;

⁷ См.: <https://www.justice.gov/opa/press-release/file/1175791/download>

⁸ См.: https://www.justice.gov/opa/press-release/file/1148951/download?utm_medium=email&utm_source=govdelivery

- определить сферы регулирования, в которых организации необходимо соответствовать обязательным нормам;

- выбрать область/области применения системы менеджмента соответствия.

Внедрение системы менеджмента соответствия в выбранной области/областях применения должно строиться на принципах эффективного управления и включать в себя следующие ключевые элементы:

- идентификация, анализ и оценка рисков несоответствия нормам;
- лидерство (в том числе добровольные обязательства по обеспечению соответствия; принятие политики в области обеспечения соответствия нормам; эффективное распределение организационных ролей, ответственности и полномочий);
- планирование действий в отношении рисков несоответствия; целей в области обеспечения соответствия нормам и путей их достижения;
- поддержание системы менеджмента соответствия (включая ресурсы; компетентность и обучение; осведомленность; информирование и документирование информации);
- управление операционной деятельностью (в том числе планирование операций; внедрение контролей и процедур; контроль процессов, переданных на аутсорсинг);
- оценка результатов функционирования системы менеджмента соответствия (включая мониторинг, тестирование, анализ, оценку; аудит; контроль со стороны руководства);
- улучшение системы менеджмента соответствия (в том числе анализ необеспечения соответствия нормам и соответствующие корректирующие действия; постоянное улучшение качества системы).

В стандарте дается подробное описание каждого элемента и приводятся указания и практические примеры эффективного внедрения рекомендованных действий.

4. Заключение

Обеспечение соответствия нормам, как обязательным, так и нормам деловой этики, вносит вклад в социально ответственное поведение организаций, повышая доверие к ним всех заинтересованных сторон, что в конечном итоге приводит к повышению эффективности бизнеса. И действительно, доверие к организации работников обеспечивает более высокую вовлеченность и повышение производительности труда, доверие клиентов и партнеров влияет на репутацию организации как надежного участника рынка, а внедрение эффективных механизмов самоконтроля благодаря комплаенс-программе снижает вероятность совершения правонарушений и наложения штрафных санкций регулирующими органами.

Исследователи отмечают, что «высокий уровень доверия стейкхолдеров приносит прямую пользу компании. ...Надежные компании более устойчивы и менее восприимчивы к кризисам, такие компании с большей вероятностью переживут неожиданные колебания рынка и турбулентность. Надежные компании имеют более прочные и продуктивные отношения с поставщиками, дистрибьюторами и другими участниками хозяйственных цепочек. Надежные компании получают лучшие условия бизнеса при работе с другими организациями. Доверие повышает вероятность инноваций и успешного предпринимательства. Надежные компании привлекают более лояльных, продуктивных и вовлеченных сотрудников. ...Этическая культура оказывает мощное влияние на функциональность и производительность компании» [3]. «Понимание различных уровней социального доверия может быть распространено и на доверие стейкхолдеров. Современные исследования свидетельствуют о наличии серьезного экономического обоснования для бизнеса на уровне отдельной фирмы: завоевание доверия стейкхолдеров улучшает показатели прибыли» [4].

В заключение хотелось бы выразить признательность руководителю ООО «НИИ экономики связи и информатики «Интерэкомс» за возможность приобщиться к

работе над текстом национального стандарта по комплаенс-менеджменту, который станет, по твёрдому убеждению автора, полезным практическим инструментом для внедрения российскими организациями эффективных систем комплаенса, что будет способствовать дальнейшему развитию культуры этичного ведения бизнеса в России, будет способствовать предотвращению нарушений, или их выявлению на ранних этапах, а также послужит основанием для организаций доказывать регулирующим органам принятие всех зависящих от них мер по предупреждению и предотвращению нарушений требований законодательства.

Список литературы

1. Глубокая Ю.В. Антимонопольный комплаенс в США и Европе. По какому пути пойдет Россия? / Ю.В. Глубокая // Конкуренция и право. 2015. № 4. С. 34-38.
2. Dowden Patricia E., Nichols Philip M. Доверие стейкхолдеров. Предлагаем свое видение глобального этического принципа ведения бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://russiancouncil.ru/blogs/patricia-dowden-philip-nichols/31508/?sphrase_id=30708266 (дата обращения 02.03.2015).
3. Dowden Patricia E., Nichols Philip M. Improving Ethical Culture by Measuring Stakeholder Trust [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/en/blogs/patricia-dowden-philip-nichols-en/improving-ethical-culture-by-measuring-stakeholder-trust/> (дата обращения 12.04.2017).
4. Dowden Patricia E., Nichols Philip M. Доверие стейкхолдеров: экономическое обоснование для бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://russiancouncil.ru/blogs/patricia-dowden-philip-nichols/31350/?sphrase_id=30747213 (дата обращения 01.10.2015).

5. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 26.07.2018) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс». - Режим доступа: <http://consultant.ru/>

6. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант плюс». - Режим доступа: <http://consultant.ru/>

Draft national standard GOST R ISO 19600-2018: systemic approach to compliance programs implementation and benefits for organizations

Glubokaya Yulia Vasilyevna

LL.M,

Russian Business Ethics Network (RBEN)

Suvorovskiy prospect, house 65, office 54, Saint-Petersburg, Russia, 191124

<https://rben.ru/glubokaya>

e-mail: glubokaya.julia@gmail.com

Abstract. The article provides an analysis of the draft national standard GOST R ISO 19600-2018 “Compliance management systems. Guidelines (ISO 19600: 2014, IDT)”; some key terms definitions in Russian are proposed, including the term “compliance”; benefits for organizations that have implemented a compliance program based on the standard are described, including the ability to prove to regulators that an organization had undertaken all the measures that were in its power in order to follow compulsory rules and norms. The article presents conclusions that compliance with the national standard recommendations will allow Russian organizations to increase the culture of ethical business, as well as the level of stakeholders’ trust, which ultimately will lead to increased business efficiency.

Key words: compliance management system; compliance; national standard.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Особенности развития российской банковской системы // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 33-52. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319003.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 336.7

Особенности развития российской банковской системы

Снатенков Артем Александрович

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и менеджмента,
Оренбургский филиал Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова», 460000, Оренбургская обл., г. Оренбург, ул.
Ленинская/Пушкинская д. 50/51-53
snatenkov-03@rambler.ru*

Тимофеева Татьяна Вячеславовна

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики и
экономического анализа, Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
Оренбургский государственный аграрный университет,
460014, Оренбургская обл., г. Оренбург, ул. Челюскинцев д. 18
timtat@bk.ru*

Аннотация. Неотъемлемой частью финансовой системы страны является ее банковская система, развитие и состояние которой оказывает влияние на функционирование экономики страны в целом. Банковская система Российской Федерации в своем развитии прошла целый ряд периодов – от ее возникновения со стремительным ростом числа банковских учреждений, до настоящего периода – периода санации банковской системы Банком России путем массового отзыва

лицензий. На основе данных банковской статистики авторами проведена оценка развития банковской системы Приволжского федерального округа включая оценку насыщенности региона кредитными организациями, их состава и их активов.

Результаты исследования так же заключаются в оценке по авторской методике сложившегося уровня развития и привлекательности банковской системы в регионе на основе системы статистических показателей. Последовательность оценки предполагает уровневый подход, который заключается в расчете показателей сгруппированных в 4 блока: исходные показатели (характеризуют основные факторы развития банковской системы региона), прямые индексы (характеризуют условия банковской деятельности региона), итоговый сравнительный индекс привлекательности условий банковской деятельности и удельные показатели развития банковской системы

На основе авторской методики оценки системы статистических показателей проведена оценка банковского развития ПФО, которая позволила выделить регионы, наиболее привлекательные для развития банковского бизнеса.

Ключевые слова: банковская система; регион; сравнительная привлекательность; дифференциация.

Банковская система выступает ключевым элементом финансовой системы любой страны, обеспечивая необходимыми банковскими услугами отдельные территории, зачастую существенно отличающиеся друг от друга по уровню социально-экономического развития [1].

Российская банковская система является двухуровневой и включает в себя Центральный банк и другие банковские учреждения (коммерческие и инвестиционные банки, частные и государственные, отечественные и иностранные, федеральные, региональные и местные). Именно банковские учреждения наиболее популярны у населения и бизнеса, что определяется длительной историей их развития, долгим отсутствием альтернативных возможностей, особенно в советский период, менталитетом российских граждан [2].

Банковские учреждения в нашей стране являются преимущественно универсальными финансовыми институтами, в которых можно надежно разместить сбережения, получить кредит на разные цели, воспользоваться целым комплексом финансовых услуг, начиная от оплаты коммунальных платежей и заканчивая услугами Privatebanking по индивидуальному VIP-обслуживанию на международных рынках капитала [3].

В последние годы происходят заметные изменения в структуре и эффективности функционирования банковского сектора, в т.ч. в региональном аспекте, что связано с эволюцией всего финансового рынка, появлением на нем новых институтов (например, сектора небанковских учреждений), ужесточением контроля за банковской деятельностью со стороны основного мега-регулятора, а также действием внешне-экономических и внешнеполитических факторов.

В связи с этим анализ банковского сектора РФ необходимо осуществлять с учетом особенностей развития регионов, так как численность населения, уровень его доходов, уровень развития и структура местного самоуправления в значительной степени определяет характер региональных банковских рынков. Имеющаяся информационно-статистическая база позволяет с достаточно высокой степенью надежности оценить распределение банковских активов по регионам страны, а также провести классификацию регионов РФ по уровню развитости банковского сектора.

По нашим оценкам, банковская система современной России, прошла в своем развитии ряд этапов:

1990-1995 гг. – период возникновения рыночной банковской системы, сопровождающийся активным ростом числа банковских учреждений;

1996-1998 гг. – период наращивания банковских капиталов сильными игроками рынка;

1999-2003 гг. – период совершенствования банковского дела с учетом требований западной банковской практики в условиях относительной экономической стабильности;

2004 - первая половина 2008 гг. – период оптимизации банковской системы путем поглощения региональных банков крупными столичными учреждениями;

вторая половина 2008 г. – 2009г. – период стагнации в условиях мирового финансового кризиса региональных банковских систем;

2010–2013 гг. – период оздоровления региональной банковской системы путем сокращения числа региональных банков при росте величины их уставного капитала (отозвано 99 лицензии, рост совокупной величины уставного капитала составил 23,4%);

2014–2017 гг. – период санации банковской системы Центральным банком России путем массового отзыва лицензий кредитных организаций (отозвано за период 342 лицензии).

Периодизация развития банковской системы России представлена на рисунке 1.

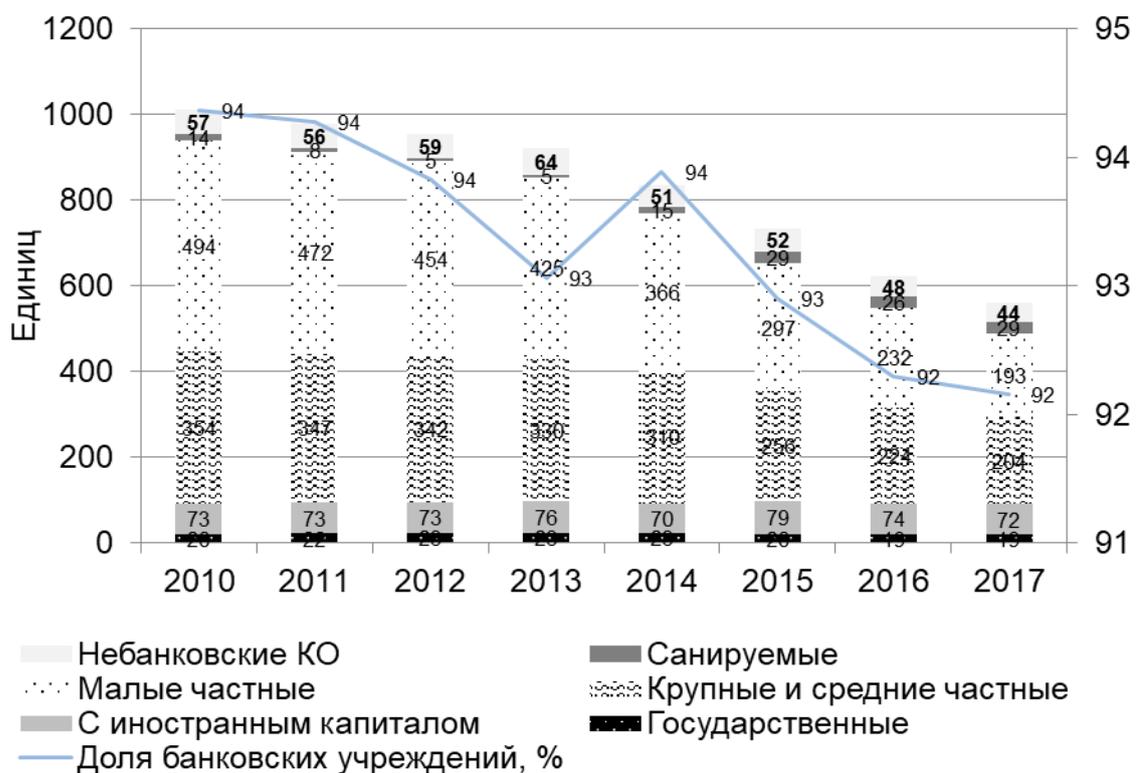


Рис. 1 – Динамика количества отдельных видов кредитных организаций в РФ [4]

Очевиден тот факт, что в результате воздействия отмеченных выше факторов, происходит сжатие всей системы кредитных учреждений и изменение ее структуры. Тем не менее, более 90% всех кредитных учреждений в стране представлены банковскими организациями. Кроме того, нами и другими исследователями выявлено, что особенностью банковской системы России является крайняя степень ее концентрации в столичном регионе, что накладывает отпечаток на особенности функционирования системы в регионах. Этим определяются предпосылки детального рассмотрения условий банковской деятельности и уровня обеспеченности банковскими услугами отдельных регионов страны.

Из всех российских регионов, только в незначительной их части, можно отметить наличие реальной банковской системы – с несколькими конкурирующими самостоятельными местными банками, с растущим числом филиалов банков федерального или межрегионального уровня, с заметным вкладом банковской системы в местную экономику и кругооборотом доходов организаций и граждан.

Крупнейшими центрами на банковском рынке РФ в 2017 году являлись города Москва и Санкт-Петербург (на них приходилось 277 и 30 банковских организаций соответственно), от них с большим отставанием, но также является крупнейшим центром республика Татарстан (15). На третьем месте по числу кредитных организаций находятся такие области, как Самарская (12), Свердловская (11), Ростовская (11) и Краснодарский край (10). На Центральный федеральный округ приходится 56,8% всего количества кредитных организаций, вторым крупнейшим округом в РФ является Приволжский (ПФО), на долю которого приходится 12,6% [5].

Наглядность концентрации банковского сектора можно отследить с помощью кривой, аналогичной кривой Лоренца (рис. 2).

Согласно графику, на долю менее чем 9% субъектов Российской Федерации приходится более 70% всех действующих в стране банковских учреждений (54% находится в г. Москва), что характеризует уровень концентрации российского банковского сектора как чрезвычайно высокий.

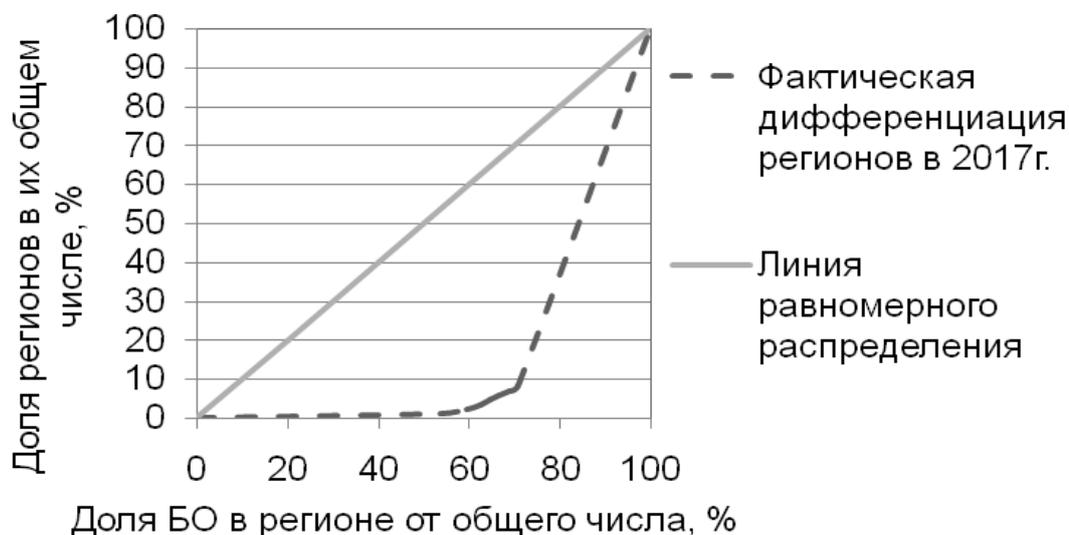


Рис. 2 – Региональная дифференциация банковского сектора России в 2017 г.

Концентрация банковских организаций в столичном регионе приводит и к концентрации финансовых потоков, что негативно сказывается на социально-экономическом развитии других территорий страны, не имеющих возможность обеспечивать бизнес региональными ресурсами [6].

Ретроспективная оценка показывает, что банковская система большинства регионов страны представлена тремя основными составляющими: независимыми банками регионов, филиалами банков-нерезидентов и ПАО Сбербанк. Последний присутствует во всех регионах, и его доля на рынке банковских услуг почти во всех субъектах преобладает. Так, если в целом по стране эта доля составляет около 28,9% активов, то, к примеру, в Пермском крае она превышает 50% [5].

Приволжский федеральный округ имеет относительно прогрессивную экономическую структуру, ориентированную на развитие обрабатывающей индустрии, на долю которой приходится практически четверть валового регионального продукта. Треть российских инновационных организаций сосредоточена в этом округе и привлекает 15,3% всех инвестиций, более 40% российского технологического экспорта. При этом около четверти общероссийского

объема приходится на промышленную и сельскохозяйственную продукцию (23,9 и 25% соответственно) [7].

Всего на территории округа в 2017 г. действовала 71 кредитная организация (рис. 3), что составляет 12,6% от общего количества по России. Наиболее насыщенными банковскими организациями были Республика Татарстан, Самарская и Нижегородская области.

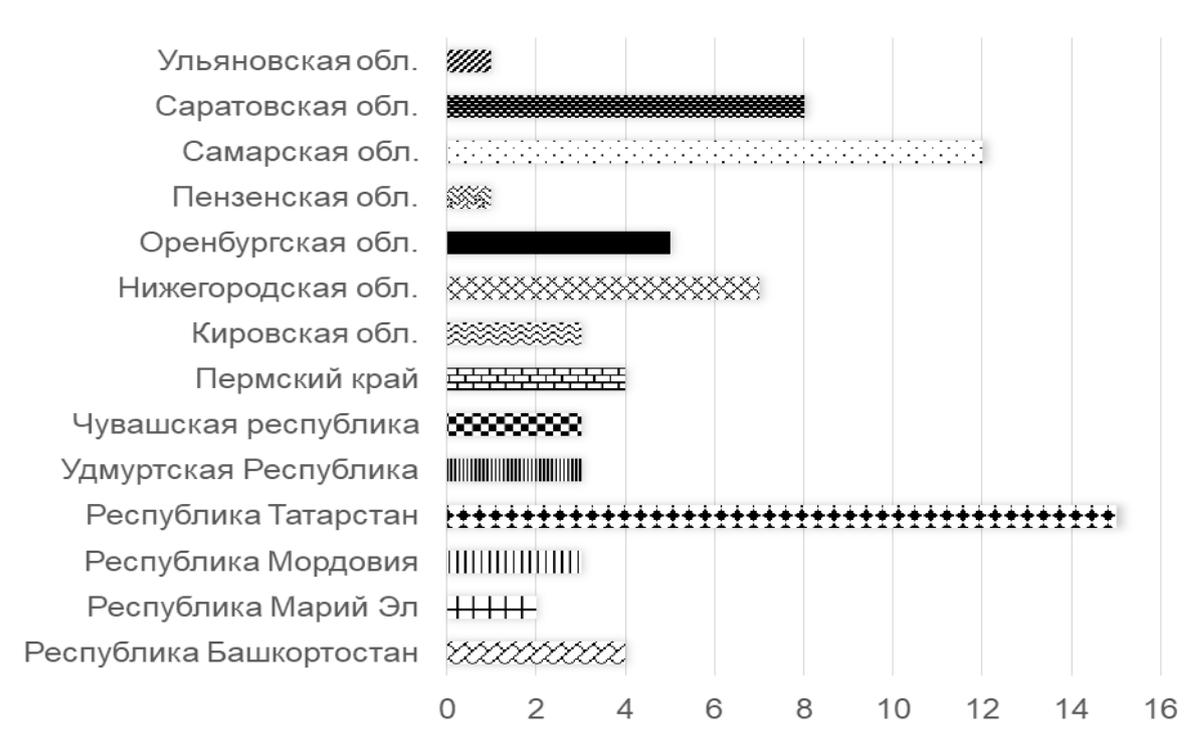


Рис. 3 – Состав региональной банковской системы ПФО в 2017 году [7]

В целом за период 2010-2017 гг. в банковской системе Приволжского федерального округа наблюдается сходная с общероссийской динамика сокращения количества кредитных организаций.

Так в 2017 г. их число уменьшилось по сравнению с 2010 г. на 40 кредитных организаций и составило 71 единицу. При этом количество филиалов сократилось с 619 в 2010 г. до 146 в 2017 г. (рис. 4). Наиболее значительное сокращение наблюдалось в 2013 г. Во многом это объясняется политикой ЦБ РФ по санации

банковской системы и ее оптимизации в условиях регулярно возникающих международных финансовых кризисов.

Анализируя банковскую систему региона необходимо понимать, что различные банки при открытии филиала преследуют различные цели. Зачастую «номинально открытый» филиал имеет узкую направленность деятельности и ограниченные ресурсы.



Рис.4 – Динамика действующих кредитных организаций и их филиалов в ПФО

Поэтому наблюдаемый рост количества кредитных учреждений на территории региона не позволяет сделать однозначных выводов о развитии всей банковской системы и ее отдельных компонентов.

В полной мере охарактеризовать изменения банковской системы в округе, можно рассмотрев динамику активов по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории округа (рис. 5).

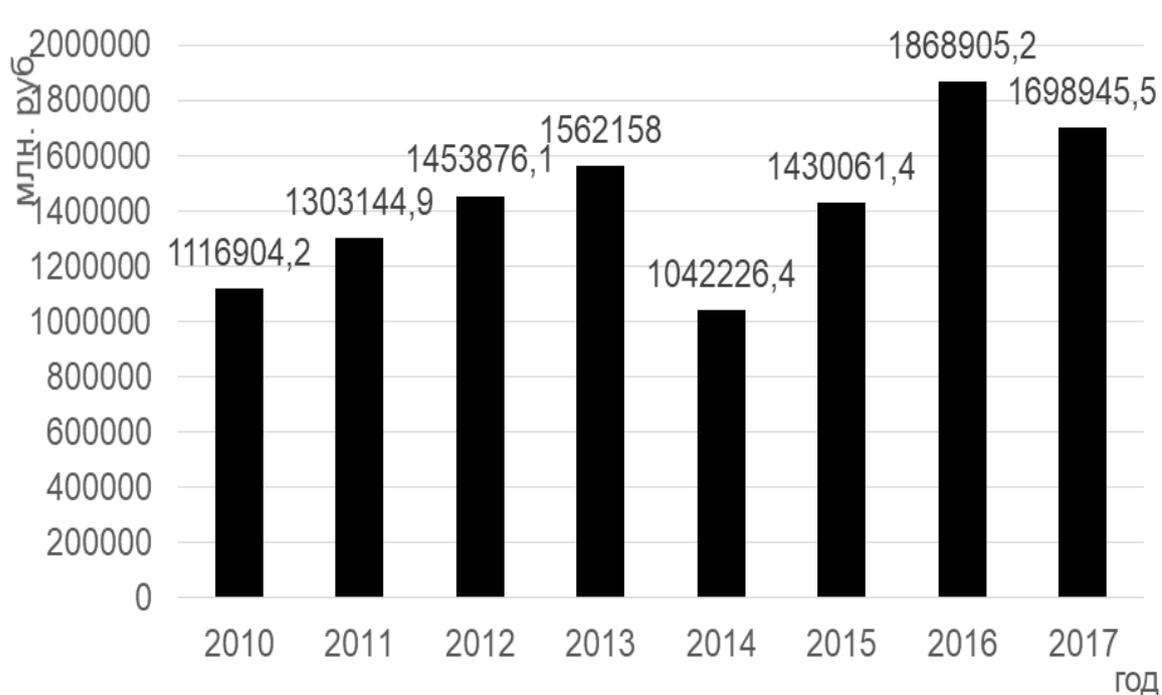


Рис. 5 - Динамика активов кредитных организаций, расположенных на территории Приволжского федерального округа

Согласно приведенным данным наблюдается колебание показателя размера активов в рассматриваемом периоде, при этом в среднем за период 2010-2017 гг. рост составил 106,1% в год, что является положительной динамикой, однако интенсивность изменения сопоставима с уровнем инфляции, следовательно, нет весомых доказательств утверждать о динамичном развитии банковской системы округа.

Рисунок 5 наглядно демонстрирует аномальность 2014 г., связанную с известными политическими и экономическими событиями в Российской Федерации. В связи с этим, дальнейшее исследование будет проведено относительно 2010, 2015 и 2017 гг.

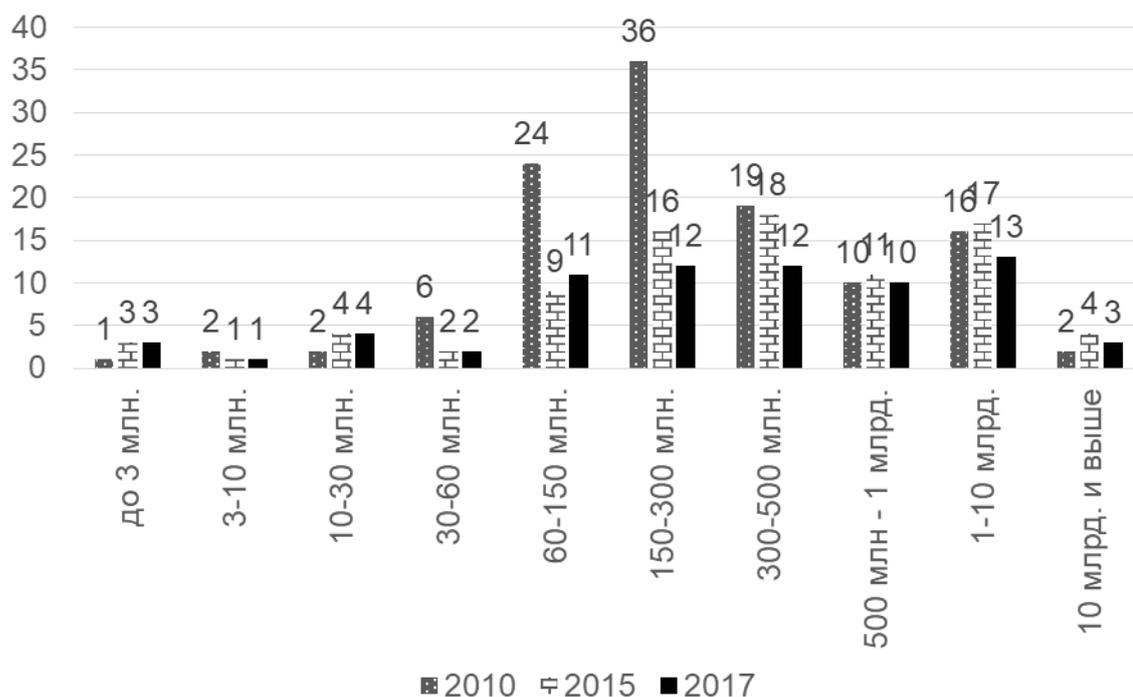


Рис.6 – Динамика действующих кредитных организации по величине уставного капитала на территории ПФО

Усиление конкуренции на региональном рынке между филиалами инорегиональных банков и региональными кредитными организациями вынуждает последних укрупняться и наращивать собственные средства (рис. 6).

Обобщая результаты данной части исследования, можно отметить, что за рассматриваемый период времени наблюдается относительная стабильность количества кредитных организаций в регионах ПФО, но при этом увеличивается присутствие филиалов инорегиональных банков.

Для оценки существенности структурных сдвигов в распределении банковских организаций по величине уставного капитала нами был рассчитан квадратический коэффициент структурных сдвигов, который показал, что наиболее существенные изменения произошли в 2015 г. относительно 2010 г. (2017 г. к 2010 г. – 5,49; 2015 г. к 2010 г. – 5,93; 2017 г. к 2015 г. – 2,28 п.п.), что явилось следствием ужесточения требований со стороны ЦБ.

Таким образом, подтверждается процесс консолидации банковского капитала, являющийся одной из особенностей развития банковской системы России. Однако,

стабильное функционирование банковской системы обеспечивается не только крупнейшими кредитными организациями с развитой филиальной сетью, но и малыми и средними независимыми региональными банками, особенно теми, которые необходимы в отдаленных от центра районах.

Малые и средние банки, которые сосредотачиваются на экономике конкретного субъекта РФ и развитием секторе банковских услуг в регионах, занимают свою нишу в российской банковской системе. Банковская система всегда вторична по отношению к производству, это основа ее существования. Поэтому основная идея будущего развития банковской системы в регионе - усиление конкуренции и приведение стратегии в соответствие с региональными условиями, с которыми сталкивается банковский сектор.

Сложившийся уровень развития банковской системы в регионе оценивается на основе системы статистических показателей, которая включает четыре уровня: исходные показатели (характеризуют основные факторы развития банковской системы региона), прямые индексы (характеризуют условия банковской деятельности региона), итоговый сравнительный индекс привлекательности условий банковской деятельности и удельные показатели развития банковской системы [9, с. 53].

Для оценки уровня развития банковской системы регионов ПФО были определены рубежные периоды 2010, 2015 и 2017 гг. и на основе исходных показателей рассчитана система прямых индексов (табл. 1).

Наименьшее значение индекса объема финансовых ресурсов (по доходам населения) характерно для Республик Марий Эл, Мордовии и Чувашии, что свидетельствует об ограниченном наличии ресурсов для банковской деятельности и о низком объеме банковских операций в этих регионах. Самым насыщенным по объему финансовых ресурсов регионом является Республика Татарстан, при этом значение показателя в динамике растет. Лидирующие позиции занимают также Республика Башкортостан, Пермский край и Нижегородская область, однако по данным регионам-лидерам в динамике значение показателя снижается.

В Оренбургской области уровень объема финансовых ресурсов стабильно ниже среднероссийского значения, в 2017 г. индекс составил 0,722 п.п.

Индекс концентрации финансовых потоков характеризует уровень конкуренции на рынке банковских услуг. Наиболее высокий уровень наблюдается в республиках Марий Эл, Мордовия и Ульяновской области, что можно объяснить небольшим количеством банков в этих регионах.

В Оренбургской области на одно банковское учреждение в 2010 г. приходилось 94,0% финансовых потоков региона, что свидетельствует о низкой конкуренции банковских учреждений, в 2017 г. данный показатель заметно снизился и составил 69,2%, т.е. уровень конкуренции в Оренбургской области к 2017 г. увеличился.

Индекс количества филиалов, является косвенным индексом второго уровня, который свидетельствует о сравнительной легкости открытия и функционирования банковских филиалов на рассматриваемой территории [10].

Таблица 1- Динамика основных индексов, характеризующих развитие банковской системы в регионах ПФО*

Регионы	Индекс объема финансовых ресурсов (по доходам населения)			Индекс концентрации финансовых потоков			Индекс количества филиалов			Индекс доли нефинансовых операций в банковских активах			Индекс динамики реальных банковских активов			Индекс сравнительной привлекательности условий банковской деятельности		
	2010г.	2015г.	2017г.	2010г.	2015г.	2017г.	2010г.	2015г.	2017г.	2010г.	2015г.	2017г.	2010г.	2015г.	2017г.	2010г.	2015г.	2017г.
Республика Башкортостан	0,923	0,910	0,905	0,795	0,543	0,509	0,018	0,016	0,018	0,010	0,010	0,010	0,912	0,902	0,992	0,165	0,149	0,152
Республика Марий Эл	0,545	0,608	0,605	4,058	2,801	2,294	0,004	0,004	0,002	0,009	0,018	0,011	0,009	0,009	0,010	0,060	0,063	0,051
Республика Мордовия	0,596	0,586	0,575	2,004	1,705	1,322	0,003	0,003	0,003	0,010	0,016	0,010	0,010	0,010	0,010	0,050	0,054	0,048
Республика Татарстан	0,972	1,055	1,009	0,677	0,576	0,502	0,014	0,009	0,007	0,009	0,016	0,013	0,009	0,009	0,010	0,060	0,060	0,053
Удмуртская Республика	0,685	0,803	0,761	2,016	1,552	1,200	0,008	0,003	0,003	0,009	0,020	0,015	0,010	0,010	0,010	0,063	0,059	0,054
Чувашская республика	0,584	0,600	0,569	1,780	1,212	1,001	0,006	0,003	0,002	0,009	0,019	0,015	0,009	0,009	0,010	0,056	0,052	0,046
Пермский край	1,047	1,052	0,912	1,416	0,968	0,675	0,022	0,020	0,016	0,009	0,018	0,014	0,009	0,009	0,010	0,076	0,080	0,067
Кировская обл.	0,703	0,727	0,686	1,736	1,436	1,072	0,006	0,005	0,006	0,010	0,015	0,013	0,009	0,009	0,010	0,058	0,059	0,055
Нижегородская обл.	0,869	1,012	0,978	0,856	0,807	0,663	0,030	0,039	0,046	0,008	0,016	0,013	0,009	0,009	0,010	0,070	0,086	0,082
Оренбургская обл.	0,715	0,753	0,722	0,940	0,885	0,692	0,012	0,008	0,006	0,009	0,017	0,014	0,009	0,009	0,010	0,059	0,060	0,052
Пензенская обл.	0,682	0,716	0,688	1,230	1,419	1,155	0,009	0,006	0,006	0,011	0,017	0,014	0,009	0,010	0,010	0,060	0,062	0,057
Самарская обл.	1,067	0,910	0,859	1,216	0,862	0,695	0,024	0,027	0,025	0,011	0,020	0,017	0,009	0,009	0,010	0,080	0,082	0,076
Саратовская обл.	0,641	0,659	0,631	0,780	0,797	0,633	0,016	0,013	0,006	0,010	0,018	0,012	0,009	0,009	0,010	0,059	0,064	0,048
Ульяновская обл.	0,693	0,748	0,736	1,817	1,971	1,559	0,007	0,006	0,006	0,009	0,019	0,014	0,009	0,009	0,010	0,059	0,069	0,061

* рассчитано авторами по данным сайта Банка России

Сравнительной легкостью открытия филиалов можно охарактеризовать Нижегородскую область, где открыто 4,6% банковских филиалов в регионе от количества действующих филиалов в среднем по России в 2017 г., и значение этого индекса имеет самый высокий уровень роста, что свидетельствует об активности иногородних банков на территории Нижегородской области.

Оренбургская область отличается относительной трудностью открытия банковских филиалов, значение индекса имело значение характерное для большинства регионов округа, и в 2017 г. составило всего – 0,6% банковских филиалов от количества действующих филиалов на территории России.

Уровень специализации банковской системы регионов характеризует индекс доли кредитных операций в банковских активах. В Республиках Башкортостан и Мордовия наблюдается самый высокий уровень специализации, т.е. самый низкий уровень доли нефинансовых операций в общем объеме совершаемых операций. В Оренбургской области уровень специализации тоже на высоком уровне, и на долю нефинансовых операций в банковских активах приходится всего 1,4%.

Индексом динамики реальных активов можно охарактеризовать общую тенденцию развития банковской системы данной территории [9, с. 53]. Во всех регионах Приволжского федерального округа индекс динамики реальных банковских активов колебался по годам, при этом в 2017 г. по сравнению с 2010 г. его значение практически во всех регионах Приволжского федерального округа изменилось незначительно. Наиболее высокое значение было отмечено по республике Башкортостан.

Для выявления наиболее развивающихся и перспективных регионов Приволжского федерального округа был рассчитан интегральный показатель – индекс сравнительной привлекательности условий банковской деятельности, который учитывает доходы населения и его численность, величину банковских активов, объем кредитных вложений, уровень инфляции, количество банков и их филиалов [9, с. 53].

Наиболее высокий индекс сравнительной привлекательности банковской деятельности в течение всего анализируемого периода отмечался в Республике Башкортостан и Нижегородской области. При этом, по Нижегородской области отмечено увеличение данного индекса, что явилось следствием стабильности финансовых потоков в регионе, средней степени их концентрации, благоприятных условий для открытия региональных филиалов и т.п., а также результатом близости к столичному региону.

Для Оренбургской области для всего периода исследования характерен низкий уровень сравнительной привлекательности банковской деятельности.

Оценка индекса сравнительной привлекательности условий банковской деятельности регионов Приволжского федерального округа представлена на рис. 7, который отражает тот факт, что региональное развитие банковских систем происходило неравномерно.

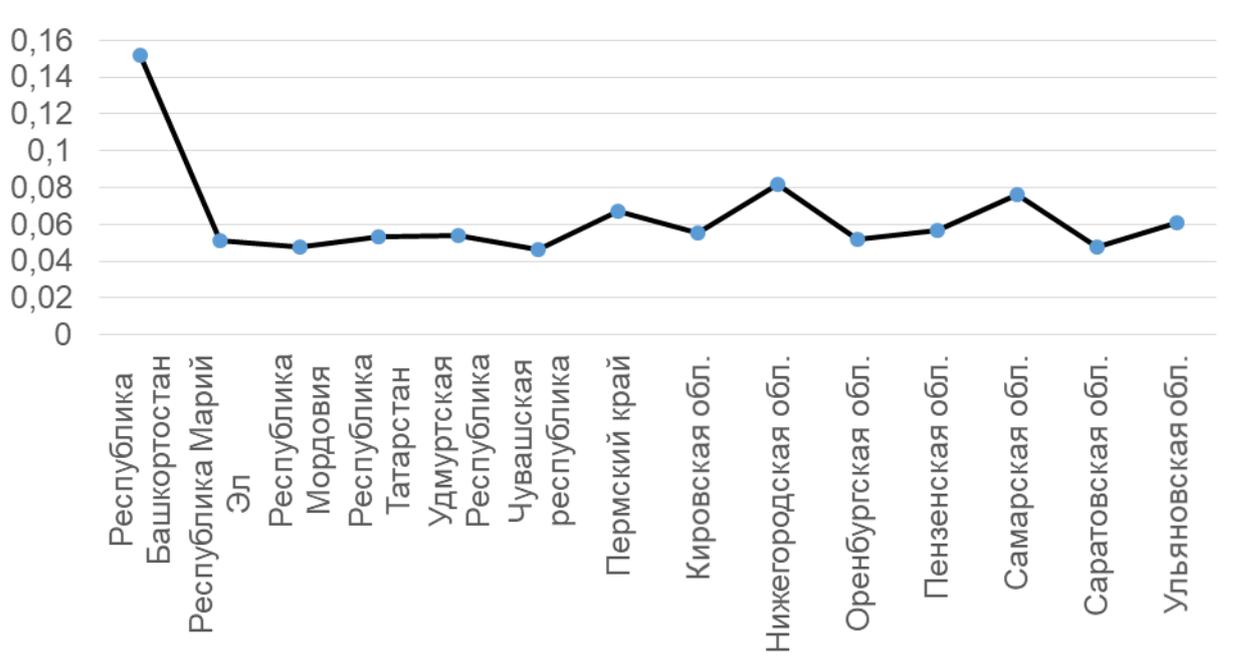


Рис. 7 – Индекс сравнительной привлекательности условий банковской деятельности в ПФО в 2017 г.

Таким образом, настоящая конкуренция за ресурсы и клиентов идет в небольшом числе узловых городов и областей. При этом потенциал спроса на

розничные финансовые услуги в нескольких сравнительно многочисленных и богатых регионах пока что недооценен.

Показатели четвертого уровня системы оценки развития банковского дела, это удельные показатели развития банковской системы [9, с. 53-54]. Величина банковских активов, приходящихся на 1 тысяч человек, характеризует деятельность банка относительно количества населения. Наибольшая величина банковских активов на 1 тыс. человек наблюдается в Республике Татарстан (181,586 млрд руб. в 2017 г.), к уровню 2010 г. этот показатель вырос более чем на 60% (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика величины банковских активов в регионах ПФО*

Регионы	Величина банковских активов на 1 тыс. человек, млрд. руб.				Величина банковских активов на 1 банк, млн. руб.			
	2010г.	2015г.	2017г.	2017г. к 2010г., (+/-)	2010г.	2015г.	2017г.	2017г. к 2010г., (+/-)
Республика Башкортостан	13,02	20,51	25,31	12,29	45,08	67,94	103,03	57,96
Республика Марий Эл	2,24	4,31	4,94	2,70	11,46	18,59	22,77	11,32
Республика Мордовия	19,54	29,44	32,74	13,20	54,14	94,29	108,03	53,89
Республика Татарстан	110,84	217,13	181,59	70,75	288,69	625,06	626,47	337,78
Удмуртская Республика	13,45	25,05	31,96	18,51	59,41	100,25	135,83	76,42
Чувашская республика	6,17	8,62	8,99	2,82	23,26	29,36	34,69	11,43
Пермский край	10,49	10,41	11,12	0,62	36,95	34,43	38,47	1,51
Кировская обл.	15,27	25,17	29,24	13,97	49,85	87,98	104,48	54,63
Нижегородская обл.	20,50	25,38	26,58	6,07	65,98	90,02	103,83	37,85
Оренбургская обл.	17,96	21,97	23,44	5,48	47,39	70,23	79,26	31,86
Пензенская обл.	7,42	3,47	4,50	-2,92	18,30	12,64	17,95	-0,36
Самарская обл.	87,32	103,46	116,28	28,96	316,14	428,55	535,76	219,62
Саратовская обл.	19,83	56,80	19,31	-0,52	60,04	233,20	85,07	25,03
Ульяновская обл.	6,50	5,90	4,35	-2,16	21,73	26,69	20,45	-1,29

* рассчитано авторами по данными сайта Банка России

Самая низкая концентрация величины банковских активов на 1 тыс. чел отмечается в Республике Марий Эл.

По ПФО наблюдается снижение данного показателя в 3 регионах (Пензенской, Саратовской и Ульяновской областях), т.е. масштабы деятельности банков относительно населения этих регионов снизились.

В Оренбургской области наблюдается положительная динамика величины банковских активов на 1 тыс. чел, в 2017 г. по сравнению с 2010 г., этот показатель увеличился на 30,5% и средний темп прироста составил 14,2% в год.

Для характеристики конкурентной борьбы на общероссийском уровне, используется показатель величины банковских активов, приходящихся на один банк региона [9, с. 53].

Самый высокий уровень величины банковских активов на 1 банк в 2017 г. был отмечен в Республике Татарстан, где значение составило 626,465 млрд руб., прирост данного показателя составил 2,2 раза, что свидетельствует о высоком конкурентном уровне данного региона на общероссийском рынке.

Оренбургская область в 2017 г. занимала 9 место в ПФО по величине банковских активов на 1 банк, рост показателя по сравнению с 2010 г. составил 68,0%, что характерно для большинства регионов округа, а также явилось следствием изменений диспропорций в региональной экономике, и свидетельствует о невысоком уровне конкурентной борьбы в региональном банковском секторе.

В целом, проведенная индексная оценка развития банковской системы регионов ПФО показала, что она не является однородной: выделяются регионы-лидеры (Республики Башкортостан и Татарстан, Самарская область), регионы с потенциалом (Нижегородская область, Пермский край) и регионы со слабой активностью банковской системы (Пензенская, Ульяновская области, Республика Марий Эл).

Подводя итоги исследованию особенностей развития российской банковской системы можно отметить следующие ее характерные черты:

1. постепенный переход от относительно свободной от ограничений деятельности к жесткому контролю со стороны монетарных властей;
2. чрезмерный уровень централизации банковского бизнеса в столичном регионе, что приводит к концентрации финансовых потоков и негативно сказывается на социально-экономическом развитии других территорий страны, не имеющих возможность обеспечивать экономическое развитие региональными ресурсами;
3. неоднородное развитие банковской системы не только в масштабах страны, но и внутри федеральных округов, что наглядно демонстрирует проведенный анализ сравнительной привлекательности условий банковской деятельности регионов ПФО.

Следовательно, эти моменты должны быть учтены при разработке денежно-кредитной политики и стратегии развития банковского сектора РФ.

Список литературы

1. Собченко Н.В. Современные тенденции развития и факторы, влияющие на российскую банковскую систему // Успехи современной науки. 2016 . Т. 4. № 12. С. 125-129.
2. Рыкова И.А., Уварова Е.Е., Шпортова Т.В. Институциональная инфраструктура финансового рынка: теоретико-практический аспект // Фундаментальные исследования. 2015. № 2.
3. Кувшинова Ю.А. Роль региональных банковских систем в развитии банковской системы России // Вестник Академии. 2010. № 4. С. 30-33.
4. Статистические данные к докладу «Итоги десятилетия 2008-2017 годов в российском банковском секторе: тенденции и факторы» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.cbr.ru/content/document/file/44583/charts.xlsx>
5. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.cbr.ru/publ/bbs>

6. Рыкова И.Н. Оценка эффективности управления банковской системой Челябинской области // Финансы и кредит. 2009. № 45. С. 4-10.
7. Информация о банковской системе Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: https://www.cbr.ru/statistics/pdco/lic/#a_70208
8. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. - URL: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/
9. Тимофеева Т.В., Снатенков А.А. Практикум по финансовой статистике. М.: Финансы и кредит. 2014. 320с.
10. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Индексная оценка развития региональной банковской системы // Материалы региональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономического развития России и регионов», Оренбург. 2015. С. 291–305.

Particularities of the Russian banking system development

Snatenkov Artem Alexandrovich

*Candidate of Economic Sciences, associate professor, associate professor of finance and management, Orenburg branch of Federal statefunded educational institution of the higher education "Plekhanov Russian University of Economics", 460000, Orenburg Region, Orenburg, Leninskaya/Pushkinskaya Leninskaya/Pushkinskaya Leninskaya/Pushkinskaya St., 50/51-53
snatenkov-03@rambler.ru*

Timofeeva Tatyana Vyacheslavovna

*candidate of economic Sciences, associate Professor, associate Professor of the Department of statistics and economic analysis, Federal state budgetary educational institution of higher education Orenburg state agrarian University, 460014, Orenburg region, Orenburg, Chelyuskintsev str., 18
timtat@bk.ru*

Annotation. An integral part of the financial system of the country is its banking system, the development and condition of which has an impact on the functioning of the economy as a whole. The banking system of the Russian Federation in its development has passed a number of periods – from its emergence with the rapid growth of the number of banking institutions, to the present period – the period of reorganization of the banking system by the Bank of Russia through the mass revocation of licenses. Based on the data of banking statistics, the authors assessed the development of the banking system of the Volga Federal district including the assessment of the saturation of the region by credit institutions, their composition and their assets.

The results of the study are also to assess the author's methodology of the current level of development and attractiveness of the banking system in the region on the basis of a system of statistical indicators. Consistency assessment involves a tiered approach, which consists in calculating indicators grouped into 4 sections: baseline characteristics (characterize the main factors in the development of the regional banking system), the direct index (characterize the conditions of banking activities in the region), the total comparative index of appeal of conditions of Bank activity and specific indicators of development of the banking system

On the basis of the author's methodology for assessing the system of statistical indicators, the assessment of the banking development of the PFD was carried out, which allowed to identify the regions most attractive for the development of the banking business.

Key words: banking system; region; comparative appeal; differentiation.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Сидорова Е.Ю. Практика по определению и контролю таможенной стоимости товаров с использованием метода сопоставимой рентабельности// Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 53-69.
Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319004.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 339.168

**Практика по определению и контролю таможенной стоимости товаров
с использованием метода сопоставимой рентабельности**

Сидорова Е.Ю.,

д.э.н., профессор

доцент Департамента налоговой политики

и таможенно-тарифного регулирования

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации, г. Москва

Аннотация. Статья отражает практику по определению и контролю таможенной стоимости товаров с использованием метода сопоставимой рентабельности. Содержит результаты исследований автора по проблемам определения таможенной стоимости и контроля правильности ее исчисления. Статья представляет особую актуальность, поскольку таможенная стоимость часто используется как объект манипулирования в целях минимизации таможенных платежей в бюджет.

Ключевые слова: таможенная стоимость, метод сопоставимой рентабельности, контроль таможенной стоимости.

В связи с постоянно возрастающей долей внешнеторговых сделок с товарами между взаимосвязанными лицами вопросы методологии возможного

использования инструментария (методов) противодействия трансфертному ценообразованию ОЭСР для целей контроля таможенной стоимости товаров постоянно разрабатываются Техническим комитетом по таможенной оценке Всемирной таможенной организации (ВТамО) для помощи национальным администрациям в адаптации методологии ОЭСР в своих правилах.

Логика решения этих вопросов в значительной степени основана на следующих аспектах.

Пояснительные Примечания к ст. 1.2 Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года (далее – Соглашение ВТО по таможенной стоимости) устанавливают, что когда таможенные органы не могут принять заявленную участником внешнеэкономической деятельности (импортером, декларантом) таможенную стоимость, импортеру должна быть дана возможность представить дополнительную информацию, подтверждающую приемлемость величины таможенной стоимости товаров, перемещаемых в рамках сделки между взаимосвязанными лицами.

Логика действий таможенных органов в данном случае направлена на проведение дополнительной проверки такой информации. При ее проведении таможенные органы должны проверить сопутствующие продаже обстоятельства, в том числе аспекты, касающиеся контролируемой сделки, включая способ, которым являющиеся взаимосвязанными лицами покупатель и продавец формируют модель договорных отношений, и путь, в рамках которого была установлена цена товаров.

Целью дополнительной проверки является выявление таможенными органами того, повлияла ли взаимосвязь покупателя и продавца товаров на их цену, на основе которой определяется ЦФУ¹, как одна из составляющих

¹ ЦФУ - цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате (*прим. ред.*).

таможенной стоимости товаров, определенной по методу «по стоимости сделки с ввозимыми товарами» (далее – метод 1).

В рамках такого анализа (импортером) должно быть доказано, что хотя покупатель и продавец товаров и являются взаимосвязанными лицами, их внешнеторговые операции проводятся так, как если бы лица не были взаимосвязаны. Это, соответственно, является доказательством того, что взаимосвязь участников внешнеторговой сделки не повлияла на ЦФУ.

Примерами доказательства того, что взаимосвязь покупателя и продавца не повлияла на ЦФУ, могут, являться такие обстоятельства, как:

- цена товаров была установлена способом, совместимым с обычной (нормальной) ценовой практикой, сложившейся в рассматриваемой сфере деятельности или на рассматриваемом рынке товаров;

- цена товаров была установлена способом, совместимым со способами, которые используются продавцом товаров при установлении цен для покупателей, не являющихся взаимосвязанными с ним;

- цена товаров является достаточной для обеспечения покрытия всех расходов продавца, а также для получения им прибыли, которая является нормальной с учетом общей величины прибыли продавца, полученной в течение показательного периода времени (например, в течение года) в результате продаж товаров того же класса или вида [1].

Методологический вопрос, который был поставлен перед Техническим комитетом ВТамО: может ли информация, подготовленная для целей налогового контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами², использоваться таможенными органами для анализа сопутствующих продаже обстоятельств, который проводится как инструмент доказательства отсутствия влияния взаимосвязи между взаимосвязанными продавцом и покупателем на ЦФУ?

²) В терминологии НК РФ.

По нашему мнению, постановку такого вопроса следует считать экономически обоснованной и актуальной вследствие отсутствия инструментария проверки отмеченных выше обстоятельств установления цен при внешнеторговых сделках между взаимосвязанными лицами.

При рассмотрении возможности использования результатов исследования по ценообразованию по сделкам между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами таможенными органами считаем целесообразным обратить внимание на следующее [2].

С одной стороны, исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами, представленное импортером таможенному органу, может быть хорошим источником информации, если в таком исследовании содержатся сведения о сопутствующих продаже обстоятельствах. Однако, с другой стороны, исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами с учетом того, что оно было подготовлено для целей налогового контроля, может не содержать ту информацию, которая требуется таможенным органам для проверки сопутствующих продаже обстоятельств при выяснении, повлияла ли взаимосвязь покупателя и продавца на ЦФУ. Такая ситуация со всей очевидностью может иметь место из-за существенных различий между методами определения таможенной стоимости товаров, предусмотренных Соглашением ВТО по таможенной стоимости, и методами противодействия трансфертному ценообразованию ОЭСР, которые могут использоваться при проведении исследований по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами [3].

В связи с этим для практики ЕАЭС и Российской Федерации может быть рекомендован подход, представляющий собой решение о возможности использования исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами в качестве основы для проверки сопутствующих продаже обстоятельств, которое должно приниматься на

индивидуальной основе с учетом конкретных обстоятельств анализируемой сделки между взаимосвязанными лицами [2].

Несмотря на то, что первоначально предложенная Техническим комитетом ВТамО формулировка может, на первый взгляд, восприниматься как достаточно обобщенная, значение сделанного вывода для ЕАЭС и Российской Федерации нельзя недооценивать. Это, на наш взгляд, связано с тем, что фактически впервые было признано, что при проведении проверки сопутствующих продаже обстоятельств в целях выяснения того, повлияла ли взаимосвязь на ЦФУ и, соответственно, имеется ли возможность определять таможенную стоимость товаров по методу 1, импортер может предоставить любые подтверждающие «рыночность» цены (то есть соблюдение принципа «вытянутой руки») документы и сведения, в том числе и исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами.

Принятие Техническим комитетом ВТамО инструмента, содержащего предлагаемый подход, следует воспринимать как существенный шаг по выработке методического инструментария, позволяющего использовать методы противодействия трансфертному ценообразованию ОЭСР для целей определения и контроля таможенной стоимости товаров при сделках между взаимосвязанными лицами.

Для практической реализации определения и контроля таможенной стоимости при сделках между взаимосвязанными лицами предлагается выработка отмеченного выше инструментария, позволяющего таможенным органам рассматривать исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами и формировать необходимую для целей таможенного контроля информацию.

Следует отметить, что в современных условиях, одной из особенностей которых являются весьма короткие сроки, законодательно установленные в

ЕАЭС для проведения таможенного контроля до выпуска товаров³, рассмотрение таможенными органами исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами предлагается проводить преимущественно в рамках контроля на таможне после выпуска товаров. При этом важно активное «сотрудничество» подконтрольного лица – участника ВЭД, заинтересованного в том, чтобы исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами подтвердило отсутствие влияния взаимосвязи на ЦФУ.

Для таможенных органов важно взаимодействие с налоговыми органами, использующими исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами для целей налогового контроля. Такое взаимодействие может быть направлено не только на получение экспертной помощи, но и на формирование информации о проверяемом в рамках таможенного контроля лице с точки зрения налогообложения этого лица в рамках традиционных налоговых отношений. Такая информация может быть полезной таможенным органам и, соответственно, ее использование при проведении таможенного контроля может стать, на наш взгляд, достаточно эффективным.

В итоге таможенный орган получит возможность принять решение на основе анализа полной совокупности доказательств/обстоятельств. Однако для определенных случаев ключевым источником информации при принятии решения представляется именно исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами.

Данные анализа, проводимого налоговыми органами (в том числе описание и характер активов, которые используются в сделке, сторонами

³Так в Российской Федерации как государстве – члене Евразийского союза в соответствии с абзацем первого пункта 1 статьи 196 Таможенного кодекса Таможенного союза выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом не позднее одного рабочего дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации, если не установлено иное.

которые в ней участвуют, а также риски которые они (эти стороны) несут и принимают, а также как будет распределена ответственность между сторонами сделки и прочие условия сделки), как правило, содержащиеся в исследовании по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами, могут быть особенно полезны таможенным органам при проведении проверки сопутствующих продаже обстоятельств.

Для использования исследований по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами в рамках разработки отмеченных выше возможных примеров обстоятельств, доказывающих, что взаимосвязь покупателя и продавца не повлияла на ЦФУ [4], предлагается следующий алгоритм (методика), при реализации которого таможенный орган должен выяснить следующие вопросы.

1. Была ли цена товаров установлена способом, совместимым с обычной (нормальной) ценовой практикой, сложившейся в рассматриваемой сфере деятельности или на рассматриваемом рынке товаров?

Информация, показывающая это, может быть получена, например, из исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами либо из исследования, выполненного независимыми экспертами (аудиторами, консультантами) определенного сектора/сферы деятельности. Предполагается, что первоначально таможенный орган рассматривает, как минимум, информацию, содержащуюся в полученном им исследовании по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами. В данном случае следует отметить, что Соглашение ВТО по таможенной стоимости не раскрывает определение термина «обычная (нормальная) ценовая практика, сложившаяся в рассматриваемой сфере деятельности или на рассматриваемом рынке товаров». Соответственно, при его использовании представляется целесообразным принимать во внимание особенности товаров (работ, услуг), которые в сделке

являются ее предметом, а также характер функций, которые будут выполняться всеми сторонами сделки.

2. Была ли цена товаров установлена способом, совместимым со способами, которые используются продавцом товаров при установлении цен для покупателей, не являющихся взаимосвязанными с ним?

Примеры, касающиеся данной возможности доказательства участником ВЭД отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на ЦФУ, на наш взгляд, ограничены, поскольку весьма распространенной в настоящее время является ситуация, когда внешнеторговая сделка купли-продажи товаров между взаимосвязанными лицами заключается таким образом, что покупатель товаров – импортер является единственным покупателем (дилером) оцениваемых товаров. Таким образом, в современных реалиях могут отсутствовать продажи лицам, не взаимосвязанным с продавцом товаров. Соответственно, не может быть сделано сопоставление со сделкой, в отношении которой проверяется влияние взаимосвязи на ЦФУ.

3. Является ли цена товаров достаточной для обеспечения покрытия всех расходов продавца, и обеспечивает ли она получение им прибыли, которая является нормальной с учетом общей величины прибыли продавца, полученной в течение показательного периода времени (например, года) в результате продаж товаров того же класса или вида?

Данный вариант возможного доказательства отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на ЦФУ направлен на выяснение того, как была установлена цена с учетом элементов, формирующих ее, либо влияющих на нее, особенно прибыли продавца товаров.

Таможенный орган может быть заинтересован в получении от импортера информации, касающейся прибыли продавца товаров, хотя на практике может оказаться, что продавец откажет в предоставлении информации о своей прибыли взаимосвязанному с ним импортеру. В таком случае рекомендуется, чтобы таможенный орган в целях проведения анализа сопутствующих продаже

обстоятельств попытался вначале рассмотреть информацию, которая уже имеется в стране ввоза товаров, особенно информацию исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами, либо документации, подготовленной в целях исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами.

Для практической реализации предлагаемого выше алгоритма разработана модельная ситуация, когда таможенный орган в целях проверки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на ЦФУ использует информацию, которая содержится в исследовании импортера по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами, проведенном с использованием метода сопоставимой рентабельности [5].

Описание модельной ситуации

Организация экспортер «ЭКС», зарегистрированная в стране «Э» в рамках внешнеторгового договора купли-продажи реализует товары (телекоммуникационное оборудование) своей дочерней организации «ИМП», зарегистрированной в стране «И». Организация «ИМП» ввозит в страну «И» это телекоммуникационное оборудование и не приобретает какие-либо иные товары у продавцов, не являющихся взаимосвязанными лицами с ней. В свою очередь организация «ЭКС» не продает телекоммуникационное оборудование либо товары того же класса или вида покупателям, не взаимосвязанным с ней.

В 2016 г. «ИМП» ввезла приобретаемые товары, определив их таможенную стоимость по методу 1. При этом обстоятельства, указанные в подпунктах «а»-«с» пункта 1 ст.1 Соглашения ВТО по таможенной стоимости, которые препятствовали бы определению таможенной стоимости товаров по методу 1, отсутствовали.

После ввоза таможенным органом страны «И» было принято решение провести анализ обстоятельств, сопутствующих продаже товаров организацией

«ЭКС» организации «ИМП» в связи с возникновением сомнений в отношении приемлемости цены товаров для целей определения их таможенной стоимости.

В ответ на запрос таможенного органа о представлении дополнительных документов и сведений организация «ИМП» представила исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами за 2015 год, подготовленное независимой организацией (аудиторская либо консалтинговая организация) в отношении «ИМП».

В исследовании по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами использовался метод сопоставимой рентабельности. Было проведено сравнение операционной рентабельности организации «ИМП» с операционной рентабельностью функционально сопоставимых дилеров товаров того же класса или вида, также зарегистрированных в стране «И», которые проводили сопоставимые, но неконтролируемые сделки в тот же период времени.

Представленное таможенному органу исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами подготовлено для целей налогового контроля в связи с необходимостью соблюдения норм налогового законодательства о налоговом контроле в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами страны «И», основанных на положениях Руководства ОЭСР по противодействию ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами [3].

Исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами касается всего телекоммуникационного оборудования, приобретенного «ИМП» у «ЭКС».

В таблице 1 представлены данные, содержащиеся в исследовании по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами организации «ИМП».

Таблица 1 - Исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами организации «ИМП»

Наименование показателя	Значение
Выручка (выручка от продаж)	100,0
Себестоимость продаж (себестоимость проданных товаров)	82,0
Валовая прибыль	18,0
Операционные (коммерческие и управленческие) расходы	15,5
Прибыль от продаж	2,5
Рентабельность продаж (= Прибыль от продаж / Выручка)	2,5%

Источник: бухгалтерская отчетность организации «ИМП».

Таким образом, из исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами организации «ИМП» за 2015 год следует, что рентабельность продаж телекоммуникационного оборудования, которое было приобретено в рамках внешнеторговой сделки у организации «ЭКС», составляла 2,5%. Из исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами вытекает, что существует возможность найти лиц, сопоставимых с организацией «ИМП» (совершающих сделки, сопоставимые со сделками организации «ИМП»). Соответственно «ИМП» выступало в качестве лица, являющегося стороной анализируемой сделки.

Исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами было рассмотрено налоговыми органами страны «И». При рассмотрении материала налоговыми органами стран «И» и «Э» организацией «ИМП» была предоставлена информация, подтверждающая, что рентабельность продаж, полученная в результате реализации ввозимого телекоммуникационного оборудования, в целом

соответствует уровням рентабельности, которые получают независимые дилеры, работающие на рынке телекоммуникационного оборудования.

Для подготовки исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами были использованы данные по восьми дилерам, не являющимся взаимозависимыми/взаимосвязанными со своими поставщиками. Выбор данных дилеров проводился с учетом того, что они характеризуются в существенной степени сходными функциями, активами и рисками при сопоставлении с организацией «ИМП».

Для целей сопоставления была взята информация, касающаяся восьми отмеченных выше дилеров, за 2015 г.

Интервал рентабельности продаж, полученной независимыми дилерами, составлял от 0,64 до 2,79% с медианой 1,93%. Данный интервал рентабельности был согласован налоговыми органами, которые согласились с тем, что значения показателей соответствуют принципу «вытянутой руки», то есть являются нормальными рыночными значениями для сделок, сопоставимых со сделками между организациями «ЭКС» и «ИМП». Отмеченный выше соответствующий принципу «вытянутой руки» интервал рентабельности продаж был установлен путем использования величин рентабельности продаж восьми независимых дилеров на основе их финансовых показателей из опубликованной бухгалтерской отчетности. Рентабельность продаж организации «ИМП» составляет 2,5%, попадая, таким образом, в установленный интервал рентабельности. Величина рентабельности продаж организации «ИМП» получена с учетом (как функция от) значений следующих показателей:

1. ЦФУ в сделке между «ЭКС» и «ИМП».
2. Выручка (выручка от продаж) организации «ИМП».
3. Расходы организации «ИМП», не включенные в ЦФУ.

Дополнительные начисления к ЦФУ, подлежащие включению в таможенную стоимость товаров в рассматриваемой ситуации отсутствуют. По итогам 2015 г. корректировки налоговых баз и сумм налогов в рамках

налоговых отношений в связи с потенциально возможным ценообразованием между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами организацией «ИМП» не производились.

Организация «ИМП» устанавливает цены продажи ввезенного телекоммуникационного оборудования таким образом, чтобы они позволяли получать прибыль от продаж, которая обеспечивает нахождение в рамках интервала рентабельности, соответствующего принципу «вытянутой руки», величины которого отражены в исследовании по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами. Цена, уплаченная или подлежащая уплате, организации «ЭКС» в течение года существенным изменениям не подвергается.

Вопрос, который необходимо решить при проведении контроля: позволяет ли представленное организацией «ИМП» исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами, подготовленное для налоговых целей, получить информацию, которая могла бы использоваться для понимания того, повлияла ли взаимосвязь покупателя и продавца товаров («ЭКС» и «ИМП») на ЦФУ?

Анализ ситуации

Одним из условий определения таможенной стоимости товаров по методу 1 является отсутствие взаимосвязи между покупателем и продавцом товаров, либо доказательство отсутствия влияния взаимосвязи на ЦФУ. В ситуации, где продавец и покупатель товаров представляются взаимосвязанными лицами, одним из возможных путей доказательства отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на ЦФУ является проведение анализа сопутствующих продаже обстоятельств [4].

При проведении анализа сопутствующих продаже обстоятельств таможенный орган проверяет существенные аспекты сделки, включая способ, которым покупатель и продавец товаров формируют модель своих договорных отношений, и путь, в рамках которого была установлена цена товаров, для

установления, повлияла ли взаимосвязь покупателя и продавца товаров на их цену.

В соответствии с информацией, представленной организацией «ИМП», организация «ЭКС» не осуществляет продажи товаров независимым покупателям. Таким образом, «ИМП» не может подтвердить, что рассматриваемая цена товаров установлена таким же образом, каким продавец «ЭКС» устанавливает цены при продажах покупателям, не являющимся взаимосвязанными с ним.

При проведении проверки сопутствующих продаже обстоятельств таможенный орган, применяя информацию, которая содержалась в исследовании по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами, выясняет, была ли рассматриваемая цена товаров установлена способом, совместимым с обычной (нормальной) ценовой практикой, сложившейся в рассматриваемой сфере деятельности или на рассматриваемом рынке товаров. В данном случае термин «рассматриваемая сфера деятельности или рассматриваемый рынок товаров» охватывает сектор производства (рынок) товаров того же класса или вида (включая идентичные и однородные товары), что и ввозимые товары (телекоммуникационное оборудование), таможенная стоимость которых определяется.

Исходя из информации, представленной в таблице 1, можно отметить следующее:

- значение показателя «Выручка (выручка от продаж)» может быть принято как приемлемое, поскольку организация «ИМП» реализует ввезенное телекоммуникационное оборудование только независимым покупателям, стремясь получить экономически обоснованную прибыль от этих операций;
- операционные (коммерческие и управленческие) расходы (15,5 единиц) были проверены, и рассматриваются как экономически обоснованные, поскольку установлено, что данные расходы понесены организацией «ИМП» в

операциях с независимыми контрагентами. Действия «ИМП», направленные на искусственное увеличение данных расходов, отсутствуют. Операционные расходы не понесены в пользу продавца товаров «ЭКС»;

- исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами подтверждает, что рентабельность продаж организации «ИМП» находится в рамках интервала рентабельности, соответствующего принципу «вытянутой руки», то есть того интервала рентабельности, который основан на исследовании результатов продаж сопоставимых независимых дилеров;

- себестоимость продаж (себестоимость проданных товаров) организации «ИМП» отражает ЦФУ, и является ценой сделки между «ИМП» и взаимосвязанным с ним лицом «ЭКС», представляя собой являющуюся предметом рассмотрения цену по сделкам между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами.

Исходя из отмеченного выше интервала рентабельности продаж, соответствующего принципу «вытянутой руки», может быть сделан вывод о том, что цена между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами также соответствует указанному принципу. Это свидетельствует о том, что информация о сделках организации «ИМП» с независимыми покупателями может использоваться таможенными органами при проведении анализа сопутствующих продаже обстоятельств в целях проверки влияния взаимосвязи «ЭКС» и «ИМП» на ЦФУ.

Функциональный анализ показал отсутствие существенных различий в функциях, рисках и активах между организацией «ИМП» и восемью сопоставимыми дилерами. Кроме того, имел место соответствующий уровень сопоставимости в отношении товаров, с которыми работают организации. Сопоставимые дилеры работают на рынке товаров (электро- и электронная техника и части к ней), которые являются товарами того же класса или вида, что и ввозимые организацией «ИМП» товары. Рентабельность продаж товаров

(телекоммуникационное оборудование), ввозимых организацией «ИМП», фактически такая же, как рентабельность продаж, сложившаяся в рассматриваемой сфере деятельности или на рассматриваемом рынке товаров. Более того, в рамках подготовки исследования по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами установлено, что соответствующий принципу «вытянутой руки» интервал рентабельности продаж сопоставимых организаций - 0,64%-2,79%. Как отмечено выше, рентабельность продаж организации «ИМП» 2,5%. Следовательно, поскольку сопоставимые организации продают товары того же класса или вида, исследование по ценообразованию между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами подтверждает вывод: цена в сделке между взаимосвязанными лицами «ЭКС» и «ИМП» установлена способом, совместимым с обычной (нормальной) ценовой практикой, сложившейся в рассматриваемой сфере деятельности или на рассматриваемом рынке товаров.

Таким образом, предложенная методика проведения анализа сопутствующих продаже обстоятельств позволяет сделать вывод о том, что цена ввозимых товаров была установлена способом, совместимым с обычной (нормальной) ценовой практикой, а значит, влияние взаимосвязи на ЦФУ отсутствует.

Список литературы

1. Пояснительные примечания к Статье 1.2 Соглашения ВТО по таможенной стоимости [электронный ресурс] - Режим доступа: http://ind.kurganobl.ru/assets/files/WTO/customs_cost.pdf
2. Комментарий 23.1 Проверка выражения «сопутствующие продаже обстоятельства» Статьи 1.2 (а) в отношении в опроса использования исследований по трансфертному ценообразованию // Commentary 23.1

Examination of the expression “circumstances surrounding the sale” under Article 1.2 (a) in relation to the use of transfer pricing studies.

3. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010. - URL: www.oecd.org.

4. Соглашения ВТО по определению таможенной стоимости товаров // СПС «Консультант». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Casestudy 14.1 Use of transfer pricing documentation when examining related party transactions under Article 1.2 (a) of the Agreement. - URL: http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/topics/valuation/instruments-and-tools/case-study/case-study-14_1-en.pdf?db=web.

Practice on the definition and control of the customs value of goods using the method of comparable profitability

Sidorova E.Y.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Tax Policy and Customs Tariff Regulation
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow*

The article reflects the practice of determining and controlling the customs value of goods using the method of comparable profitability. Contains the results of the authors' research on the problems of: determining the customs value and monitoring the correctness of its calculation. The article is of particular relevance, since the customs value is often used as an object of manipulation in order to minimize customs payments to the budget.

Key words: customs value, method of comparable profitability, control of customs value.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Борейшо А.А. Латентное качество менеджмента: патологичность // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 70-85. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319005.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 82.05.09

Латентное качество менеджмента: патологичность

Борейшо Алексей Анатольевич

*кандидат экономических наук, генеральный директор
Акционерное общество
«Объединение научно-производственных компаний»
198515, г. Санкт-Петербург,
пос. Стрельна, ул. Связи, д. 34, литер А, пом. 1Н
myfx35@mail.ru*

Аннотация. В статье рассматривается оригинальный подход к оценке качества менеджмента на основе выполненных автором исследований сущности качества управления организациями. Автор считает, что качество менеджмента должно оцениваться не только степенью достижения поставленной цели, но и некими латентными характеристиками внутреннего состояния менеджмента, присущего конкретному руководителю и конкретной организации. Такой латентной характеристикой является уровень патологичности менеджмента. Приводится описание 23 патологий с учетом опыта практической работы автора статьи. Подчеркивается необходимость дальнейших исследований в данном направлении

Ключевые слова: открытое качество менеджмента, латентное качество менеджмента, патологии менеджмента, уровень патологичности менеджмента.

Качество менеджмента представляет собой весьма сложное и неоднозначное понятие. В научных трудах отечественных и зарубежных исследователей качество менеджмента оценивается исходя из отраслевых или корпоративных подходов (качество менеджмента в отраслях или в конкретных компаниях), либо вообще происходит подмена тезиса, и речь идет не о качестве менеджмента, а о менеджменте качества.

В недавнем прошлом некоторыми исследователями были сделаны попытки теоретического осмысления категории «качество менеджмента» [15], результаты которого положены в основу данной статьи.

Качество менеджмента как объект наблюдения может иметь внешнюю и внутреннюю сторону, внешнюю и внутреннюю определенность [13, 15].

Внешняя определенность качества менеджмента проявляется в очевидном для стороннего наблюдателя и участника управленческих отношений стиле менеджмента, в отношениях «начальник-подчиненный», в уровне достижения результата, поставленной менеджером цели, то есть в некоторых формальных признаках, которые достаточно очевидны.

Внутренняя определенность качества менеджмента проявляется в системе менеджмента, структуре организации (объекта управления), функциях, которые выполняют подчиненные как объекты менеджмента, то есть во всем, что не заметно или малозаметно стороннему наблюдателю.

Поэтому качество менеджмента может быть открытым и скрытым, латентным.

Открытое качество менеджмента характеризуется результатами функционирования управляемой организации, степенью достижения поставленных целей, позитивной динамикой экономических показателей, ростом капитализации и т.п.

Открытое качество менеджмента характеризуется также оценкой соответствия отдельных элементов менеджмента имеющимся стандартам, эталонам (бенчмаркам).

К открытому качеству менеджмента можно отнести также качество выполнения менеджерами функций управления в рамках процессного подхода. Речь идет о качестве выполнения в организации функций менеджмента: целеполагания, планирования, организации, контроля, регулирования, мотивации, разработки и принятия решений, установления коммуникаций [16].

Но кроме открытого качества менеджмента существует и скрытое, латентное, которое не связано очевидным образом с достижением организацией целей, не регулируется нормативными актами, но формирует тот внутренний потенциал организации, который обеспечивает в необходимый момент концентрацию усилий ее коллектива. Необходимость оценивать латентное качество менеджмента объясняется тем, что видимые результаты деятельности менеджера (достижение поставленной цели) не означают того, что качество менеджмента высокое. Результат может быть достигнут и в условиях «пещерного» менеджмента.

Одним из проявлений латентного качества менеджмента является уровень патологичности менеджмента.

Термин «организационная патология» имеет достаточно длительную историю и впервые был упомянут в работе польского социолога Ядвиги Станишкис [19]. В мировой социологической теории и практике термин не прижился [3], хотя его дальнейшее развитие отечественными исследователями [1, 2, 3, 5, 6, 7, 10, 12, 14] показывает, что построение на этой основе аналитических инструментов достаточно перспективно.

Отечественные исследователи используют в своих работах термин «социальная патология», «патология менеджмента», «патология управления» [2, 3, 5, 7, 10, 14] достаточно давно. Однако на сегодняшний момент не существует однозначного перечня патологий менеджмента.

В отличие от обычных недостатков менеджмента, ошибок менеджеров, непродуманных решений, дисфункций менеджмента патология представляет собой результат накопления и качественного преобразования неправильных и ошибочных действий в менеджменте, когда неправильные действия приобретают характер культурной ценности, волевого правила (например, «трудовой подвиг», агрессивность в отношениях, негативная организационная культура). То есть патология менеджмента – это нечто устоявшееся, принятое культурой организации, а фактически - результат неправильного

организационного поведения. При этом менеджер, образ действий которого характеризуется той или иной патологией, считает, что он действует правильно, поскольку «иначе нельзя».

В общем случае под патологией менеджмента следует понимать причину «устойчивого целенедостижения» [7]. Это значит, что организация, созданная для достижения некоторой цели, обладает каким-то недостатком, который не позволяет достигать этой цели, несмотря на усилия менеджмента. Патологию менеджмента можно также определить как источник неэффективности управления.

По мнению автора статьи, к патологиям менеджмента следует относить следующие явления в менеджменте:

1. Порочное лидерство. В современной литературе по менеджменту лидерство имеет в основном позитивный контекст, но могут быть и элементы негативного лидерства: вождизм, тирания, кратократия.

Можно сказать, что **вождь** как социальный феномен представляет собой продукт негативной трансформации «правильного» лидера. Лидер, в отличие от вождя, опирается на среду, убеждает людей, имеет морально-психологический статус [8]. Быть лидером более хлопотно, чем быть вождем. Когда лидерский потенциал иссякает или лидер «устает», ему хочется перейти в вожди. Статус вождя определяется должностью, что дает ресурсные возможности. Часть этих ресурсов вождь тратит на сохранение и защиту своей должности от конкурентов. Устойчивое целенедостижение проявляется тогда, когда на сохранение и защиту своего поста вождь тратит ресурсы, необходимые для достижения цели.

Тиран, в отличие от вождя, обладает пониженной легитимностью, поскольку приходит к власти чаще всего под популистскими лозунгами [4]. Придя к власти, обязательно устраняет фактических или потенциальных противников. В его подчинении остаются люди среднего уровня способностей. Устойчивое целенедостижение происходит именно потому, что потенциал

коллектива растрочен, самые способные сотрудники из него выведены или «не высовываются».

Кратократия как патология лидерства связана с болезненной жадой власти и с абсолютным стремлением ее сохранить. Для кратократа власть - самоцель, наслаждение, не обязательно связанные с жадой богатства: кратократы могут быть аскетами [9]. В условиях кратократии происходит замена

уведомительного принципа разрешительным, выборности – назначением, организация выстраивается под личность. Личные взгляды менеджера, его настроения и фобии становятся системными и институциональными. Устойчивое целенедостижение проявляется в том, что такой менеджер не успевает за изменчивостью внешней среды, поскольку пытается везде использовать ручное управление.

2. Патологии процесса организации деятельности. К ним можно отнести господство структуры над функцией, автаркию подразделений, аппаратный прессинг при принятии решений, мотивация вертикалью, бессубъектность, трудовой подвиг,

Господство структуры над функцией возникает тогда, когда деятельность функциональных подразделений не помогает, а мешает деятельности основных. Структурные подразделения, имеющие функциональные полномочия, чрезмерно загружают функционально подчиненные основные подразделения, что мешает им выполнять свои основные функции: все время уходит на составление отчетности для функциональных подразделений. Иными словами, структура (совокупность функциональных структурных подразделений) довлеет над функцией (над деятельностью основных подразделений, которые делают то, ради чего создавалась организация). Устойчивое целенедостижение происходит от неэффективного расходования ресурсов, прежде всего рабочего времени.

Автаркия подразделений как патология проявляется в замкнутости структурных подразделений организации на собственных задачах и игнорирование интересов смежных подразделений и организации в целом. Такая позиция отдельных структурных подразделений устойчиво мешает достижению общей цели. Если топ-менеджмент не может «справиться» с таким подразделением, то возможна дезинтеграция и развал организации. Такие подразделения часто обладают некими ключевыми компетенциями и являются внутренними монополистами.

Аппаратный прессинг при принятии решений связан с бесконтрольностью вспомогательного аппарата или неограниченным доверием, которое оказывает высшее руководство своим функциональным подразделениям или сотрудникам. Аппарат чувствует, что топ-менеджер не хочет глубоко вникать в суть дела и его больше устраивают готовые решения (или заготовки), которые он принимает, слегка подправив. Получив доверие первого лица, аппарат может под видом подготовки решений, тенденциозно подавая информацию, проводить выгодные ему или еще кому-то решения. Например, объявляется некий конкурс. К конкурсу допускается тот, у кого все документы в порядке. А документами ведает аппарат. Аппарат может представить жюри такую информацию, что участвовать в конкурсе будут не те, кто достоин, а те, у кого документы в порядке.

Мотивация вертикалью в своей основе имеет назначения на должность менеджера людей, профессиональных в своей области, но не способных быть менеджерами. Обычно человека «выдвигают» на руководящую должность с целью поощрить, повысить зарплату, хотя вертикальная карьера не всегда и не для всех является вознаграждением. К сожалению, в большинстве современных организаций не видят другого способа поощрить профессионала, как только сделать его «начальником». Для этого создаются менеджерские позиции в основном на среднем уровне. В результате болезненного разрастания

управленческого звена возникает неразбериха и организация становится неповоротливой, что затрудняет достижение цели.

Бессубъектность как патология менеджмента заключается в том, что очень трудно бывает найти в организации субъект принятия решения в конкретной ситуации. Бессубъектность становится следствием плохого делегирования или нежелания нести ответственность за принятие решения.

Преобладание личных отношений над служебными. В организацию привносятся родственные или дружеские отношения. Казалось бы, ничего плохого: что родственники, что друзья пользуются взаимным доверием. Но опыт показывает, что рано или поздно одни родственники или друзья начинают работать хуже других. Уволить нельзя: поскольку родственники и друзья. Приходится нанимать людей со стороны, способных выполнять работу родственников и друзей так, как требуется, и с которых можно спросить. Издержки растут, конкурентоспособность падает. Эти отношения видят другие члены коллектива, не друзья и не родственники и нормальные деловые отношения постепенно разрушаются.

Трудовой подвиг в реальной практике менеджмента воспринимается скорее как нечто позитивное, но на самом деле необходимость подвижнического поведения подчиненных возникает либо в условиях форс-мажора (понятие, четко описанное нормативными документами), либо, что чаще всего, является результатом плохого менеджмента. Патология проявляется, если подвижническое поведение используется как ресурс.

В результате подвига цель достигается. Поэтому, казалось бы, нельзя считать подвиг патологией менеджмента, то есть причиной устойчивого целенедостижения. Но если менеджмент злоупотребляет подвижническим поведением, то организация может обрушиться внезапно: в коллективе назревает усталость от «подвигов», происходит «выгорание».

3. Патологии в управленческих решениях. К таким патологиям относится дублирование и игнорирование организационного порядка,

демотивирующий стиль руководства, приверженность пассивному риску, приверженность количественному росту.

Дублирование организационного порядка как патология менеджмента проявляется в напоминании со стороны менеджмента посредством приказов и распоряжений о необходимости выполнять служебные обязанности, определенные должностной инструкцией. Источником неэффективности в этом случае являются напрасные затраты управленческой энергии, а также формирование у сотрудников неуважения к организационному порядку (можно не выполнять обязанностей, пока не напомнят), к регламентирующим документам (например, к должностным инструкциям). Устойчивое целенедостижение проявляется в том, что сотрудники перестают выполнять должностные обязанности, ожидая напоминаний. Нагрузка на систему управления возрастает, требуется больше людей, растут накладные расходы, падает конкурентоспособность.

Игнорирование организационного порядка как патология проявляется в действиях менеджера, когда он отдает распоряжения через несколько уровней вниз по скалярной цепи. Например, директор предприятия адресует свой приказ начальнику участка, минуя уровень начальника цеха, что подрывает авторитет миддл-менеджмента. Получается, что топ-менеджер сам руководит участком, игнорируя им же самим установленный организационный порядок (скалярную цепь). Целенедостижение может проявляться в падении престижа миддл-менеджмента, в конфликтах между миддл-менеджментом и исполнителями.

Демотивирующий стиль руководства проявляется в том, что в практике менеджера чаще используются наказания, чем поощрения. Оценить размеры этой патологии можно, составив баланс поощрений и взысканий. Целенедостижение наблюдается в результате ухода способных сотрудников, которые обижаются на такой стиль управления, а оставшиеся проявляют вялое исполнительство.

Приверженность пассивному риску как патология проявляется в упущенных возможностях. Упущенные возможности не снижают показателей, поэтому, казалось бы, ими можно пренебречь. Но если менеджер привержен пассивному риску, то у подчиненных возникает чувство досады: ведь если бы менеджер принял нужное решение, выиграли бы все, а он не захотел, а, может, и испугался. Устойчивое целенедостижение проявляется в том, что у сотрудников пропадает желание искать возможности, проявлять активность, поскольку все равно «это никому не надо».

Приверженность количественному росту проявляется в том, что все усилия менеджмента сосредоточиваются на росте количественных показателей, на расширении организации, увеличении доли рынка, росте объемов прибыли и т.п. Количественный рост наглядно демонстрирует результат, «успокаивает» менеджмент. Стратегия, ориентированная только на количественный рост, выводит из зоны внимания менеджмента качественные показатели развития (например, организационная поддержка, обеспеченность ресурсами, кадрами, технологический и научный задел), обеспечивающие устойчивость что может привести к недостижению поставленных целей.

4. Патологии управленческих команд. Для эффективности менеджмента очень важно, если существует сработавшаяся управленческая команда, обеспечивающая формирование и достижение организацией целей. В эту команду входят генеральный менеджер и его заместители. Патологии управленческих команд создают такую обстановку, что достижение целей становится проблематичным.

Информационная фобия как патология заключается в том, что менеджер опасается нежелательного распространения некоторой информации по неформальным каналам через членов команды (своих заместителей). Поэтому не доверяет им. А недоверие губит команду. Устойчивое целенедостижение обеспечивается взаимной подозрительностью и обидой на менеджера.

Угроза статусу возникает в двух случаях:

- Глава управленческой команды (генеральный директор) команды ведет себя грубо по отношению к остальным членам команды, допускает в их адрес обидные реплики, публично унижает. Члены управленческой команды утрачивают желание высказываться, замыкаются в своей пассивности и, собственно, перестают быть командой.
- Глава управленческой команды действительно превосходит остальных членов команды в профессионализме. Тогда топ-менеджмент строго говоря командой не является изначально. В команде предполагается, что ее глава является «первым среди равных».

Управленческая алчность проявляется тогда, когда глава управленческой команды стремится все связи и решения замкнуть на себя, не доверяя своим заместителям – членам команды. Менеджер стремится все сделать сам. Так зачем ему тогда команда? Менеджер не понимает, что подчиненные существуют для того, чтобы не усложнить, а облегчить его жизнь. Такой менеджер «горит на работе» и, либо быстро уходит со своего поста или даже из жизни, либо становится тираном и постоянно унижает своих сотрудников недоверием и претензиями к их профессионализму. Возникает нервная обстановка, что ведет к устойчивому целенедостижению.

5. Патологии инноваций. Считается, что инновации – это всегда хорошо: чем больше инноваций, тем лучше. Но ситуация может развиваться в обе стороны и порождать такие патологии менеджмента как гиперинновационность и антиинновационное поведение, а также патологию «Бюрократическая инновация».

Гиперинновационность - это состояние организации, когда инновации становятся самоцелью. Возникает культ новизны, когда все стремятся сделать товар и услугу не столько лучше, сколько по-другому, «по-новому». Эта инновационная патология приводит к тому, что разрабатывается неоправданно много видов и типов схожей по функциям продукции, что приводит к

расточительству всех видов ресурсов и в целом снижает эффективность менеджмента.

Антиинновационное поведение – обратная ситуация, когда сотрудники организации по разным причинам всячески пытаются отторгнуть инновации, используя для этого множество поведенческих моделей, на первый взгляд вполне рациональных. Эта патология является отражением общесистемного свойства: система стремится сохранить саму себя, поэтому отторгает инновации. Невосприятие инноваций сотрудниками или менеджментом организации приводит к тому, что цели, сформулированные как инновации, не достигаются.

Бюрократическая инновация как патология выражается в том, что в ситуации быстрого реагирования на воздействия внешней среды сотрудники вместо реальных действий демонстрируют бурную деятельность, которая выражается в проведении совещаний, разработке графиков, внесении изменений в положения о структурных подразделениях, должностные инструкции и т.п. Происходит подмена реальных действий бюрократическими мерами, создающими впечатление работы над инновациями. В этих условиях достижение цели (то есть реагирование на изменения, реагирование сущностное, «по делу») откладывается на неопределенный срок.

6. Патологии законности. Эти патологии менеджмента проявляются, когда неисполнение нормативного акта приносит меньше вреда, чем его исполнение. К патологиям законности можно отнести «прямоугольное»¹ нормотворчество и демонстративно-формальное соответствие.

«Прямоугольное» нормотворчество как патология менеджмента характеризуется такими ситуациями, когда создаются такие нормативные акты (приказы, распоряжения, положения, инструкции и т.п.), исполнять которые никто не хочет, поскольку они полностью идут вразрез с привычным

¹ Определение «прямоугольное» носит метафорический характер: подобно тому, как прокладываются пешеходные дорожки в районах новой застройки. Они прокладываются чаще всего под прямым углом, а не там, где удобно людям, где уже протоптано. Такой же характер носят некоторые нормативные акты: они отражают не то, что люди готовы исполнять, а то, что кажется правильным авторам нормативных актов.

поведением сотрудников и со здравым смыслом. Чаще всего эта ситуация связана с некими морально-этическими оценками, которые вступают в противоречие как с буквой, так и с духом нормативного акта. Причины возникновения этой патологии на уровне организации кроются в недостаточной продуманности нормативных документов, приказов и распоряжений, их скоропалительности и конъюнктурности или злостного поведения отдельных личностей или групп сотрудников. Возможно, что авторы «прямоугольных» нормативных актов не удосужились объяснить людям суть такой «прямоугольности», чем вызвали естественный протест. «Прямоугольные» нормативные акты будут всячески саботироваться, что приводит к устойчивому целенедостижению.

Демонстративно-формальное соответствие выражается в умышленном соответствии только формальным требованиям. Избыточность формальных требований чаще всего проявляется во взаимоотношениях нижестоящих структур с вышестоящими или с органами, выполняющими запретительно-разрешительные функции. Ресурсы, расходуемые на достижение демонстративно-формального соответствия растрачиваются зря и не могут использоваться на достижение целей организации. Понятно, что до определенного уровня демонстративно-формальное соответствие не является патологией: возникает вопрос о критерии, который позволяет считать демонстративно-формальное соответствие патологией менеджмента.

Приведенный перечень не может считаться окончательным, а тем более нормативным. Предстоит большая аналитическая работа по корректировке этого перечня именно с позиций дихотомии «патология – не-патология».

Оценивая уровень наличия в организации той или иной патологии менеджмента, можно сделать вывод о латентном качестве менеджмента. Для такой оценки необходимо иметь аналитический инструментарий. Существует методика оценки уровня патологичности менеджмента, разработанная исследователями Санкт-Петербургского государственного экономического

университета, которая была апробирована при проведении исследований качества управления в российских организациях [14, 18]. Такого рода методику можно считать аналитическим инструментарием менеджера и с ее помощью менеджер может оценить уровень патологичности собственного менеджмента с целью его совершенствования.

Методика помимо перечня патологий менеджмента должна иметь шкалы для экспертной количественной оценки состояния той или иной патологии, а также механизм интегрирования этих экспертных оценок. В таблицах 1 и 2 в качестве примера приводятся шкалы для оценки состояния конкретных патологий в конкретных организациях. В полном составе шкалы приводятся в исследовании автора [17].

Разработанные авторами методики шкалы могут изменяться пользователями методики в соответствии с их пониманием патологий, могут добавляться новые патологии, удаляться несущественные в конкретных условиях патологии менеджмента.

Разработать рекомендации по оценке патологичности для конкретных организаций в зависимости от размера, сферы деятельности, стадии жизненного цикла и т.п. факторов еще предстоит.

В данной статье излагается методический подход для менеджеров, которые заинтересованы в создании для целей самообследования достаточно адекватного аналитического инструментария, который позволял бы оценивать латентное качество менеджмента.

Таблица 1 - Шкала для экспертной оценки уровня патологии «Тирания»

Состояние патологии	Менеджер увольняет особо выдающихся сотрудников	Менеджер видит угрозу в выдающихся сотрудниках	Менеджер конфликтует с выдающимися сотрудниками	Менеджер гордится наиболее способными сотрудниками
Баллы	4	3	2	1

Таблица 2 - Шкала для экспертной оценки уровня патологии «Демотивирующий стиль руководства»

Состояние патологии	Менеджмент организации в своей работе с подчиненными			
	использует только наказания	наказывает значительно чаще, чем поощряет	поощряет значительно чаще, чем наказывает	не использует наказания
Баллы	4	3	2	1

Такого рода оценки выводят на новый методический уровень работу по повышению эффективности управления организацией, поскольку позволяют увидеть скрытые характеристики качества менеджмента, на которые менеджеры зачастую не обращают внимания, поскольку результаты их менеджмента не вызывают опасений (рост количественных показателей деятельности, формальное соответствие эталонам и стандартам).

Как и любой экспертный аналитический инструмент методика позволяет манипулировать результатами оценки: если очень хочется получить заданный результат оценки, то этого всегда можно добиться. Поэтому предлагаемая методика ориентирована на «внутреннее употребление»: она позволяет получить достаточно объективные результаты только в случае заинтересованности со стороны экспертов в выявлении истинного положения дел. Целесообразно оценивать качество менеджмента, привлекая в качестве экспертов всех сотрудников организации, обеспечивая анонимность высказываний. Если менеджеры хотят оценить качество своего менеджмента (именно латентное качество, а не то, по которому их оценивает вышестоящий уровень менеджмента!), то данная методика также подходит для этой цели

Список литературы

1. Азими́на Е.В., Горбашко Е.А., Плешакова Е.Ю., Цветков А.Н. Методика оценки качества управления организацией // Стандарты и качество, №2. 2018. С.50-54.
2. Ануфриева Н. И. Патология организации. - URL: http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2006_12/Anufrieva.htm

3. Комаров С. В., Кордон С. И. Организационная патология с точки зрения социолога, менеджера и консультанта по управлению // Экономика. Социология. Менеджмент. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/764/169/1217/008.KOMAROV.pdf>.
4. Кудрявцева Т. Зачем нужны тираны // Дилетант. 2013. № 10. С. 24-27.
5. Лапыгин Ю.Н. Теория организации. М.: Инфра-М, 2007.
6. Плешакова Е.Ю. Патологии менеджмента в стратегическом управлении организацией // Журнал «Формирование рыночной экономики». Спецвыпуск: «Стратегические императивы современного менеджмента». Том 1. Киев, 2012. С. 367-377.
7. Пригожин А.И. Дезорганизация: причины, виды, преодоление. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
8. Пригожин А. Возрождение республики // Ведомости, 12.09.2011. С. 4 (вождизм).
9. Пригожин А. Россия больна кратократией // Ведомости, 24.09.2012. С. 4.
10. Цветков А.Н., Плешакова Е.Ю. Анализ патологий менеджмента на стадиях жизненного цикла организации // Учет. Анализ. Аудит. 2015. № 5. С. 27-37.
11. Цветков А.Н., Плешакова Е.Ю. Field studies pathology of management (Полевые исследования патологичности менеджмента). Международная конференция «Право, экономика и менеджмент в современных условиях – LEMiMA 2017» Университет Николы Тесла, Белград (Сербия), 2017.
12. Цветков А.Н., Плешакова Е.Ю. Измерение патологичности менеджмента как инструмент оценки конкурентоспособности организаций // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 10. С. 790-796.
13. Цветков А.Н., Борейшо А.А. Оценка качества менеджмента: комплексность подхода // Вестник факультета управления СПбГЭУ (электронный журнал). 2018. Вып. 3 (ч. 1). С. 17-23.
14. Цветков А.Н. Неэффективность управления: источники, измерение, инструментарий / А.Н. Цветков, Е.Ю. Плешакова, Е.А. Азимица, И.Г. Головцова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 155 с.
15. Цветков А.Н., Борейшо А.А. Качество менеджмента: опыт теоретического осмысления // Общество: политика, экономика, право. 2018. Вып. 10. - URL: <https://doi.org/10.24158/pep.2018.10.5>
16. Цветков А.Н. Теория менеджмента : учебник / А.Н. Цветков. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. - 343 с.
17. Цветков А.Н. Становление и развитие синтезирующих идей в современном менеджменте / А.Н.Цветков, А.А. Борейшо. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. - 169 с.

18. Шилова Е.В., Распутина Е.А. Исследование и анализ системы управления ОУ ФМС России по Пермскому краю в г. Добрянка // Актуальные вопросы современной науки. 2015. № 1(4). С. 114-124.

19. Staniszkis J. Patologie struktur organizacyjnych. Wroclaw; Warszawa; Krakow, 1972.

Latent quality of management: pathological

Boreysho Alexey Anatolievich

Candidate of Economic Sciences

General director

Joint-stock company

"Association of research and production companies"

Svyazi 34A, Strelna, Saint-Petersburg, Russia 198515

myfx35@mail.ru

Abstract. The article discusses the original approach to assessing the quality of management based on the author's studies of the essence of the quality of organization management. The author believes that the quality of management should be assessed not only by the degree of achievement of the goal, but also by some latent characteristics of the internal state of management inherent in a specific manager and a particular organization. Such a latent characteristic is the level of management pathology. A description of 23 pathologies is given taking into account the experience of the practical work of the author of the article. The need for further research in this direction is emphasized.

Key words: open quality of management, latent quality of management, management pathologies, level of management pathology.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Игловская А.И., Сальникова А.А. Оценка эффективности систем корпоративной социальной ответственности электросетевых компаний России с использованием метода анализа среды функционирования // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 86-105. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319006.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 332.1

Оценка эффективности систем корпоративной социальной ответственности электросетевых компаний России с использованием метода анализа среды функционирования

*Игловская Анастасия Игоревна,
студентка факультета химии и высоких технологий,
Кубанский государственный университет,
350040, Россия, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Ставропольская д.149,
iglovskaya97@mail.ru*

*Сальникова Анастасия Анатольевна,
сотрудник лаборатории управления инновациями в технических системах,
Кубанский государственный университет,
350040, Россия, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Ставропольская д.149,
nansy2004@list.ru*

Аннотация. Статья посвящена вопросам применения подхода DEA (data envelopment analysis – анализ среды функционирования) к оценке эффективности корпоративной социальной ответственности (КСО) таких значимых объектов как электросетевые компании (ЭК). КСО входит в одно из ключевых свойств организации электроэнергетики как социально-экономической системы, это один из механизмов развития ЭК в настоящее время, отражающий добровольное решение компаний принимать участие в повышении уровня жизни общества и защите окружающей среды. Рассмотрены понятия, стандарты и методики оценки эффективности КСО. На основе системного представления ЭК выявлены входные и выходные параметры, наиболее актуальные для оценки эффективности деятельности. Разработан алгоритм на основе метода анализа среды функционирования, позволяющий не только количественно оценить эффективность функционирования компаний, но и определить направления ее повышения. Основу

алгоритма составляет модель CRR, ориентированная по входу. В работе представлены результаты программной реализации алгоритма, позволяющие выявить эффективные и неэффективные электросетевые компании в рамках реализации КСО.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; анализ среды функционирования; электросетевая компания; стандарты социальной ответственности; межрегиональная распределительная сетевая компания; оценка эффективности.

Проблему обеспечения качества для российских компаний на сегодняшний день довольно сложно переоценить, так как оно перестало определяться одним лишь соответствием требованиям нормативной документации. Социальная деятельность предприятий также оказывает влияние на восприятие потребителем и обществом в целом качества продукции или услуги. Так, в настоящее время крупные компании, поддерживая свой положительный общественный имидж, всё чаще устанавливают стратегические цели, внедряют корпоративные стандарты и осуществляют тактику социально ответственного поведения.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) прошла уникальный и довольно сложный путь становления как предмет научных исследований, так как есть определенная степень двусмысленности в отношении определения понятия "корпоративная социальная ответственность" и характера основных принципов, которые ее определяют. Так, Всемирный бизнес-совет по устойчивому развитию¹ трактует КСО как «постоянное стремление бизнеса внести свой вклад в экономическое развитие при одновременном повышении качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом». Это

¹ World Business Council for Sustainable Development – Corporate Social Responsibility. - URL: <https://growthorientedsustainableentrepreneurship.files.wordpress.com/2016/07/csr-wbcscd-csr-primer.pdf>.

определение подчеркивает тот факт, что сфера применения КСО гораздо шире, поскольку требует более всесторонней приверженности фирмы обществу.

В России развитие корпоративной социальной ответственности (КСО) началось в последнее десятилетие, и с тех пор число компаний, внедряющих принципы социальной ответственности, растет. Многим компаниям ещё предстоит пересмотреть свои подходы к КСО, а оценить их эффективность можно, используя различные инструменты в данной области. Проанализировать существующие показатели компании в сфере КСО можно, соотнеся их с требованиями международных стандартов, а также используя индексы или программные комплексы. За рубежом [1-3] подобная практика ведется уже более двадцати лет и задает общий вектор развития КСО.

Интерпретации понятия и стандартизация КСО

В современных условиях социально ответственный бизнес является значимым фактором притягательности компании для всех заинтересованных сторон. Само понятие КСО (Corporate Social Responsibility) впервые было употреблено в 1953 г. американским ученым Г. Боуеном в монографии «Социальная ответственность бизнесмена», которая закрепила за ним славу «отца корпоративной социальной ответственности». В работе было четко озвучено, что бизнес – это часть общества, перед которым он несет ответственность [4].

Обобщая существующие определения, можно сказать, что КСО - это концепция управления, в соответствии с которой компании интегрируют социальные и экологические аспекты в свою деятельность при взаимодействии со своими заинтересованными сторонами. КСО также понимается как способ достижения баланса экономических, экологических и социальных императивов компании (triple bottom line или тройной подход), в то же время учитываются ожидания акционеров и заинтересованных сторон.

Ключевые вопросы, обсуждаемые в рамках КСО, - это экологический менеджмент, экоэффективность, взаимодействие с заинтересованными сторонами, соблюдение стандартов труда и условий труда, отношения между работниками и

обществом, социальная справедливость, гендерный баланс, права человека, надлежащее управление и антикоррупционные меры. Правильно реализованная концепция КСО может принести ряд конкурентных преимуществ, таких как расширенный доступ к капиталу и рынкам, увеличение продаж и прибыли, снижение эксплуатационных расходов, повышение производительности и качества труда, улучшение имиджа и репутации бренда, повышение лояльности клиентов и др.

Концепция КСО в настоящее время продолжает развиваться, и появляются различные экспликации, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Интерпретации понятия КСО

Источник	Понятие КСО
Европейская комиссия	– свободное решение компаний участвовать в улучшении условий жизни общества и защите окружающей среды
Всемирный совет по устойчивому развитию	– приверженность бизнеса концепции устойчивого развития в отношениях со своими сотрудниками, их семьями, местным населением, обществом в целом с целью улучшения качества их жизни (определение указывает на зависимость между развитием бизнеса и повышением качества жизни местного сообщества)
Институт исследований Всемирного банка	– комплекс политик и мер, связанных с ключевыми заинтересованными сторонами, их ценностями, а также ориентирует бизнес на устойчивое развитие
Внешэкономбанк	– добровольный вклад организации в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, напрямую связанный с основной деятельностью организации и осуществляемый преимущественно дополнительно по отношению к требованиям законодательства
ISO 26000	– ответственность организации за воздействие её решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое: <ul style="list-style-type: none">○ содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;○ учитывает ожидания заинтересованных сторон;○ соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;○ интегрировано в деятельность всей организации и применяется в её взаимоотношениях
Э. Давиньон - председатель Европейского движения предпринимателей за социальную консолидацию	– осознанная заинтересованность бизнеса, приносящая пользу для общества в целом, отражает основную идею социальной ответственности, но под КСО не следует понимать ни благотворительность, ни развитие отношений с местным сообществом

Источник: составлено авторами на основе данных [5, 6].

Ниже (рис. 1) представлены аспекты, которые предусматривает корпоративная социальная ответственность.

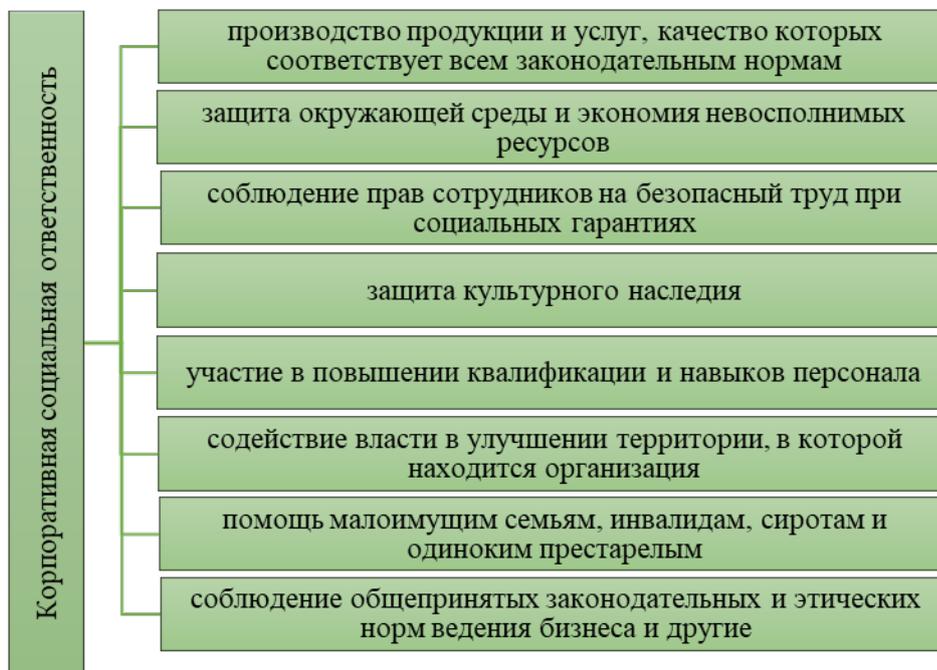


Рисунок 1 – Аспекты, которые предусматривает корпоративная социальная ответственность

Источник: составлено авторами на основе данных [7].

Социальная ответственность, являясь ценным элементом деятельности компании, нуждается в создании систематического подхода к ее регулированию согласно установленным правилам. Стандарты в данной области способствуют устройству процесса руководства социальной активностью организации, её оценки и регулирования. В таблице 2 представлены основные стандарты в области КСО.

Таблица 2 – Основные стандарты в области КСО

Название стандарта	Краткое описание
SA 8000	Стандарт, созданный компанией Social Accountability International в 1997 году, является одним из первых стандартов в области КСО. SA 8000 представляет собой новую форму добровольного «самоуправления» условиями труда. SA 8000 - эффективный инструмент для улучшения условий труда на рабочем месте, особенно в странах, где отсутствует надежное соблюдение стандартов и трудовых норм. Стандарт SA 8000 основан на Конвенции Международной организации по защите труда, на Декларации прав человека ООН и на положениях Конвенции о правах ребенка. Требования SA 8000 можно интегрировать в уже существующую систему менеджмента, базирующуюся на стандартах ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 и др.
GRI	Стандарт, разработанный организацией Global Reporting Initiative Organization, который базируется на выпуске отчетности в области устойчивого развития. Стандарт GRI помогает предприятиям, правительствам и другим организациям понять и рассказать о влиянии бизнеса на критические вопросы устойчивого развития
AA 1000	Стандарт, созданный Институтом социальной и этической отчетности. Данный стандарт применяется для верификации отчетов и включает оценку и аудит нефинансовых итогов деятельности компании. Отличием AA 1000 является упор на постоянный, системный диалог со стейкхолдерами
Стандарты Саншайн (The Sunshine Standards)	Стандарты, разработанные Альянсом стейкхолдеров США. Данные стандарты включают руководящие указания о том, какая информация должна быть включена в ежегодный «Корпоративный отчет для заинтересованных сторон». Заинтересованные стороны включают сотрудников, клиентов, сообщества, поставщиков и других лиц, которые вносят значительный вклад в успех корпорации или на которые ее деятельность оказывает значительное влияние
Стандарт ТПП РФ «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в РФ»	стандарт, созданный с применением основных аспектов стандартов AA1000 и «Руководство по отчетности устойчивого развития». В нем содержатся вопросы в области КСО, которые более актуальны для России – помощь детям, уплата налогов, достойная заработная плата сотрудников, благотворительность в социальной сфере
ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности»	Международный стандарт, разработанный организацией ISO, в котором описаны добровольные руководящие указания в сфере КСО, но не требования. Стандарт точно определяет значение социальной ответственности, а также действия компаний, которые необходимо выполнить, чтобы поступать социально ответственным образом. ИСО 26000 может применять любая компания вне зависимости от сферы деятельности, размера, местонахождения. Стандарт дает конкретные установки по определениям, характеристикам, практикам, принципам, проблемам и вопросам, относящимся к социальной ответственности

Источник: составлено авторами на основе данных [8, 9].

Электросетевые компании и корпоративная социальная ответственность

Электросетевые компании (ЭК) находятся под ведомством Федеральной сетевой компании (ФСК), в собственности которой находятся магистральные сети. Далее ЭК представлены крупными межрегиональными распределительными сетевыми компаниями (МРСК), которые объединены в единый холдинг – Холдинг МРСК. Крайняя группа ЭК – это малые территориальные сетевые организации (ТСО). Они обычно обслуживают электросети небольших муниципальных образований, могут находиться в собственности муниципальных властей или частных инвесторов [10]. Контролирующим органом ФСК ЕЭС является ПАО «Россети» – одна из крупнейших системообразующих электросетевых компаний, которая размещена в первой десятке энергосистем мира по уровню установленных генерирующих мощностей, производству электроэнергии, занимает 4-е место в мире по установленной мощности электростанций после США, Китая и Японии, содержит 507 тысяч подстанций, 2,35 млн км линий электропередачи, а также 217 тысяч человек в своем составе. Имущественный комплекс содержит 35 дочерних обществ, среди которых 15 межрегиональных, и магистральную сетевую организацию.

Основными сферами функционирования ЭК являются передача и распределение электроэнергии, обеспечение работоспособности электрических сетей, работа в сфере телефонной связи, консультирование по различным вопросам управления, управление холдинг-компаниями [11].

КСО является значимым элементом компаний электроэнергетики как социально-экономической системы, это один из механизмов развития ЭК в настоящее время, отражающий добровольное решение участвовать в повышении уровня жизни общества и защите окружающей среды. При применении элементов КСО в деятельности электросетевых компаний эффективность, репутация, инвестиционная привлекательность, человеческие отношения и производительность работников, внимание средств массовой информации, доверие среди целевой аудитории потребителей, структур власти и широкой общественности; лояльность клиентов, компетентность и профессионализм сотрудников, производительность

труда, показатели прибыли, качество предоставляемых услуг значительно повышаются.

Работа ПАО «Россети» в сфере КСО подробно отражена в годовых отчетах, выпускаемых на постоянной основе², начиная с 2008 г. Благодаря им как внешние, так и внутренние потребители могут основывать свое мнение о деятельности компании. В отчетах раскрыты технологические, экономические, социальные и экологические результаты деятельности, вопросы по таким направлениям, как управление рисками, персоналом, корпоративное управление, охрана окружающей среды, охрана труда и техника безопасности, соблюдение этики, благотворительность, управление качеством предоставляемых услуг, взаимодействие со стейкхолдерами, программы партнерства на территориях присутствия и ряд других элементов деятельности. Помимо отчетов компания также имеет ряд документов, которые относятся к различным аспектам КСО, например: Кодекс корпоративной этики, коллективный договор, интегрированная система менеджмента и т.д. Стоит отметить, что в 2018 г. ПАО «Россети» признано лучшей социально эффективной компанией энергетической отрасли [13].

Большая часть дочерних электросетевых компаний ПАО «Россети» имеет внедренные, успешно функционирующие и сертифицированные системы менеджмента качества (СМК) или интегрированные системы менеджмента (ИСМ). Такие предприятия имеют «внутренние резервы» для решения проблем, связанных с изменением предпочтений потребителей в отношении качества и возрастающей экологической осознанности.

СМК (ИСМ) обладает огромным потенциалом для повышения организационных возможностей в целях эффективного управления человеческими и природными ресурсами. СМК (ИСМ) направлена на эффективное использование ресурсов, в частности природных, что является основной целью корпоративного экологического менеджмента и менеджмента качества. Компаниям стоит связывать свои цели в области качества (экологии, охраны труда) с целями устойчивого

² Годовые отчеты ПАО «Россети». - URL: <http://www.rosseti.ru/investors/info/year/>

развития³, так как это поможет повысить эффективность деятельности организации во всех аспектах устойчивого развития.

Методы оценки эффективности КСО

Задача увеличения прибыли не является единственной целью электросетевой компании и, соответственно, не может быть единственным критерием эффективности, поэтому КСО как составляющая системы менеджмента подлежит оценке эффективности, которая составляет отдельную методологическую проблему. Проблема связана с выбором критериев, методов оценки, способов количественного измерения и взаимной увязки показателей, соотношением экономической выгоды и социальной эффективности.

Из всех методик оценки корпоративной социальной ответственности, результаты которых доступны широкому кругу заинтересованных сторон, наиболее популярными являются методики расчета фондовых индексов в области корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. Назначение социальных фондовых индексов – обеспечить принятие решений в рамках социально ответственного инвестирования. В таблице 3 представлены методы оценивания КСО.

Таблица 3 – Методы оценки эффективности КСО

Название метода	Краткое описание
BSC (Balanced scorecard)	Система сбалансированных показателей оценки бизнеса структурно содержит 4 ключевых компонента: финансы (например, увеличение рентабельности), маркетинг (удовлетворенность потребителей), внутренние бизнес-процессы (процессы, вносящие весомый вклад результативность компании и удовлетворенность стейкхолдеров), обучение и рост. Для определения эффективности используются как финансовые, так и нефинансовые показатели
CPI (Corporate Philanthropy Index)	Нефондовый индекс корпоративной ответственности, который используют для сравнительного позиционирования компаний. Оценка проводится при помощи взаимодействия с различными заинтересованными сторонами. Компания, прошедшая оценку, получает информацию о результатах деятельности и необходимые рекомендации. При максимальной величине индекса 5, индекс 4 считается свидетельством высокой КСО

³ Цели в области устойчивого развития (ООН). - URL:
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>

CRA (Corporate Responsibility Audit)	Методика интегрированной системы аудита корпоративной устойчивости дает оценку деятельности организации по пяти ключевым экономическим и социальным показателям: 1) СМК; 2) энергосбережение и защита окружающей среды; 3) взаимоотношения с персоналом; 4) рабочие взаимоотношения и права человека; 5) отношения с сообществом. Аудит КСО предполагает оценку наиболее важных характеристик компании по отношению к системе ее ценностей, этике, внутренней среде, системе менеджмента и ожиданиям основных заинтересованных сторон. Индекс CRA может помочь в улучшении репутации компании, прибыльности, производительности и эффективности
DJSI (Dow Jones Sustainability Index)	Индекс, который полагает проведение расчета уровня социальной ответственности компаний. Для этого необходимо заполнение анкеты, включающей 50-60 критериев. Каждый из критериев имеет свой вес (стоимость). Отличительной чертой методики является тот факт, что в зависимости от того, к какой отрасли принадлежит компания, применяется поправочный коэффициент. Внимание в данном индексе концентрируется на ESG-факторах (Environment – воздействие на окружающую среду, Social – социальное воздействие, Governance – фактор управления компанией)
FTSE4Good	Социальный индекс, предусматривающий заполнение компанией опросных листов с перечнем вопросов. Индекс предполагает проведение интервью с представителем компании, все ответы должны быть достаточно полными и подкреплены доказательствами (отчеты и т.д.). Эксперты обрабатывают предоставленные данные и выстраивают рейтинг. Оценка проводится в соответствии с факторами, включающими определенные критерии. В результате компании включаются в индекс FTSE4Good Global 100 или Europe 50
Методика С.Ф. Гончарова, Н.А. Кричевского	Методика содержит как качественные, так и количественные показатели КСО. Качественные показатели объединены в три группы (показатели КСО перед сотрудниками компании, показатели перед обществом, показатели экологической ответственности). Предложена система качественных показателей и интегральный показатель социальной ответственности компании, являющийся суммой качественных показателей, в которой значение показателя равняется 1, если показатель присутствует, либо 0, если отсутствует. Данные показатели, можно изменить, дополнить исходя из особенностей продукции, предприятия. Поверхностная оценка является недостатком данной методики, так как лучше определять не наличие или отсутствие определенных критериев, а степень их проявления в деятельности компании, ведь, например, наличие этического кодекса или отдела КСО в компании еще является качественной работой в данном направлении
Методика В.Б. Вязового	Методика предлагает оценку социального инвестирования (СИ) при использовании количественных и качественных показателей. Количественными являются финансовые затраты компании на социальные программы, качественными показателями являются наличие коллективного договора, внедрение международных стандартов социальной отчетности и т.д. Чем больше значение СИ, тем выше социальная активность организации
Методика К.А. Руденко	Поэтапная оценка определения уровня социальной ответственности компании. К.А. Руденко выделяет ключевые показатели эффективности с социальными программами. Достоинством методики является определение уровней КСО компании, которые разбиты от низшей к высшей форме проявления ответственности: базовая ответственность; внутренняя

	ответственность; ответственность, относящаяся к традиционной благотворительности; комбинированная социальная ответственность; стратегическая благотворительность; социальные инвестиции; венчурная филантропия; социальная полезность
Методика А.П. Жойдика	Система показателей комплексной оценки КСО, позволяющая сравнивать компании и составлять их рейтинг. Методика предусматривает использование данных из открытых источников. Система показателей включает в себя показатели, сгруппированные по 6 направлениям: 1) показатели СИ и эффективности растрат на оплату труда; 2) показатели растрат на охрану труда, обеспечение промышленной безопасности и обучение в данной сфере; 3) социальные показатели найма и развития персонала; 4) показатели воздействия на окружающую среду; 5) показатели расходов на природоохранную деятельность, экологические платежи и штрафы за нарушение природоохранного законодательства; 6) показатели инновационной деятельности
Методика Г.Л. Тульчинского	Методика предполагает оценку эффективности корпоративной социальной ответственности компании при помощи показателей, относящихся как к социальным инвестициям, так и просто влияющим на социальные аспекты организации. Показатели эффективности представлены в четырех разных аспектах деятельности компании, а именно: забота (подразумевает внутренние показатели эффективности, оцениваемые с позиции общества (охрана здоровья и труда, вложения в человеческий капитал и т.д.)), добросовестность (предполагает внутренние показатели, но оцениваемые с точки зрения бизнеса), сопричастность (подразумевает оценку внешних показателей со стороны общества), успех (предполагает оценку внешних показателей КСО со стороны бизнеса)

Источник: составлено авторами на основе данных [6; 12-14].

Метод DEA для оценки эффективности КСО электросетевых компаний

В теории и практике управления деятельность компании рассматривается с разных точек зрения, значимых для анализируемой организации: инженерно-технологической, организационной, социально- и финансово-экономической, а также экологической, политической и др. Взаимодействие этих аспектов деятельности конкретной рассматриваемой компании определяет содержание соответствующего ей понятия эффективности [15].

Создание совокупного критерия эффективности часто находилось в темах обсуждений исследователей. Обычно показатели рассматриваются как интегральные свертки индивидуальных показателей, в которых экспертами установлены весовые коэффициенты. Но также существует метод, исключаящий применение оценок экспертов, – Data Envelopment Analysis (DEA), известный в русскоязычной литературе как метод анализа среды функционирования.

Методология DEA, разработанная в 1957 г. М. Фареллом и усовершенствованная А. Чарнесом и В. Купером [16], на сегодняшний день довольно часто применяется для анализа процессов, организаций, производств в конкретных сферах деятельности (нефтегазовой отрасли, здравоохранении и т.д.). Этот метод применяется для определения относительной эффективности объектов с несколькими разнородными и несоизмеримыми «входами» и «выходами» в случаях, когда недопустимо использовать привычные меры эффективности для сопоставления объектов. Следовательно, методология удобна благодаря получению обобщенного показателя (коэффициента относительной эффективности), учитывающего множество факторов (играющих роль переменных «входа») и многомерность получаемого результата (описываемого набором переменных «выхода»). При этом не требуется традиционного нормирования значений «входных» и «выходных» переменных. Для каждой конкретной системы и в каждом конкретном случае входные и выходные параметры могут различаться как количеством, так и составом. Как правило, выбираются наиболее значимые показатели деятельности системы [17].

Согласно DEA, в самом общем случае под эффективностью понимается соотношение полезного эффекта деятельности организации – Y (выходная величина (мера эффективности)), к затрачиваемым в ходе этой деятельности ресурсам – X (входная величина):

$$k = Y/X$$

При этом показатель, k должен принимать значения в интервале от нуля до единицы. Объекты, для которых показатель эффективности равен 1, считаются наиболее эффективными [18]. Следует отметить, что оценку эффективности с фокусом на КСО методом DEA в российских электросетевых компаниях еще не проводили, но метод использовался для оценки экологической эффективности регионов [19-22]. Зарубежные ученые в области оценки КСО используют метод DEA, основанный на учете финансовых показателей [23-25].

Для проведения оценки эффективности систем КСО электросетевых компаний на основании зарубежных и отечественных данных были выделены и использованы

показатели, которые наиболее часто встречаются в изученных исследованиях. На основании рассмотренных показателей из годовых отчетов российских РСК были отобраны те, которые оказывают влияние на социальную корпоративную среду компании. Следует отметить, что достаточное количество показателей, отображающих деятельность компаний в рамках КСО, не были применены в проводимом анализе ввиду того, что ряд компаний не раскрыли по ним необходимую информацию в годовых отчетах. Анализ показателей позволил осуществить выбор следующих входных и выходного параметров. Входными параметрами были выбраны те, которые для достижения наивысшей эффективности необходимо уменьшить, а именно:

– X_1 – SAIDI (ч) - средняя продолжительность перерывов в электроснабжении на одного потребителя;

– X_2 – SAIFI (шт.) - частота перерывов в электроснабжении на одного потребителя;

– X_3 – количество аварий (шт.);

– X_4 – платеж компании за негативное воздействие на окружающую среду (тыс. руб.);

– X_5 – потери электрической энергии (млн Квт*ч).

В качестве выходного параметра принята 1, которая характеризует максимальную эффективность компании.

Все выбранные показатели связаны с корпоративной социальной ответственностью. Во входных показателях к техническим относят количество аварий, SAIDI и SAIFI, но они также влияют на экономическую и социальную стороны деятельности компании за счет увеличения расходов на устранение аварий и ухудшения качества обслуживания потребителей. Платежи за негативное воздействие относятся к защите окружающей среды, что является важной составляющей социальной ответственности.

Для проведения оценки эффективности были выбраны дочерние компании ПАО «Россети». Расчет проведен в программе maxDEA 7.0 с базовой моделью

построения, ориентированной по входу с постоянным эффектом масштаба (Input - oriented CCR).

Результаты работы модели представлены на трех вкладках. Первая вкладка - Summary, на которой представлена базовая информация о работе модели. Основные результаты расчетов приведены на вкладках Score и Benchmarks. В первой колонке представлены названия электросетевых компаний (я терминологии DEA – decision making units или производственные объекты), во второй – их меры эффективности, т.е. основной результат моделирования. В третьей для каждой компании выводится название эталонной - то есть той, которая ближе всех к данной компании и одновременно лежит на границе эффективности. Эталонным объектом для каждой эффективной компании является она сама. Помимо значений мер эффективности, к основным результатам расчетов еще следует отнести значения целевых параметров каждого входа (в случае ориентированной по входу задачи), т.е. значений, при которых компания становится максимально эффективной. Для эффективных компаний значения целевых параметров равны соответствующим значениям входов и выходов, для неэффективных - они всегда меньше реальных входов. Разница между целевым параметром и реальным значением приведена в колонке Proportional Movement. Следует отметить, что компания при значении меры эффективности 1 является максимально эффективной относительно проанализированных компаний.

Шкала эффективности ЭК выбрана следующая:

- 1 – максимальная;
- 0,75-0,99 – высокая;
- 0,50-0,74 – средняя;
- менее 0,50 – низкая.

Результаты оценки эффективности КСО представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Результаты оценки эффективности в дочерних компаниях ПАО «Россети».

МРСК Центра	МРСК Северо-Запада	МРСК Урала	МРСК Северного Кавказа	Кубань энерго	МРСК Центра и Поволжья	МРСК Сибири	МРСК Юга	МРСК Волги
1	1	1	1	1	0,99	0,91	0,86	0,76

Источник: составлено авторами.

По результатам проведенного моделирования следует отметить, что электросетевые компании показали довольно разные результаты. Например, МРСК Центра, МРСК Северо-Запада, МРСК Урала, МРСК Северного Кавказа и Кубаньэнерго имеют меры эффективности 1, что, исходя из шкалы, говорит о максимальной эффективности их систем менеджмента в части КСО среди проанализированных электросетевых компаний. МРСК Юга, МРСК Сибири и МРСК Центра и Поволжья являются высокоэффективными компаниями, а МРСК Волги имеет меру эффективности 0,76, что показывает ее как среднеэффективную компанию. Программа maxDEA предлагает следующие целевые показатели, продемонстрированные в таблице 5, к которым необходимо стремиться МРСК с эффективностью менее 1 для того, чтобы стать максимально эффективными.

Таблица 5 – Меры эффективности и значения целевых параметров ЭК, эффективность которых ниже 1

DMU	Score	SAIDI, ч	SAIFI, шт.	Потери энергии, млн Квт*ч	Количество аварий, шт.	Платеж за негатив. на ОС, тыс.руб.
МРСК Волги	0,743	4,021	1,548	2670,908	3980	562,356
МРСК Юга	0,861	4,182	1,599	2283,702	5332	978,464
МРСК Сибири	0,918	3,543	1,404	4351,431	6590	1582,485
МРСК Центра и Поволжья	0,992	3,466	1,560	2768,577	2136	1016,656

Источник: составлено авторами.

Заключение

КСО для электросетевых компаний является важным звеном в системе менеджмента, а ее оценка дает наглядное представление об их работе в сфере социальной ответственности. Метод DEA является удобным инструментом сравнительной оценки, так как позволяет проанализировать объекты с разнородными входными и выходными параметрами, затрагивая технические, экономические, экологические и другие показатели деятельности компании. Помимо основного результата - меры эффективности, целевые значения показателей также несут в себе ценную информацию, касающуюся количественного выражения показателей, которые необходимо уменьшать, чтобы сравнительная эффективность КСО стала максимальной.

Результаты моделирования имеют несколько практических аспектов. Так, компании могут установить ключевые критерии для управления КСО в целях измерения прогресса в направлении устойчивого развития бизнеса. Также компании могут установить стратегическую цель для улучшения КСО как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Используя разработанную модель, практикующий специалист может измерять эффективность КСО, не имея углубленного понимания математических принципов, лежащих в основе DEA.

По результатам моделирования к компаниям с максимальной эффективностью КСО относятся МРСК Центра, МРСК Северо-Запада, МРСК Урала, МРСК Северного Кавказа и Кубаньэнерго; МРСК Юга, МРСК Сибири и МРСК Центра и Поволжья являются высокоэффективными, а МРСК Волги относится к среднеэффективным компаниям.

В настоящем исследовании есть некоторые ограничения. Во-первых, при оценке и измерении эффективности КСО результаты могут отличаться в зависимости от выбранных входных и выходных параметров. Следовательно, необходимо создать более полную систему показателей для измерения КСО. Во-вторых, данные для проведенного моделирования отображают результаты деятельности электросетевых компаний за 2017 год, что в первую очередь

ограничено доступностью данных. Последующие моделирования можно проводить с охватом нескольких доступных временных промежутков и для большего числа ЭК.

Список литературы

1 Gustavo, T.C. An assessment of the integration between corporate social responsibility practices and management systems aiming at sustainability in enterprises / T.C. Gustavo, R. Anholon // *Journal of Cleaner Production*. – 2018. – № 182. – С. 746-754.

2 Tadesse, G. E. Measuring Corporate Sustainability Performance- The Case of European Food and Beverage Companies / G.E. Tadesse // *Journal of Cleaner Production*. – 2018. – № 110. – С. 314-321.

3 Paredes-Gazquez, J. Measuring corporate social responsibility using composite indices: Mission impossible? The case of the electricity utility industry industry / J. Paredes-Gazquez, J. Miguel-Fernandez, M. de la Cuesta-Gonzalez // *Elsevier*. – 2016. – № 1. – С. 142-153.

4 Бойцова, В.А. Социальная ответственность бизнеса: обязанность или необходимость? / А.В. Бойцова // *Концепт*. – 2015. – № 14. – С. 1-6.

5 Третьяков, О.В. Социальные инвестиции как форма реализации корпоративной социальной ответственности крупных компаний и организаций / О.В. Третьяков // *Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI века: сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф.* – СПб, 2016. – С. 744-750.

6 Жойдик, А.П. Развитие методов оценки корпоративной социальной ответственности российских компаний / А.П. Жойдик // *Финансовый университет при правительстве РФ: дис. канд. экон. наук.* – М., 2015. – 198 с.

7 Тавер, Е.И. Стандарты и социальная ответственность бизнеса / Е.И. Тавер // *Акционерное общество: вопросы корпоративного управления.* – 2015. – № 5. – С. 1-6.

8 Киматова, Р.Г. Международные стандарты в области социальной ответственности предприятий и организаций / Р.Г. Киматова, Г.А. Кубашева, Н.В. Злобина // Социально-экономические явления и процессы. Т. 12. – 2017. – № 3. – С. 89-94.

9 Чудинов, О.О. Международные стандарты корпоративной социальной ответственности / О.О. Чудинов // Инновационные тенденции развития российской науки: сб. тр. X Междунар. науч.-практ. конф. – Красноярск, 2017. – С. 284-286.

10 Мустафина, С.Д. Структура электроэнергетики в России / С.Д. Мустафина // Современные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф. – Нефтекамск, 2017. – С. 30-33.

11 Годовые отчеты ПАО «Россети» / [Электронный ресурс] // Публичное акционерное общество энергетики и электрификации. - URL: <https://www.rosseti.ru/investors/info/year/> (Дата обращения: 10.06.2019).

12 Ивлев, В. Система сбалансированных показателей (balanced scorecard, BSC) / В. Ивлев // Менеджмент сегодня. – 2001. – № 4. – С. 24-33.

13 Тульчинский, Г.Л. Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: технологии и оценка эффективности: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во НИУ ВШЭ, 2012. – 236с.

14 Даньшина, В.В. Оценка компаний в области социальной ответственности бизнеса / В.В. Даньшина // Бизнес. Образование. Право. – 2016. – № 4. – С. 44-50.

15 Федотов, Ю.В. Измерение эффективности деятельности организации: особенности метода DEA (анализа свертки данных) / Ю.В. Федотов // Российский журнал менеджмента. – 2012. – № 2. – С. 51-62.

16 Charnes, A. Measuring the efficiency of decision making units / A. Charnes, W. Cooper, E. Rhodes // European Journal of Operational Research. – 1978. – № 2. – С. 429–444.

17 Бондаренко, Ю.В. Алгоритм количественной оценки эффективности деятельности компаний на основе подхода DEA / Ю.В. Бондаренко, Ю.В. Глазьева, Н.А. Бутырина // Управление строительством. – 2018. – № 1. – С. 109-114.

18 Фридман, Ю.А. Выявление отраслей – лидеров в регионе на основе метода свертки данных (DEA) / Ю.А. Фридман, Ю.Ш. Блам, Г.Н. Речко // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2015. – № 6. – С. 182-190.

19 Сальникова, А.А. Анализ комплексной эколого-экономической эффективности регионов Южного федерального округа / А.А. Сальникова // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – № 5. – С. 845-858.

20 Сальникова, А.А. Оптимизация регионального эколого-экономического планирования с использованием анализа среды функционирования / А.А. Сальникова // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – № 12 (471). – С. 2332-2346.

21 Ратнер, С.В. Моделирование структуры региональной энергетической системы с использованием методологии анализа среды функционирования / С.В. Ратнер, П.Д. Ратнер // Russian Journal of Management. – 2015. – № 2. – С. 159-166.

22 Ратнер, С.В. Формирование стратегии экологического менеджмента электрогенерирующих компаний на основе методологии анализа среды функционирования / С.В. Ратнер, П.Д. Ратнер // Управление большими системами. – 2016. – № 60. – С. 161-187.

23 Belu C. Strategic corporate social responsibility and economic performance / Belu C., Manescu C. // Applied Economics. – 2012. - № 45(19). - P. 2751-2764.

24 Belu, C. Ranking Corporations Based on Sustainable and Socially Responsible Practices. A Data Envelopment Analysis (DEA) Approach / Belu C. // Sustainable Development. - 2009. - № 268. – P. 257–268.

25 Waddock, S.A. The corporate social performance-financial performance link / Waddock, S. A., Graves, S. B. // Strategic Management Journal. - 1997. - № 18(4). – . 303–319.

Efficiency assessment of corporate social responsibility systems of electric grid companies of Russia using data envelopment analysis

Iglovskaya Anastasia Igorevna,

*student of the faculty of chemistry and high technologies, department of analytical chemistry,
Kuban State University, 350040,
Russia, Krasnodar territory, Krasnodar, st. Stavropolskaya, d.149,
iglovskaya97@mail.ru*

***Salnikova Anastasia Anatolyevna,**
employee of the laboratory of innovation management in engineering systems
Kuban State University, 350040,
Russia, Krasnodar territory, Krasnodar, st. Stavropolskaya, d.149,
nansy2004@list.ru*

Abstract. The article is devoted to the application of the DEA (data envelopment analysis) approach to assessing the effectiveness of corporate social responsibility (CSR) of such significant objects as electric grid companies (EC). CSR is one of the key properties in the field of electric power industry as a socio-economic system; it is one of the mechanisms for the development of EC at present, reflecting the voluntary decision of companies to take part in improving the societal standard of living and protecting the environment. The concepts, standards and methodologies for assessing the effectiveness of CSR are also considered in the article. Based on the systemic presentation of EC, the input and output parameters that are most relevant for assessing the effectiveness of activities are identified. The algorithm based on the data envelopment analysis has been developed, which allows not only to quantify the effectiveness of the functioning of companies, but also to determine the direction of its increase. The basis of the algorithm is the input-oriented CRR model. The paper presents the results of the software implementation of the algorithm, allowing to identify effective and inefficient grid companies in the framework of CSR implementation.

Keywords. Corporate social responsibility; data envelopment analysis; grid company; interregional distribution network company; standards of social responsibility; assessment of efficiency.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Кузовкова Т.А., Салютина Т.Ю., Кухаренко Е.Г. Методические основы и результаты интегральной оценки цифрового развития экономики и общества // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 106-122. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319007.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 30+33. 338 (470+571)

Методические основы и результаты интегральной оценки цифрового развития экономики и общества

Кузовкова Татьяна Алексеевна,

профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры «Цифровая экономика, управление и бизнес-технологии» Московского технического университета связи и информатики, 111024, Россия, г. Москва, Авиамоторная ул., дом 8А, e-mail: t.a.kuzovkova@mtuci.ru



Салютина Татьяна Юрьевна,

доцент, доктор экономических наук, зав. кафедрой «Цифровая экономика, управление и бизнес-технологии» Московского технического университета связи и информатики, 111024, Россия, г. Москва, Авиамоторная ул., дом 8А, e-mail: t.i.salutina@mtuci.ru

Кухаренко Елена Геннадьевна,

доцент, кандидат экономических наук, декан факультета «Цифровая экономика и массовые коммуникации» Московского технического университета связи и информатики, 111024, Россия, г. Москва, Авиамоторная ул., дом 8А, e-mail: e.g.kucharenko@mtuci.ru

Аннотация. Динамизм цифровой трансформации экономики и социума, многогранность последствий и множество показателей цифрового развития, существенная их вариация по секторам экономики и регионам страны диктуют необходимость разработки методов интегральной оценки цифрового развития. На основе исследования закономерностей становления цифровой экономики установлены этапы цифрового развития, целевые критерии и система интегральных, обобщающих и частных показателей по этапам цифровизации экономики и общества. Интегральный коэффициент состояния цифрового развития рассчитывается по аддитивной модели на основе нормализованных величин фактических показателей. Для оценки потенциала цифрового развития используются потенциальные величины частных показателей. Приводятся результаты интегральной оценки состояния и потенциала цифрового развития федеральных округов России.

Ключевые слова: цифровое развитие; понятийный аппарат; иерархическая система интегральных, обобщающих и частных показателей, интегральный коэффициент цифрового развития.

Введение

Действующие в международной и отечественной практике методы оценки развития цифровой экономики и движения к информационному обществу основаны на измерении единичных показателей и рейтинговом методе обобщения, показывающем ранг страны или региона в их совокупности [1–4]. Динамизм мировых процессов цифровизации и цифровой трансформации экономики и социума, множество показателей, характеризующих разные стороны и этапы цифрового развития, существенная их вариация по секторам экономической деятельности и территориальным образованиям диктуют необходимость применения комплексных оценок и разработки методов интегральной оценки цифрового развития в пространственном и временном аспектах [5, 6].

Для правильного методологического обоснования системы показателей оценки состояния и потенциала цифрового развития экономики и общества необходимо опираться не только на цели, задачи и критерии цифрового развития с учетом этапов и закономерностей становления информационного общества, но и методические принципы сведения в комплексный показатель множества параметров цифрового развития. Предлагаемый подход к интегральной оценке состояния и потенциала цифрового развития основан на методах комплексной оценки развития ИКТ [1, С. 66–68] и инфокоммуникационного развития (ИКР) стран СНГ [2, С. 220–224].

Достоинства метода интегральной оценки состояния и потенциала цифрового развития состоят в том, что он отражает сущность комплексного, многомерного подхода к оценке сложной, динамичной открытой системы развития цифровой экономики и социума; осуществляется на основе данных статистической отчетности; дает комплексную характеристику во временном и пространственном

масштабах с выявлением резервов и узких мест по объектам цифровизации, что позволяет конкретизировать направления цифрового развития по секторам экономики и регионам страны.

Сущность, закономерности и этапы цифрового развития национальной экономики и общества

В основе построения интегральной оценки цифрового развития лежат принципы целеполагания, определения задач, методов и масштабов измерения показателей, отражающих главные свойства изучаемого процесса. Система показателей цифрового развития предназначена не только для комплексной оценки состояния и динамики изменения объектов и субъектов цифровизации, но и для выработки управляющих решений по обеспечению гармоничного развития секторов экономики и пропорциональности развития регионов страны в целях формирования единого цифрового пространства Российской Федерации.

Сущность развития состоит в таком движении и изменении природы и общества, которое способствует переходу от одного качества, состояния к другому, от старого к новому. По нашему мнению, под цифровым развитием следует понимать кардинальные изменения технологического уклада в обществе и социуме, состоящие в увеличении сложности и взаимосвязанности социально-экономической системы на основе роста масштабов и глубины проникновения ИКТ в производство и социальную жизнь людей, которые способствуют экономическому росту, качественному улучшению факторов производства, повышению эффективности использования ресурсов и социальному прогрессу.

В результате цифрового развития происходит переход от постиндустриальной эпохи и информационному обществу в течение последовательности этапов цифрового развития [7–11]. На каждом этапе решаются разные задачи и используются разные цели и критерии [12, 13]. Проведенная систематизация условий, факторов и последствий развития цифровой экономики указала на

необходимость формирования методологии измерения уровня цифрового развития с учетом закономерностей и этапов становления цифровой экономики (рис. 1).

Направленность государственной политики России на информатизацию на первых этапах обеспечила высокий технологический уровень инфокоммуникационной инфраструктуры, широкополосного доступа бизнеса и граждан к информационным ресурсам и Интернет, вовлеченности бизнеса и граждан в электронное пространство системы государственного управления, электронных услуг и социальные сети [8, 10, 14].



* Составлено авторами

Рисунок 1 - Основные закономерности становления цифровой экономики

Однако для обеспечения процессов цифровой трансформации секторов экономики и социума необходима еще активная и целенаправленная работа:

во-первых, по обеспечению полной доступности средств связи, высокоскоростной пропускной способности, устойчивости и безопасности передачи информации, территориальной пропорциональности развития ИКТ и сетей до требований субъектов и институтов цифровой экономики;

во-вторых, по переводу всех секторов экономики от локальных цифровых платформ к интегральным межотраслевым цифровым платформам, на электронную форму оказания услуг и выполнения производственных функций с учетом развития нецифровых факторов производства;

в-третьих, по созданию единого информационного пространства производства товаров и услуг, осуществлению государственного управления и социальной жизнедеятельности на основе интеграции отраслевых и ведомственных решений, глобализации бизнеса и формирования единой платформы с интегрированной базой данных [14].

На основе выявленных закономерностей цифрового развития и программных документов по развитию цифровой экономики нами были определены ближайшие три этапа цифрового развития:

- на первом этапе (2015–2024 годы) осуществляется цифровизация операционных и бизнес процессов, систем и структур управления, производства и потребления;
- на втором этапе (2025–2030 годы) - цифровая трансформация экономики и социума;
- на третьем (2031–2040 годы) формируется единое национальное цифровое пространство.

Совершенствование системы показателей и индикаторов развития цифровой экономики базируется на выявлении катализаторов цифрового развития и степени их проникновения в управление, экономику и жизнь общества, разработке качественно новых методических подходов к изучению этих процессов и обеспечению достоверности аналитики на каждом этапе цифрового развития [6, 11, 12, 13].

Система показателей интегральной оценки цифрового развития с учетом его этапов и закономерностей

Для реализации комплексного подхода к оценке состояния, динамики и потенциала цифрового развития в пространственно-временном ракурсе нами была разработана система интегральных, обобщающих и частных показателей на каждом этапе цифрового развития экономики и общества с учетом установленных этапов цифрового развития России, представленная в табл. 1.

Таблица 1. Система интегральных, обобщающих и частных показателей по этапам цифрового развития экономики и общества

Номер этапа и наименование интегрального показателя	Наименование обобщающих показателей	Наименование частных показателей
1. Интегральный показатель цифрового развития на этапе цифровизации операционных и бизнес процессов, систем и структур управления, производства и потребления	<i>Достаточность и безопасность ИКТ инфраструктуры</i>	Плотность активных абонентов подвижной связи
		Уровень цифровизации телефонной связи
		Охват населения цифровым телевидением
		Степень информационной безопасности сети Интернет
	<i>Востребованность цифровых технологий, платформ и сетей</i>	Плотность пользователей мобильного ШПД к интернет
		Доля организаций, использующих широкополосный Интернет
		Доля организаций, имеющих web-сайт
		Доля населения, использующего интернет
	<i>Уровень электронного производства товаров и услуг</i>	Доля электронных государственных услуг
		Доля он-лайн услуг социальной сферы через web-сайт
		Доля электронных закупок и продаж в организациях
		Доля населения, использующего интернет для получения услуг
	<i>Влияние цифровизации на экономический рост</i>	Доля сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости
		Доля специалистов ИКТ высшего уровня квалификации
		Доля организаций, использующих цифровые технологии
		Доля населения с ИКТ навыками
2. Интегральный показатель цифрового развития на этапе цифровой	<i>Достаточность и безопасность ИКТ инфраструктуры</i>	Соответствие пропускной способности национальных каналов связи международному уровню
		Уровень цифровизации телевидения и связи
		Доля сетей связи для интернета вещей

трансформации экономики и социума	<i>Востребованность цифровых технологий, платформ и сетей</i>	Степень информационной безопасности инфраструктуры ИКТ
		Доля онлайн-государственных серверов
		Доля организаций, использующих облачные сервисы и искусственный интеллект в производстве услуг
		Доля организаций, использующих облачные сервисы и искусственный интеллект в производстве товаров
	<i>Уровень цифровизации производства, управления и социума</i>	Доля домохозяйств с функциями умного дома
		Доля цифровых государственных услуг
		Доля цифрового производства услуг
		Доля цифрового производства товаров
	<i>Влияние цифровизации на экономический рост</i>	Доля населения, использующего цифровые услуги и социальные сети
		Доля сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости
		Доля специалистов цифровой экономики
		Доля инновационной продукции ИКТ
		Доля ВВП, создаваемого с применением ИКТ
3. Интегральный показатель цифрового развития на этапе формирования единого национального цифрового пространства	<i>Достаточность и безопасность ИКТ инфраструктуры</i>	Степень соответствия пропускной способности каналов связи мировому уровню
		Уровень цифровых систем телевидения и связи
		Уровень национальной кибербезопасности на мировом пространстве
		Степень пропорциональности регионального ИКТ развития
	<i>Степень интеграции цифровых технологий</i>	Степень связанности локальных и национальных цифровых платформ по производству и управлению
		Степень сопряженности национальных цифровых платформ с международными в области производства товаров и услуг
		Доля национального производства услуг на международных цифровых платформах
		Доля национального производства товаров на международных цифровых платформах
	<i>Уровень электронного производства товаров и услуг</i>	Доля производства индустриального интернет
		Доля электронной торговли и услуг в ВВП
		Доля виртуального бизнеса в ВВП
		Доля безналичных финансовых операций (блокчейна)
	<i>Влияние цифровизации на экономический рост</i>	Доля ВВП с применением интеллектуальных систем и искусственного интеллекта
		Доля специалистов цифровой экономики
		Доля информационных ресурсов в структуре ресурсов
		Прирост ВВП за счет цифрового производства

* Составлено авторами

Проведенное разделение этапов цифрового развития экономики и социума показало прямую зависимость перечня исследуемых характеристик от уровня цифрового развития. Если *на первом этапе* цифровизации операционных и бизнес процессов, систем и структур управления, производства и потребления важны показатели доступности средств связи и интернета, готовности бизнеса, системы управления и социума к использованию ИКТ, цифровых платформ, электронных услуг, Интернета вещей хотя бы на локальном уровне, то *на втором этапе* цифровой трансформации экономики и социума важны базовые проявления результатов цифровизации, а именно оказания услуг в электронной форме, виртуализации бизнеса, индустриальный интернет, межотраслевая и региональная интеграция цифровых инфраструктур и сервисов. *На третьем этапе* создания единого национального цифрового пространства становятся более важными процессы массового функционирования цифровых сервисов, интегрального цифрового контура здравоохранения, образования, управления и обслуживания, интегрального цифрового производства и трансграничного бизнес-пространства, а также оценка вклада цифрового развития в ускорение экономического роста.

Цифровое развитие кардинально изменяет модель экономики, факторы производства, роль человека и искусственного интеллекта в производственной деятельности, социальные ценности. Поэтому на каждом этапе перечень показателей цифрового развития эволюционирует и изменяется. При этом методические принципы расчетов и анализа состояния и потенциала цифрового развития могут оставаться постоянными.

Методические основы и модель интегрального коэффициента цифрового развития

Методика интегральной оценки состояния и потенциала цифрового развития базируется на аддитивной модели построения интегрального коэффициента по

иерархической системе обобщающих и частных показателей, позволяющей сравнивать и ранжировать объекты исследования по достигнутому уровню и потенциалу. Интегральная система показателей цифрового развития Российской Федерации на первом этапе цифровизации операционных и бизнес-процессов, систем и структур управления, производства и потребления представлена на рис. 2.



* Составлено авторами

Рисунок 2 - Структура и параметры интегрального коэффициента цифрового развития Российской Федерации на первом этапе цифровизации

Интегральный коэффициент состояния цифрового развития ($K_{ИСЦР}$), отражающий совокупное влияние обобщающих и входящих в их состав частных параметров на общее состояние цифрового развития, может определяться на основе аддитивной модели равнозначных обобщающих показателей (фактических

или нормализованных значений) или средней арифметической взвешенной обобщающих показателей:

$$K_{ИСЦР} = \sum K_{обj} / 4; \quad K_{ИСЦР} = K_{обj} \cdot dj, \quad (1)$$

где $K_{ИСЦР}$ – интегральный коэффициент состояния цифрового развития; $K_{обj}$ – j -тый обобщающий коэффициент, входящий в состав интегрального коэффициента цифрового развития (отн. ед.); dj – вес j -го обобщающего коэффициента (отн. ед.); 4 – количество обобщающих коэффициентов, входящих в состав интегрального коэффициента состояния цифрового развития.

Для измерения интегрального индекса потенциала цифрового развития следует использовать потенциальные возможности достижения более высоких значений частных параметров цифрового развития в других секторах экономики или регионах страны [1, 5]:

$$\Delta I_{ПОТ} = \frac{П_{п} - П_{ф}}{П_{ф}} = \frac{\Delta П_{п}}{П_{ф}}, \quad \Delta I_{ИНТ.ПОТ} = \sum_{j=1}^m \Delta I_{ПОТj} / m, \quad (2)$$

где $П_{ф}$, $П_{п}$ – фактическое, потенциальное значение частного показателя цифрового развития в j -том объекте; $\Delta П_{п}$ – прирост достигнутого параметра цифрового развития до потенциальной величины (отн. ед.); m – количество частных индексов потенциала цифрового развития, вошедших в интегральный (обобщающий) индекс; $j = 1 - m$.

Оценка состояния цифрового развития по объектам и их рейтинги производятся на основе нормализованных величин частных показателей с учетом значимости частных и обобщающих показателей, оценка потенциала цифрового развития по объектам и их рейтинги – по фактическим данным и темпам прироста частных показателей до потенциального уровня.

Применение методов исчисления средневзвешенного значения обобщающих и частных показателей цифрового развития позволяет учесть вклад и важность отдельных параметров в общей комплексной оценке результатов цифрового развития России, отобразить разные аспекты цифрового развития и эффективности государственной политики, учесть эволюцию приоритетов в области цифровизации

по этапам цифрового развития, получить более объективную комплексную оценку цифрового развития применительно к объектам исследования: секторам экономики и регионам страны, а также гармонизировать национальную систему оценок с международными системами.

Комплексный анализ результативности процессов цифровизации объектов исследования по интегральной системе частных, обобщающих и интегральных показателей цифрового развития по достигнутому уровню и потенциалу позволяет установить имеющиеся резервы и потенциальные возможности по ускорению цифрового развития инфокоммуникационной инфраструктуры и институциональных компонентов цифровой экономики на основе системной деятельности по развитию экономики и общества в региональном и секторальном ракурсах.

Сводные результаты интегральной оценки цифрового развития регионов России на первом этапе цифровизации

Для апробации предлагаемой методики интегральной оценки состояния и потенциала цифрового развития на основе официальных данных индикаторов цифровой экономики за 2017 год, опубликованных в [15], а также региональной статистики [16] были произведены расчеты частных и обобщающих показателей состояния и потенциала цифрового развития по федеральным округам Российской Федерации. В целях объективного анализа и выявления глубоких причин существующего положения регионов России относительно цифрового развития федеральные округа были сгруппированы по важному критерию социально-экономического развития – душевому уровню валового регионального продукта (ДВРП) за 2017 год (табл. 2).

Произведенная группировка федеральных округов по интегральному показателю состояния и потенциала цифрового развития указывает на два подмножества: развитые и развивающиеся территории Российской Федерации. К наиболее развитым в области цифровизации относятся Центральный, Северо-Западный, Уральский и Дальневосточный округа с уровнем ДВРП более 500 тыс.

руб. на 1 жителя. Интегральный показатель цифрового развития первого подмножества составил 0,7 при потенциале прироста его параметров на 17 %. В группу развивающихся территорий вошли Южный, Северо-Кавказский, Приволжский и Сибирский округа, отличающиеся более низким уровнем благосостояния, плотности населения и политической нестабильности. Интегральный показатель цифрового развития второго подмножества составил 0,1 при более высоком потенциале прироста его параметров на 36%.

Таблица 2. Интегральные показатели состояния и потенциала цифрового развития по группам федеральных округов в зависимости от величины ДВРП

Группы федеральных округов	Состояние цифрового развития						Потенциал цифрового развития					
	Обобщающие коэффициенты				Интегральный коэффициент состояния цифрового развития	Рейтинг состояния цифрового развития	Обобщающие индексы				Интегральный индекс потенциала цифрового развития	Рейтинг потенциала цифрового развития
	доступности, безопасности ИКТ	востребованности цифровых технологий	уровня электронизации производства	влияния цифровизации на экономический рост			доступности, безопасности ИКТ	востребованности цифровых технологий	уровня электронизации производства	влияния цифровизации на экономический рост		
В группе с ДВРП до 500 000 р на 1 чел.					0,10						0,36	
Южный	0,1 4	0,21	0,16	0,0 9	0,15	7	0,2 0	0,38	0,74	1,13	0,61	1
Северо-Кавказский	0,0 4	0,22	0,00	0,0 9	0,09	8	0,0 0	0,00	0,96	0,43	0,35	2
Приволжский	0,5 7	0,35	0,35	0,1 9	0,36	6	0,1 6	0,19	0,36	0,00	0,18	6
Сибирский	0,5 8	0,18	0,56	0,3 7	0,42	5	0,1 5	0,25	0,34	0,48	0,31	3
В группе с ДВРП свыше 500 000 р на 1 чел.					0,70						0,17	
Центральный	1,0 0	0,98	0,99	1,0 0	0,99	1	0,0 0	0,00	0,00	0,00	0,00	8

Северо-Западный	0,9 5	0,84	0,89	0,7 4	0,85	2	0,0 1	0,05	0,06	0,27	0,10	7
Уральский	0,5 4	0,44	0,69	0,3 6	0,51	3	0,1 6	0,20	0,25	0,56	0,29	5
Дальне-восточный	0,4 2	0,47	0,41	0,4 3	0,43	4	0,2 0	0,17	0,33	0,49	0,30	4
Российская Федерация	0,5 3	0,46	0,51	0,4 1	0,48	-	0,1 1	0,16	0,38	0,42	0,27	-

* Составлено авторами

Повышение интегрального уровня цифрового развития и реализация потенциала роста его параметров до лучших по стране данных возможна при более эффективной политике «цифрового равенства» на основе государственного обеспечения связанности локальных и национальных цифровых платформ по производству и управлению, их сопряженности с международными цифровыми платформами в области производства товаров и услуг, т.е. формирования единого информационного пространства.

Заключение

Апробация методического инструментария интегральной оценки состояния и потенциала цифрового развития показала возможность не только его практической реализации в системе управления и мониторинга реализацией национальных и региональных проектов «Цифровая экономика Российской Федерации», но и получения четкой картины наличия узких мест достигнутого положения и установления резервов повышения уровня цифрового развития на каждом этапе цифровизации.

Агрегация параметров цифрового развития страны в субъектно-пространственном и временном аспектах позволяет предоставить органам национального и регионального управления объективную информацию о реальной ситуации, возможных тенденциях ее изменения и потенциале цифрового развития

в мировом масштабе. Это дает возможность принять адекватные решения по обеспечению устойчивого цифрового развития, реализации национальных проектов и привлечению инвесторов от этапов цифровизации операционных и бизнес процессов, систем и структур управления, производства и потребления, трансформации экономики и социума до этапа формирования единого национального цифрового пространства с учетом готовности населения и бизнеса к жизнедеятельности в электронной среде.

Измерение потенциала цифрового развития по его параметрам и компонентам в количественном выражении дает возможность инвесторам сориентироваться в нужном для страны направлении инвестирования проектов в области научных исследований, создания и производства национальных цифровых, нано- и биотехнологий; производителям и поставщикам оборудования правильно оценить возможности развития рынков в России и за рубежом, планирования развития совместного или интегрированного бизнеса в сфере связи, ИКТ и информатизации.

Список литературы

1. Васильев В.В., Салютин Т.Ю. Мониторинг информатизации: показатели, методология оценки и прогнозирования: Монография. – М.: Издательство «Палеотип, 2005. – 160 с.
2. Зоря Н.Е., Кузовкова Т.А. Методология и практика мониторинга инфокоммуникаций: Монография. – М.: ООО «Медиа Паблшер», 2012. – 260 с.
3. Карышев М.Ю. Специфика применения международной статистической методологии измерения информационного общества в России // Экономика, Статистика и Информатика. – 2011. – № 4. – С. 89–92.
4. International Digital Economy and Society Index (I-DESI). - Режим доступа: [https:// ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/2016-i-desi-report/](https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/2016-i-desi-report/).176. Measuring the Information Society (Измерение информационного общества на англ. яз.).

International Telecommunication Union). Plase des Nations. CH-1211. Geneva, Switzerland, 2017. – 175 p.

5. Кузовкова Т.А., Зоря Н.Е., Гаврилкина М.Г. Модернизация методики измерения инфокоммуникационного развития на региональном пространстве // Информационные телекоммуникационные сети, Казахская Академия инфокоммуникаций. – 2014. – № 1–2 (89–90). – С. 5–9.

6. Кузовкова Т.А., Салютин Т.Ю., Шаравова О.И. Влияние цифрового развития на трансформацию организационно-методического аппарата статистики и экономики инфокоммуникаций // Век качества. – 2019. – № 2. – С. 106–119.

7. Кравченко Н.А., Кузнецова С.А., Иванова А.И. Факторы, результаты и перспективы развития цифровой экономики на региональном уровне // Мир экономики и управления. – 2017. – Т. 17. – № 4. – С. 168–178.

8. Кузовкова Т.А. Оценка роли инфокоммуникаций в национальной экономике и выявление закономерностей ее развития // Системы управления, связи и безопасности. – 2015. – № 4. – С. 26–68.

9. Борисова О.В. Основные тенденции развития цифровой экономики // РИСК-Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2019. – № 1. – С. 128–131.

10. Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С. Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. – М.: Горячая линия - Телеком, 2016. – 174 с.

11. Кузовкова Т.А., Салютин Т.Ю., Шаравова О.И. Статистика инфокоммуникаций. Учебник для вузов / Под ред. профессора Т.А. Кузовковой. – М.: Горячая линия – Телеком, 2015. – 554 с.

12. Салютин Т.Ю., Кузовков А.Д. Анализ методов и подходов к измерению процессов информатизации и движения к информационному обществу // Т-Comm: Телекоммуникации и транспорт. – 2016. – № 6. Т. 10. – С. 52–57.

13. Кузовкова Т.А., Ткаченко Д.Н., Кузовков А.Д. Методы и модели измерения влияния развития инфокоммуникационных технологий на экономический рост // Век качества. – 2018. – № 1. – С. 64–77.

14. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденный президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24.12.2018 № 16.

15. Индикаторы цифровой экономики: 2018: статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 268 с.

16. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб / Росстат. – М.: 2018. – 1162 с.

Methodical bases and results of integrated assessment of digital development of economy and society

Kuzovkova Tatyana Alekseevna

*Doctor of Economics, Professor of the Department
"Digital economy, management and business technology"
Moscow technical University of communications and Informatics,
111024, Russia, Moscow, Aviamotornaya str., 8A
e-mail: t.a.kuzovkova@mtuci.ru*

Salutina Tatiana Yurievna

*Doctor of Economics, head of Department
"Digital economy, management and business technology"
Moscow technical University of communications and Informatics, 111024, Russia,
Moscow, Aviamotornaya str., 8A
e-mail: t.i.salutina@mtuci.ru*

Kukharensko Elena Gennadiyevna

*Associate Professor, candidate of economic Sciences,
Dean of the faculty "the Digital economy and mass communication"
the Moscow technical University of communications and Informatics,
111024, Russia, Moscow, Aviamotornaya St., 8A
e-mail: e.g.kucharenko@mtuci.ru*

Abstract. The dynamism of the digital transformation of the economy and society, the complexity of the consequences and many indicators of digital development, their significant variation across sectors of the economy and regions of the country dictate the need to develop methods for integrated assessment of digital development. Based on the study of regularities of the development of the digital economy set stages of digital development, target criteria and the system of integral, generalizing and partial indicators

for the stages of digitization of the economy and society. The integral coefficient of the state of digital development is calculated by the additive model based on the normalized values of the actual indicators. Potential values of particular indicators are used to assess the potential of digital development. The results of an integrated assessment of the state and potential of digital development of Federal districts of Russia are presented.

Keywords: digital development; conceptual framework; a hierarchical system of integral generalizing and private indicators, integral gain digital development.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Литвак Е.Г. Построение механизма оперативно-тактического управления информатизацией образовательного учреждения высшего образования // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 123-136.
Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319008.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 005.2:004:378

Построение механизма оперативно-тактического управления информатизацией образовательного учреждения высшего образования

Литвак Елена Геннадиевна

*старший преподаватель, кафедра информационных технологий,
Государственное образовательное учреждение высшего образования
«Донецкая академия управления и государственной службы
при главе Донецкой Народной Республики»
Донецкая Народная Республика,
г. Донецк, 83015,
ул. Челюскинцев, 163а
ALTTT@YANDEX.RU*

Аннотация. Информационные технологии (ИТ) являются сегодня одним из основных направлений глобального мирового экономического развития. Их проникновение во все сферы человеческой деятельности будет увеличиваться, что повлечет за собой рост скорости обмена информацией между различными субъектами и трансформацию бизнес-процессов.

Для образовательных учреждений высшего образования информатизация должна означать построение такой ИТ-инфраструктуры, которая позволит оперативно реагировать на быстро изменяющиеся условия экономического развития. ИТ-инфраструктура представляет собой среду, включающую все виды компьютерного оборудования, информационные системы и корпоративные данные, объединенные для информационной поддержки всех процессов образовательного учреждения.

В статье определены дестабилизирующие факторы, оказывающие негативное влияние на процесс информатизации сферы высшего образования. На основе выявленных дестабилизирующих факторов определены критерии управления. Выделены факторы управления, на основе которых предложены методы управления, формирующие оперативно-тактический механизм управления информатизацией.

Объектом данного исследования является процесс информатизации образовательного учреждения высшего образования.

Цель исследования – построение механизма оперативно-тактического управления информатизацией образовательного учреждения высшего образования, способного снизить влияние дестабилизирующих факторов.

Ключевые слова: информатизация, механизм оперативно-тактического управления, дестабилизирующие факторы, факторы управления, критерии управления, методы воздействия.

Актуальность темы исследования. Анализ современного состояния информатизации государственных образовательных учреждений в странах постсоветского пространства выявляет отсутствие системного подхода к информатизации, разобщенность используемых приложений, отсутствие технологической, информационной и интерфейсной связи между отдельными средствами информатизации [1; 2; 3].

Причины низкого уровня информатизации сферы высшего образования заключаются в воздействии следующего ряда характерных для нее дестабилизирующих факторов [4]:

- фактор ограниченности финансирования;
- фактор кадрового непостоянства в рядах разработчиков и пользователей;
- фактор высокой одновременной изменчивости процессов (изменения происходят часто при этом одновременно для всех образовательных учреждений, что затрудняет заимствование чужого опыта);
- фактор отсутствия эксплуатационных и технических документаций к программным продуктам.

Дестабилизирующие факторы частично обуславливают друг друга, что усиливает их воздействие и создает сложную среду для управления информатизацией. На рис.1 показана схема взаимосвязи дестабилизирующих факторов и их последствий.

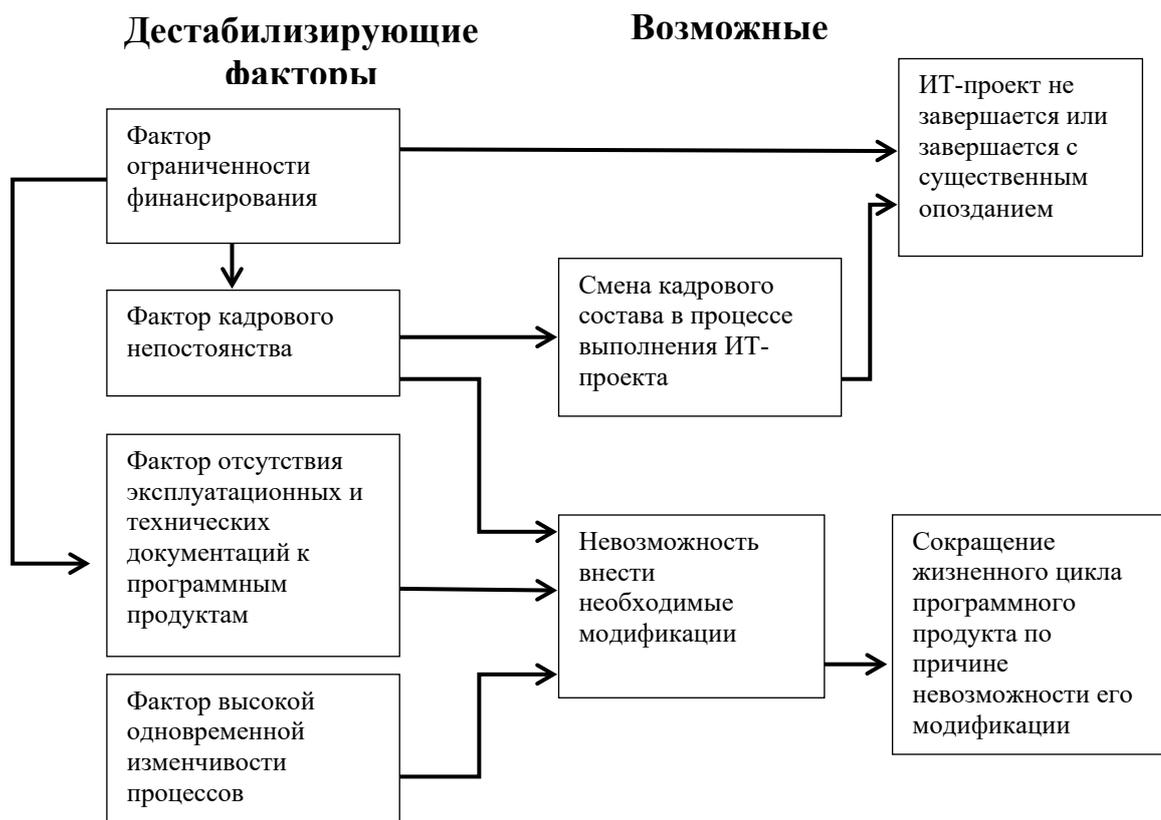


Рисунок 1 – Схема взаимосвязи дестабилизирующих факторов и их последствий (разработано автором)

Таким образом, дестабилизирующие факторы приводят к последствиям двух видов:

1. Негативное влияние на качество самого программного продукта и увеличение сроков его разработки, модификации или внедрения.
2. Негативное влияние на длину жизненного цикла программного продукта.

Необходимость разработки методов и практических подходов к управлению информатизацией, способных снизить влияние дестабилизирующих факторов, обуславливает актуальность данной статьи.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием методов и практических подходов к управлению информатизацией в сфере высшего образования занимались А. Боговиз, Е.В. Любимов, Г.П. Озеров, И.С. Бьянши

(I. S. Bianchi), Р.Д. Соуза (R. D. Sousa), М. Худжа (M. Khojja), И.В. Родригес (I.V. Rodriguez), Дж. Баттачарья (J. Bhattacharjya), Б.С. Барн (B.S. Barn), Р. Яноски (R. Yanosky).

Анализ исследований показывает, что подходы к управлению информатизацией в сфере высшего образования зависят как от уровня экономического развития так и от уровня культуры управления. В ряде стран правительство оказывает существенную поддержку во внедрении управления ИТ в образовательных учреждениях путем принятия соответствующей нормативной базы [5; 6]. Единого стандарта организации структуры управления информатизацией нет, но на основании проведенного анализа среди методов управления и практических подходов, актуальность которых не вызывает сомнения, следует выделить следующие:

- создание комитета по управлению информатизацией [7; 8];
- приведение стратегии информатизации в соответствие со стратегией образовательного учреждения при помощи таких стандартов управления как стандарты COBIT, ITIL или ISO [9;10];
- создание условий для эффективного общения между ИТ-подразделениями и различными заинтересованными сторонами (деканатами, кафедрами и другими подразделениями) [7; 10];
- использование сбалансированной системы показателей [7; 9].

Однако, перечисленные подходы не затрагивают проблему снижения влияния дестабилизирующих факторов, характерных для сферы высшего образования на постсоветском пространстве.

Построим механизм управления информатизацией, снижающий влияние перечисленных дестабилизирующих факторов.

Основной материал исследования. Под механизмом управления будем понимать «составную часть системы управления, обеспечивающую воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого

объекта» [11, с. 49]. Механизм управления имеет сложную структуру, включающую следующие категории [12].

1. Цели управления.
2. Критерии управления – количественное выражение целей.
3. Факторы управления – элементы объекта управления, к которым можно применять управляющие методы воздействия.
4. Методы воздействия, осуществляющие воздействие на факторы управления.
5. Ресурсы управления – те ресурсы, которые используются непосредственно при применении методов воздействий.

Выделим два механизма управления информатизацией: механизм стратегического управления и механизм оперативно-тактического. В данной работе построим механизм оперативно-тактического управления информатизацией образовательного учреждения используя перечисленные выше категории.

Так как объектом управления в рамках данного исследования является процесс информатизации образовательного учреждения, то целью управления будем считать переход ИТ-инфраструктуры образовательного учреждения к состоянию, описанному в ГОСТ Р 52655-2006, который предписывает наличие единой информационной среды, поддерживающей все бизнес-процессы образовательного учреждения в их взаимосвязи.

Определим критерии управления. Процесс информатизации складывается из последовательности выполнения ИТ-проектов по разработке, изменению или внедрению нового программного продукта (ПП). Будем называть ИТ-проект завершенным условно успешно в том случае, если полученный (или измененный) в результате ИТ-проекта ПП:

– активно используется и не вызывает обращений об ошибках и инцидентах в течении года;

– имеет полную пользовательскую и техническую документации.

Если ПП создан, внедрен, интегрирован с уже работающими подсистемами в единую систему, потенциально модифицируем в соответствии с новыми требованиями к функциональности и может не менее пяти лет оставаться в эксплуатации, не смотря на смену кадрового состава и появление новых требований, то проект по созданию или внедрению такого ПП можно считать завершенным абсолютно успешно.

Критерием управления будем считать количество ИТ-проектов, которые завершены условно успешно и абсолютно успешно. В идеале это количество должно быть равно общему числу завершенных ИТ-проектов в образовательном учреждении.

Для построения механизма управления информатизацией необходимо выявить факторы управления и соответствующие им методы воздействия.

Определим факторы управления исходя из перечисленных выше дестабилизирующих факторов. В рамках данного исследования фактор ограниченности финансирования рассматривается как экзогенный, так как во-первых, большинство образовательных учреждений в странах постсоветского пространства финансируются из бюджета государства, во-вторых, тема получения дополнительных источников финансирования намного более широкая, чем тема управления информатизацией.

Фактор высокой одновременной изменчивости процессов также носит экзогенный характер и устранить его методами управления в рамках образовательного учреждения невозможно. Наоборот, построенный механизм управления должен повышать готовность образовательного учреждения к его воздействию.

Что касается оставшихся двух дестабилизирующих факторов, фактора кадрового непостоянства и фактора отсутствия документаций, то именно они позволяют определить два основных фактора управления, к которым можно применять методы воздействия.

Согласно классификации Э. Йордана по масштабам ИТ-проекты можно условно разделить на четыре категории на основе сроков и размера проектной команды [13] (табл.1).

Таблица 1 – Категории масштабов ИТ-проектов [13]

Категория	Сроки	Размер команды
Небольшие	3-6 месяцев	До 10 человек
Средние	1-2 года	20-30 человек
Крупномасштабные	3-5 лет	100-300 человек
Гигантские	7-10 лет	1000-2000 человек

При этом Э. Йордан выделяет отдельную категорию «безнадежный проект», определяя ее как проект, где либо бюджет, либо сроки, либо размер команды являются на 50% или более меньшими, чем требуется.

Согласно классификации Э. Йордана информатизация большинства процессов образовательного учреждения является крупномасштабным проектом. При этом даже крупное образовательное учреждение не располагает командой из 100-300 ИТ-специалистов, которые могут быть задействованы в разработке. Поэтому информатизация в образовательном учреждении является крупномасштабным проектом с размером команды, уменьшенным более чем на 50% от необходимого, следовательно, «безнадежным» согласно определению Э. Йордана. Данные таблицы 1 носят довольно грубый оценочный характер и основаны на методе аналогий, но они позволяют предположить высокую вероятность того, что в силу воздействия дестабилизирующего фактора кадрового непостоянства за срок 3-5 лет произойдет смена кадрового состава команды проекта, а, возможно, даже ее распад. В условиях влияния выделенных дестабилизирующих факторов, условно успешное завершение крупного проекта практически не достижимо.

Поэтому, первым фактором управления является размер ИТ-проекта. Методом воздействия, отвечающим данному фактору, является планирование последовательности ИТ-проектов и управление ими на основе отдельного документа – стратегии информатизации. Документ «стратегия информатизации» должен определяет целевое состояние ИТ-инфраструктуры образовательного

учреждения и содержит план мероприятий по ее реализации. Хотя сам процесс информатизации не может иметь четких сроков начала и завершения, целесообразно принимать стратегию информатизации на срок 3-5 лет. По истечении этого срока подводятся итоги и принимается новый документ на следующие 3-5 лет. Принципы построения стратегии информатизации и определение приоритетов ИТ-проектов являются отдельной обширной темой. В рамках этой статьи следует отметить, что при разработке стратегии информатизации следует использовать процессный подход, преимущества которого описаны в [14]. Это объясняется тем, что для образовательного учреждения информатизация является не целью, а инструментом достижения целей организации. Поэтому стратегия информатизации должна быть ориентирована не столько на самые качественные решения с точки зрения ИТ, сколько на выбор таких решений, которые позволят получить образовательному учреждению максимальную ценность от их внедрения.

Стратегия информатизация должна выполняться короткими итерациями – последовательно инициализировать и реализовывать небольшие ИТ-проекты, которые длились бы от трех месяцев до года (даже два года в таких условиях – это срок, повышающий вероятность распада команды). Для реализации проектов можно формировать новые команды, которые с высокой вероятностью сохранят целостность в течении указанного срока.

Таким образом, каждый отдельный ИТ-проект должен планироваться в рамках стратегии так, чтобы выполнялись два условия:

- 1) в результате ИТ-проекта должен появляться законченный ПП (пусть и не обладающий всей требуемой функциональностью, но готовый к использованию);
- 2) команда ИТ-проекта должна оставаться постоянной в течении работы над проектом.

Дестабилизирующий фактор отсутствия эксплуатационных и технических документаций позволяет выявить второй фактор управления – мотивация разработчиков к выполнению документирования ПП. Обычно разработчики в образовательных учреждениях не мотивированы уделять достаточно внимания

документированию в следствии ограничения по финансовому и временному ресурсам, а руководство недостаточно компетентно, чтобы понимать важность процесса документирования. Для решения этой проблемы необходимо обратиться к самому процессу разработки и его этапам. Документирование выполняется на заключительном этапе после завершения разработки. Техническая и пользовательская документации представляют собой описание функционала ПП для разработчиков и пользователей. Передав ПП в эксплуатацию разработчики зачастую просто пренебрегают документированием, потому что они не имеют никакой заинтересованности в этом виде работы. Однако, в процессе разработки есть еще один этап, который предполагает подробное описание функционала ПП – этап создания спецификации требований к ПП.

Спецификацией требований называется документ, в котором все требования к разрабатываемому ПП представлены в структурированном виде. Сбор и описание требований к ПП являются основой всего процесса разработки, поэтому у разработчиков обычно присутствует мотивация выполнить этот процесс качественно. Различные специалисты документируют требования по-разному: в письменной форме, в таблицах Excel, в специальных программных средствах. Однако, далеко не у всех специалистов имеются четкие представления о стандартах документирования требований и специальных программных средствах, которые позволяют создавать спецификацию требований в структурированном цифровом формате. Работа с требованиями особенно важна потому, что создание технической и пользовательской документаций на основе качественной спецификации требований становится намного более простой задачей, чем документирование «с нуля». На основе вышесказанного можно выделить организацию процесса управления требованиями к ПП на основе современных стандартов и специальных программных средств как метод воздействия на фактор мотивации разработчиков к выполнению документирования ПП.

Следует отметить, что данный метод воздействия косвенно является также оказывает влияние на фактор размера ИТ-проекта. Это связано с тем, что на основе

подробной спецификации требований, выполненной с учетом современных стандартов, может быть достаточно точно в количественных показателях рассчитана сложность предстоящей разработки, что позволит более эффективно управлять размером ИТ-проекта.

Ресурсами для построенного механизма оперативно-тактического управления являются научно-технический, личностный и организационный потенциал образовательного учреждения.

Схематически категории механизма оперативно-тактического управления информатизацией во взаимосвязи показаны на рис. 2.



Рисунок 2 – Взаимосвязь категорий механизма оперативно-тактического управления информатизацией (разработано автором)

Выводы. В работе на основе пяти категорий построен механизм оперативно-тактического управления, состоящий из двух методов воздействия – управление размером ИТ-проекта и организация процесса управления требованиями к ПП, позволяющий решить следующие проблемы:

- 1) сохранение устойчивости команды разработчиков в течении отдельного ИТ-проекта;
- 2) накопление базы знаний о ПП, что намного упростит их сопровождение, изменение и, в конечном счете, продлит срок эксплуатации.

Решение этих проблем положительно влияет на условно успешное и абсолютно успешное завершение каждого отдельного ИТ-проекта, следовательно, способствует достижению цели управления информатизацией сферы высшего образования.

Список литературы

1. Bogoviz, A. Digitalization of the Russian education system: opportunities and perspectives / A. Bogoviz, et. al // Quality - Access to Success. – 2018. – Supplement 2, Vol. 19. – pp. 27-32.
2. Бойков, А. Анализ и оценка информационных технологий в образовании [Электронный ресурс] / А. Бойков // Интернет-журнал «Науковедение». – 2012. – № 3. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/sbornik12/12-79.pdf> (дата обращения: 30.04.2019).
3. Любимов, Е. В. Системный подход к управлению информатизацией университета / Е. В. Любимов, Г. П. Озерова // Прикладная информатика. - 2012. - № 2 (38). – С. 46-54.
4. Литвак, Е. Г. Дестабилизирующие факторы реализации ИТ-проектов в образовательной сфере / Е. Г. Литвак, Н. В. Брадул // «Менеджер ДонГУУ», серия «Механизмы государственного управления». - Донецк: ДонАУиГС, - 2014. - № (69). - С. 103-107.

5. Barn, B. S. Business and ICT Alignment in Higher Education: A Case Study in Measuring Maturity [Text] / B. S. Barn, T. Clark, G. Hearne // In Building Sustainable Information Systems. - Boston, MA: Springer US, 2013. - pp. 51–62.
6. Jairak, K. Information Technology Governance Practices Based on Sufficiency Economy Philosophy in the Thai University Sector [Text] / K. Jairak, P. Praneetpolgrang, P. Subsermsri // Information Technology & People. – 2015. – № 28(1). – pp. 195–223.
7. Bianchi, I. S. IT Governance mechanisms in higher education / I. S. Bianchi, R. D. Sousa // Procedia Computer Science. – 2016. – № 100. – pp. 941- 946.
8. Khouja, M. IT Governance in Higher Education Institutions / M. Khouja, I. B. Rodriguez, Y. Ben Halima // International Journal of Human Capital and Information Technology Professionals. – 2018. –№ 9(2). – pp. 52–67.
9. Bhattacharjya, J. Evolving IT Governance Practices for Aligning IT with Business - A Case Study in an Australian Institution of Higher Education / J. Bhattacharjya, V. Chang // Journal of Information Science and Technology. – 2007. – № 4(1).- pp. 25–46.
10. Yanosky, R. Process and Politics: IT Governance in Higher Education. Educause [Electronic Resource] / R. Yanosky, J. B. Caruso // Center for Applied Research. – 2008. – Access mode: <https://library.educause.edu/resources/2008/7/process-and-politics-it-governance-in-higher-education> (date of the application: 06.05.2019).
11. Круглова, Н.Ю. Стратегический менеджмент: учебник / Н.Ю.Круглова, М.И. Круглов. – М.: Изд-во РДЛ. – 2003. – 464 с.
12. Евсеева С.А. Анализ подходов к определению сущности механизма управления / С.А.Евсеева // Проблемы современной экономики. 2014. № 2 (50). С. 164-167.
13. Йордан, Э. Смертельный марш. Полное руководство для разработчика программного обеспечения по выживанию в безнадежных проектах [Текст] / Э. Йордан . - Prentice Hall, 1997. – 110 с.

14. Нанакина Ю.С. Процессно-ориентированный подход как главный фактор эффективного управления организацией / Ю.С.Нанакина, В.А. Байбаков // Электронный научный журнал «Век качества». – 2017. – № 2. – С. 40-53. - Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2017/217003.pdf>

Building a mechanism for operational and tactical management of informatization of an educational institution of higher education

Litvak Elena Gennadievna

senior lecturer,

Informational technology department,

State Educational Institution of Higher Education "Donetsk Academy of Management and Public Administration under the Head of the Donetsk People's Republic"

Donetsk People's Republic,

Donetsk city, 83015,

Cheluskintsev street, 163a,

ALTTT@YANDEX.RU

Abstract. Information technology (IT) is today one of the main directions of global world economic development. Their penetration into all spheres of human activity will increase, which will entail an increase in the rate of information exchange between various subjects and the transformation of business processes. For higher education institutions, informatization should mean building an IT infrastructure that will allow them to respond quickly to rapidly changing conditions of economic development. IT infrastructure is an environment that includes all types of computer equipment, information systems and corporate data, combined to provide information support for all processes of an educational institution.

The article identifies destabilizing factors that have a negative impact on the process of informatization of higher education. Based on the identified destabilizing factors, management criteria are defined. The management factors have been identified, on the basis of which management methods have been proposed that form an operational-tactical mechanism for managing informatization.

The object of this study is the process of informatization of an educational institution of higher education.

The purpose of the study is to build a mechanism for managing the informatization of an educational institution of higher education that can reduce the influence of destabilizing factors.

Key words: informatization, mechanism of operational-tactical management, destabilizing factors, control factors, control criteria, methods of influence.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Шестаков И.И. Анализ применимости FBT разветвителей 1×2 на сетях PON // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 137-148. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319009.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 001.891.5

Анализ применимости FBT-разветвителей 1×2 на сетях PON

Шестаков Иван Игоревич,

*старший преподаватель кафедры Многоканальной электрической связи
Уральский технический институт связи и информатики
Сибирский государственный университет телекоммуникаций и
информатики (филиал),
г. Екатеринбург, Россия
ivansche2007@rambler.ru*

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы применимости оптических разветвителей FBT 1×2 на распределенных сетях PON. Представлен эксперимент исследования уровня отраженного сигнала на входном потру разветвителя FBT 2×2 с применением лабораторно-программного комплекса NI ELVIS Emona FOTEx.

Ключевые слова: оптический разветвитель, отраженный сигнал, пассивная оптическая сеть.

Введение

Оптические разветвители получили широкое применение на волоконно-оптических линиях связи, таких как PON-сети (Passive Optical Network) и DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) [1, 2]. В сетях PON применяются планарные оптические разветвители PLC (Planar Lightwave Circuit) [3], которые технологически более сложные в изготовлении по сравнению с разветвителем со сплавным биконическим конусом FBT (Fused Biconical Taper), но эффективны с точки зрения энергетических характеристик. Анализируя энергетические параметры оптических разветвителей PLC и FBT с коэффициентом деления 1×4 и более, преимущество характерно для PLC разветвителей. Для планарных и сплавных разветвителей с коэффициентом деления 1×2, энергетические характеристики носят схожий характер, однако, как показывает практика, в качестве разветвителей 1×2 на сетях PON применяются PLC разветвители.

Кроме сети доступа PON, оптические разветвители получили широкое применение в оптических усилителях и передающих оптических модулях на сетях DWDM в качестве оптических ответвителей для контроля мощности оптического сигнала на выходе оптического порта. В качестве ответвителя

применяют FBT разветвитель 1×2 с процентным соотношением оптической мощности на выходных портах $1/99$. Сплавные разветвители FBT 1×2 могут изготавливать с различным процентным соотношением оптической мощности на выходных портах.

В частности, для сетей PON, где абоненты (подключаемые жилые дома в частном секторе или муниципальные образовательные учреждения) территориально рассредоточены относительно друг друга, применяют PLC разветвители 1×2 с неравномерным коэффициентом деления. Применение FBT разветвителей 1×2 в рассредоточенной сети PON носит исследовательский характер, так как к разветвителям, изготовленным по технологии FBT, нет некоего доверия у Интернет-провайдеров.

Целью данной работы является анализа возможности применения FBT разветвителей 1×2 как в рассредоточенных, так и в сосредоточенных сетях PON. Для решения поставленной цели требуется решить ряд задач:

- 1) исследовать энергетические характеристики FBT разветвителя;
- 2) поставленный эксперимент по исследованию энергетических характеристик сплавного разветвителя должен отражать методику и ход постановки эксперимента, которые будут применены в качестве методически указаний для постановки лабораторной работы;
- 3) сравнение полученных результатов энергетических характеристик FBT разветвителя с заводскими энергетическими параметрами PLC разветвителя.

Для решения поставленных задач, в работе исследуются энергетические параметры FBT разветвителя 2×2 на базе платформы NI ELVIS II и платы расширения Emona FOTEx. Как такового разветвителя 1×2 в плате расширения Emona FOTEx – нет. Кроме этого, разветвитель FBT 2×2 , согласно заводским характеристикам платы Emona FOTEx, представлен в виде разветвителя оптической мощности $50/50$, а не ответвитель. Однако, FBT ответвитель оптической мощности 1×2 технологически изготавливается из разветвителя 2×2 [4]. Можно говорить о том, что энергетические параметры сплавного разветвителя 1×2 и 2×2 имеют схожий характер. Несмотря на то, что на практике отдают предпочтение PLC разветвителю, и полученные результаты исследования никак не скажутся на переход с PLC разветвителя на FBT разветвитель, то экспериментальные результаты будут применены для постановки лабораторной работы «Исследование энергетических параметров FBT разветвителя 2×2 ».

Описание лабораторной установки

Платформа Emona FOTEx содержит два модуля сплавных оптических разветвителей. Это устройство содержит четыре порта A, B, C, D со все возможными оптическими путями между этими портами.

Важно отметить, что для сплавного разветвителя выделяют «сильные» оптические маршруты (направление A-C, B-D, A-D, B-C), «слабые» оптические маршруты (направление A-B или B-C и C-D или D-C) и

«обратные» маршруты (направление А-А, В-В, С-С или D-D). Интенсивность света на выходе «слабых» и «обратных» маршрутов много меньше интенсивности света на выходе основных маршрутов. Несмотря на это, наличие оптического сигнала в «слабом» и «обратном» маршруте может привести к сбою в работе оптических сетей в которых применяется подобный вид разветвителя.

На платформе Emona FOTeX имеются некогерентные источники оптического излучения (LEDs) на длинах волн 530 нм (зеленый свет) и 650 нм (красный свет) и стандартные датчики света PIN фотодиоды. Соединение оптических компонентов между собой осуществляется специализированными оптическими шнурами.

В процессе измерения энергетических параметров разветвителя FBT 2×2 необходимо учитывать оптические потери в оптических разъемах, потери в оптических соединительных шнурах. Оптические потери в соединительном шнуре, длина которого составляет 30 см, можно не учитывать, поскольку данные потери много меньше нормируемого затухания оптоволокна на один километр. Измерения будут проводиться на длине волны 650 нм, поскольку данная длина волны ближе к первому окну прозрачности оптоволокна.

В плате расширения Emona FOTeX можно выделить два вида оптических разъемных соединений (рисунок 1). Первый вид – разъемное соединение в передатчике (LED) и приемнике (PIN) оптического излучения. Второй вид – разъемное соединения двух оптических шнуров (коннекторов). Отличие первого вида от второго заключается только в длине зазора между коннекторами, и между коннектором и приемо-передатчиком. Оптические потери в разъемном соединении первого вида будут больше, по сравнению со вторым. Для чистоты проведения измерений, будем считать, что компоновка LED и оптический шнур, PIN и оптический шнур, это есть единый приемо-передающий оптический модуль. Это позволит не учитывать оптические потери в разъеме первого вида. Таким образом, в схемах измерений будут присутствовать только разъемные соединения второго вида.

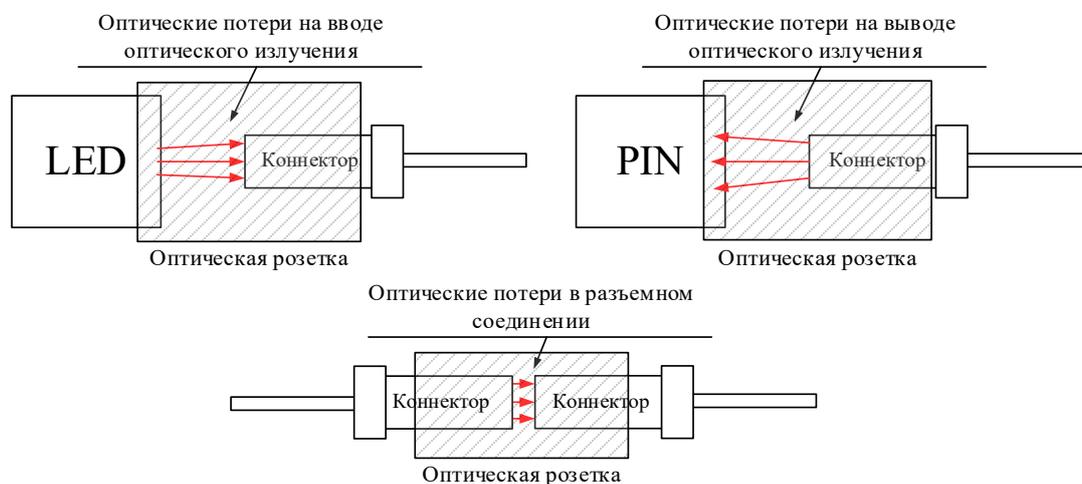


Рис. 1. Виды разъемных соединений на плате Emona FOTeX

Оптические потери в оптическом разъеме второго вида, можно рассчитать эмпирическим путем, используя схему измерения представленной на рисунке 2. С помощью схемы (рисунок 2а) производится измерение опорной мощности сигнала P_0 с учетом одного оптического разъема. Таким образом, если в систему внести дополнительный оптический шнур (рисунок 2б), и измерив потери P_1 с учетом двух оптических разъёмных соединений, можно рассчитать оптические потери разъёмного соединения по формуле (1):

$$\alpha_{OP} = P_0 - P_1 \quad (1)$$
$$\alpha_{OP} = 12 - 6,5 = 5,5 \text{ дБ}$$

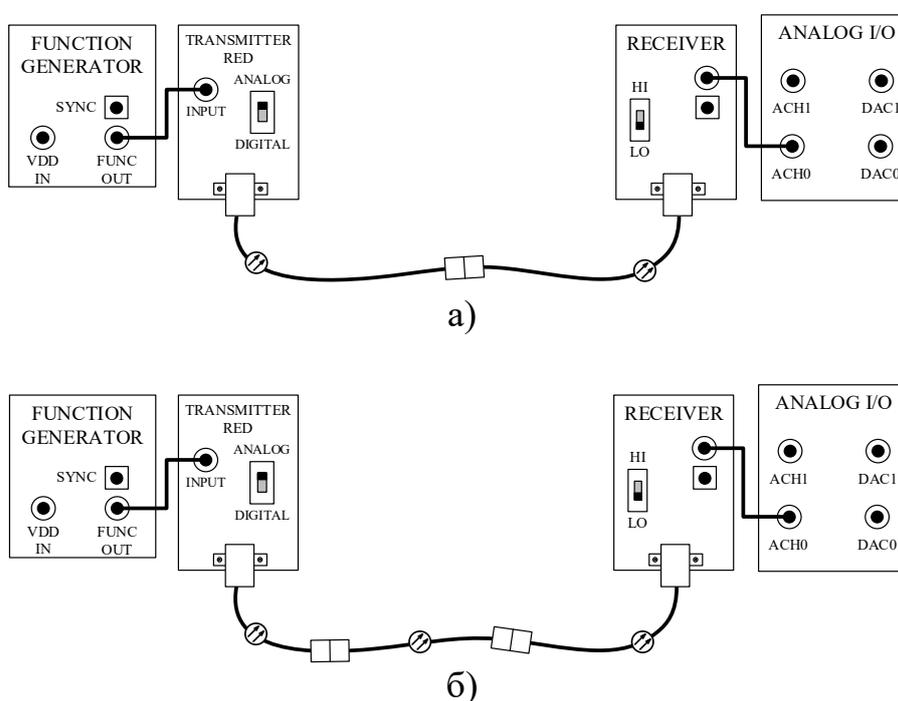


Рис. 2. Схемы измерения параметра P_0 (а) и P_1 (б)

После определения опорной мощности и оптических потерь в разъёмном соединении двух оптических шнуров, выполняются измерения энергетических параметров оптического разветвителя FBT 2×2 . К таким параметрам относят [5]:

- оптические потери в прямом и ответвлённом направлении;
- коэффициент деления оптической мощности;
- коэффициент направленности;
- неравномерность оптических потерь;
- избыточные потери;
- коэффициент уровня отраженного сигнала на входном оптическом порту.

Постановка эксперимента

Для измерения оптических потерь разветвителя в прямом направлении, к порту А подключается источник излучения, к порту С подключить фотоприемник (рисунок 3), измеряется уровень сигнала P_{AC} . Зная опорную мощность сигнала P_0 и оптические потери в разъемных соединениях, оптические потери разветвителя в направлении АС рассчитываются по формуле (2):

$$\alpha_{AC} = P_0 - \alpha_{OP} - P_{AC} \quad (2)$$

Измерение и расчет оптических потерь для других прямых и ответвленных направлений производится аналогично. Результаты измерений представлены в таблице 1.



Рис. 3. Схема измерения вносимых оптических потерь сплавным разветвителем

Таблица 1 – Результаты расчетов затухания разветвителя

Направление измерения	α_p , дБ
A-B	39,4
A-C	6,5
A-D	9,0
B-A	39,4
B-C	4,9
B-D	5,0
C-A	5,0
C-B	9,0
C-D	39,8
D-A	7,4
D-B	6,5
D-C	40,7

Коэффициент деления оптической мощности сплавного разветвителя показывает процентное деление мощности между выходными портами А и В или С и D, который рассчитывается по формуле (3):

$$K_{\text{д}} = \frac{P_3}{P_2 + P_3}, \quad (3)$$

где P_2 – уровень сигнала на выходе порта прямого направления;
 P_3 – уровень сигнала на выходе порта ответвленного направления.
 Пояснение к формуле (3) представлено на рисунке 4.

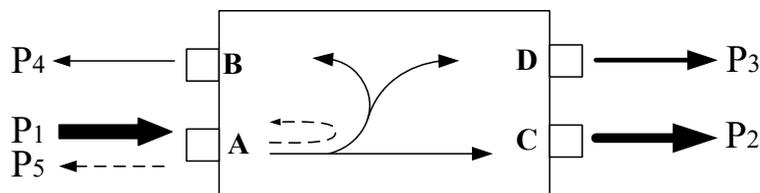


Рис. 4. Направления распределение мощности в оптическом разветвителе 2×2

Расчеты коэффициента деления оптического разветвителя представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты расчетов коэффициента деления

Входной порт	Процентное деление мощности по портам, %	
	C	D
A	42,8	57,1
B	40,8	59,1
C	51,2	38,4
D	52,6	47,3

Результаты расчетов коэффициента направленности сводятся в таблицу 3. Коэффициент направленности не должен быть хуже, чем 50 дБ.

Таблица 3 – Результаты расчетов коэффициента направленности

Направления	Коэффициент направленности, дБ
AB	39,4
BA	39,4
CD	39,8
DC	40,7

Разброс значений вносимых потерь для разных выходных портов A и B или C и D характеризуется таким параметром, как неравномерность потерь, который рассчитывается по формуле (5):

$$K_{\text{нп}} = 10 \lg \frac{P_2}{P_3}, \quad (5)$$

где P_2 – мощность сигнала на выходе порта прямого направления;
 P_3 – мощность сигнала на выходе порта ответвленного направления.
 Результаты расчетов неравномерности потерь разветвителя 2×2

представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Результаты расчета коэффициента неравномерности потерь

Направления	Коэффициент неравномерности потерь, дБ	Среднее
A→C, A→D	2,5	1,8 дБ
B→D, B→C	0,1	
C→B, C→A	4,0	
D→B, D→A	0,9	

Общие потери мощности при передаче от входного порта к выходным портам определяются избыточными потерями, формула (6):

$$\alpha_{\text{изб}} = 10 \times \lg \frac{P_2 + P_3}{P_1}, \quad (6)$$

где P_1 – мощность сигнала на первом входном порту;

P_2 и P_3 – мощность сигнала на выходе порта прямого и ответвленного направления.

Результаты расчетов избыточных потерь сведены в таблице 5. Избыточные потери должны распределяться в соответствии с коэффициентом направленности, коэффициентом деления, коэффициентом неравномерности потерь.

Таблица 5 – Результаты расчетов избыточных потерь

Направления	Избыточные потери, дБ	Среднее
A→C, A→D	9	6,8 дБ
B→D, B→C	3,4	
C→B, C→A	7,5	
D→B, D→A	7,4	

Одним из важных параметров оптического разветвителя является коэффициент отражения. Величина отраженного сигнала должна быть минимальна, так как отраженный сигнал является нежелательным и может приводить к нестабильной работе источника излучения, а также к ошибкам на приеме.

Стандартным методом измерения коэффициента отражения является метод обратного рассеяния, но данный метод требует дорогостоящего оборудования, поэтому в данной работе используется аналитический метод расчета.

Для аналитического расчета коэффициента уровня отраженного сигнала на одном из оптических портов разветвителя, например, для порта А, требуется провести ряд измерений. Опытным путем, уровень отраженного

сигнала порта $A(P_{\text{ОТР}}^{\text{III}})$ можно измерить по схеме представленной на рисунке 5.

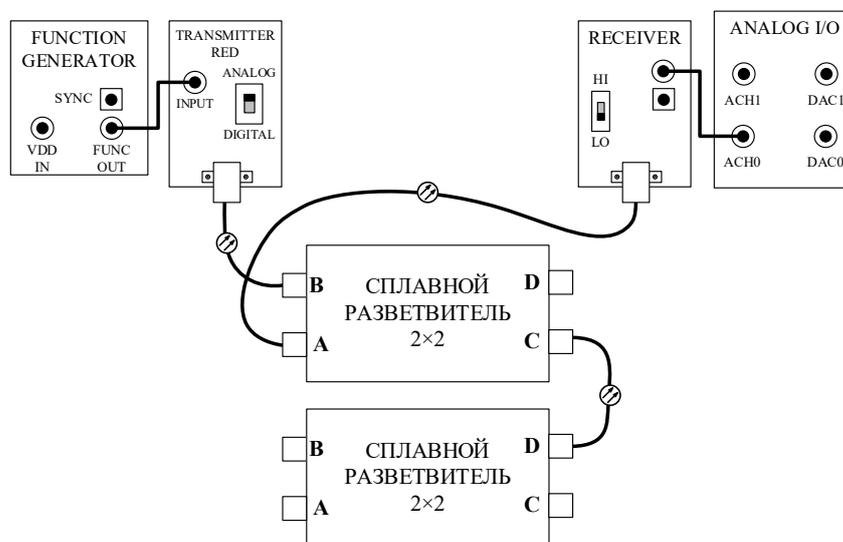


Рис. 5. Схема измерения отраженного сигнала

Схема включает в себя два оптических разветвителя и три оптических шнура. Первый разветвитель предназначен для ввода и вывода оптического сигнала, второй разветвитель выступает в качестве исследуемого объекта.

В измеренной величине $P_{\text{ОТР}}^{\text{I}}$ заложен отраженный сигнала от второго разветвителя, от оптических разъемных соединений $P_{\text{ОТР}}^{\text{II}}$ и уровень обратного сигнала на выходе второго входного порта первого разветвителя $P_{\text{ОТР}}^{\text{III}}$, направление В-А (рисунок 6).

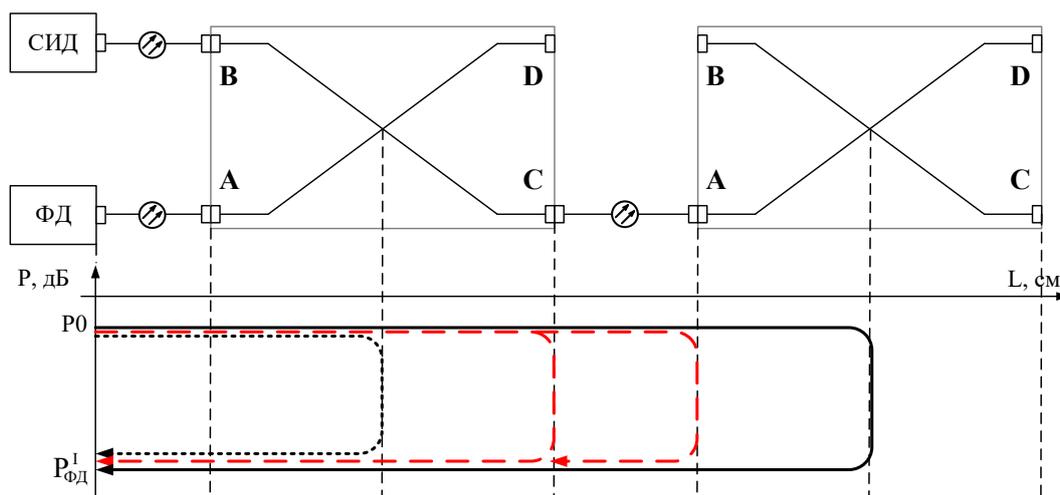


Рис. 6. Диаграмма отраженных сигналов для полной схемы

Сплошной линией показан отраженный сигнал от исследуемого оптического разветвителя, штриховой линией показана отраженный сигнал от двух оптических разъемных соединений и пунктирной линией показан сигнал на выходе второго входного порта первого разветвителя, направление

В-А. Значение $P_{\text{отр}}^I$ без учета уровня отражённого сигнала от двух оптических разъемных соединений и уровня сигнала на выходе второго входного порта первого разветвителя – это есть оценка уровня отраженного сигнала исследуемого разветвителя.

Измерение уровня отраженного сигнала от оптического разъемного соединения $P_{\text{отр}}^{II}$, выполняется путем отключения исследуемого разветвителя. Измеренное значение $P_{\text{отр}}^{II}$ включает в себя отраженный сигнал от одного коннектора и уровень обратного сигнала на выходе второго входного порта первого разветвителя, направление В-А. Уровень отраженного сигнала от коннектора оптического шнура, в отличии от оптического разъемного соединения на порту С первого разветвителя, пренебрежимо мало, поэтому этот сигнал не учитывается и в значении $P_{\text{отр}}^{II}$ учитывается только одно оптическое разъемное соединение (рисунок 7).

Измерение уровня обратного сигнала $P_{\text{отр}}^{III}$ на выходе второго входного порта первого разветвителя, направление В-А, выполняется последующим отключением оптического шнура. Уровень отраженного сигнала от коннекторов портов С и D не учитываются (рисунок 8). Результаты измерений значений $P_{\text{отр}}^{III}$, $P_{\text{отр}}^{II}$ и $P_{\text{отр}}^I$ представлены в таблице 6.

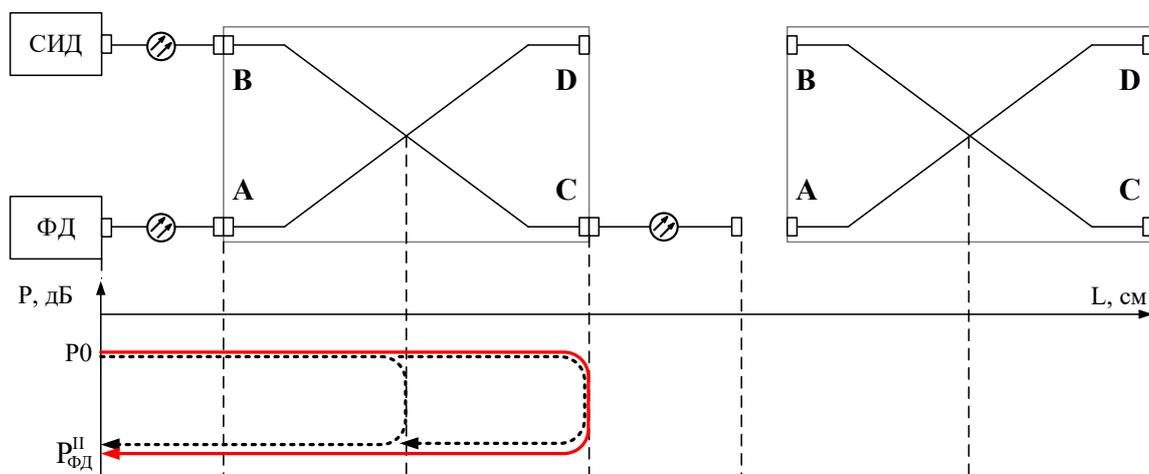


Рис. 7. Диаграмма отраженных сигналов без учета второго разветвителя

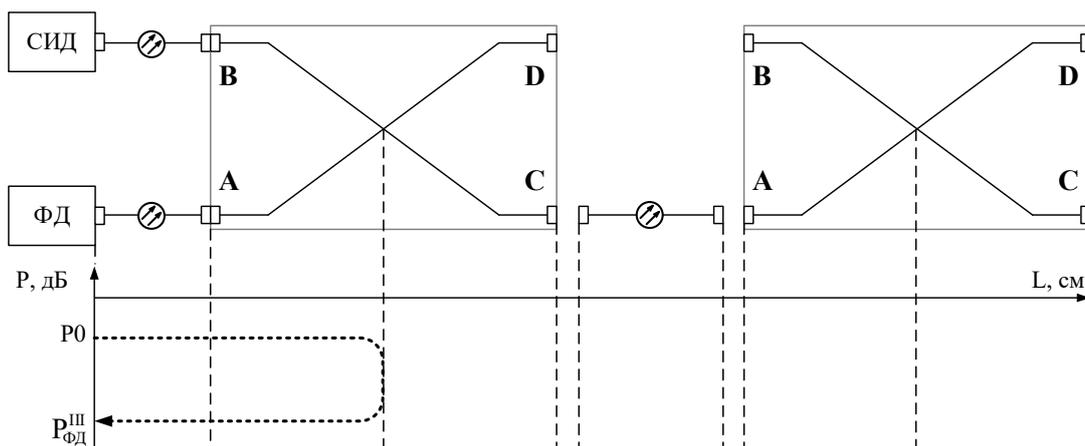


Рис. 8. Диаграмма отраженного сигнала первого разветвителя

Таблица 6 – Результаты измерений и расчета уровня отраженного сигнала

Схема измерения	Уровень сигнала, дБ
I	-35,15
II	-36,02
III	-39,96

Как показывают результаты, представленные в таблице 7, при отключении одного из компонентов в схеме экспериментальной установки (рисунок 5), наблюдается уменьшение уровня сигнала на входе фотодиод.

Прирост уровня сигнала между первой и второй схемой измерения составляет:

$$\Delta_{I-II} = -35,15 - (-36,02) = 0,87 \text{ дБ}$$

Прирост уровня сигнала между второй и третьей схемой измерения составляет:

$$\Delta_{II-I} = -36,02 - (-39,96) = 3,94 \text{ дБ}$$

В рассчитанной величине Δ_{III-II} должно присутствовать значение Δ_{II-I} , однако, данные результаты противоречивы и поставленный эксперимент носит объективный характер.

Для получения достоверных результатов, в первой схеме, вместо второго разветвителя подключается оптический шнур (рисунок 9), измеряется величина $P_{\text{отр}}^{III*}$.

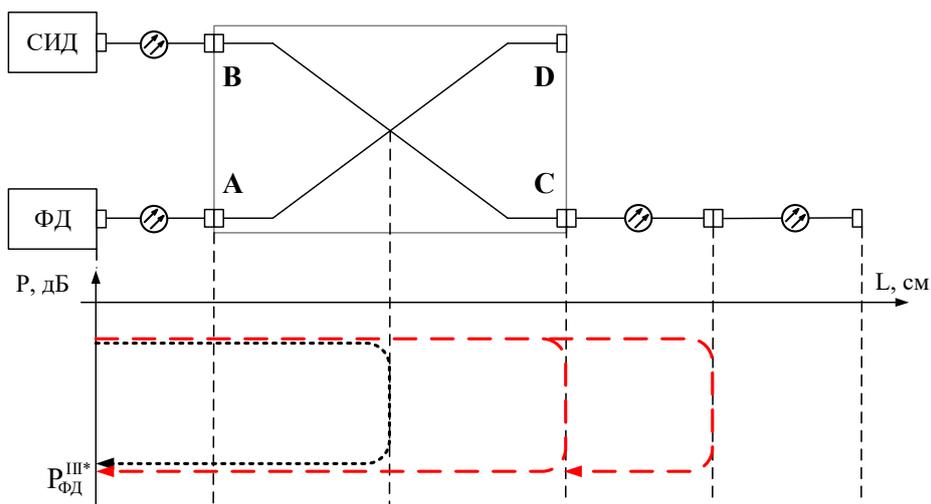


Рис. 9. Диаграмма отраженных сигналов с учетом двух оптических шнуров

Величина $P_{\text{отр}}^{\text{III}*}$ должна соответствовать неравенству:

$$P_{\text{отр}}^{\text{III}*} < P_{\text{отр}}^{\text{III}} \quad (7)$$

Сравнивая полученные результаты $P_{\text{отр}}^{\text{III}*}$ с $P_{\text{отр}}^{\text{III}}$, получим:

$$-35,10 < 35,15 \text{ дБ}$$

Разница между величиной $P_{\text{отр}}^{\text{III}*}$ и $P_{\text{отр}}^{\text{III}}$ составляет 0,05 дБ. Это говорит о том, что как такового отраженного сигнала от места сплава волокон разветвителя не наблюдается, а наблюдается Френелевское отражение в оптических разъёмных соединениях.

Выводы

Полученные результаты исследования энергетических параметров FBT разветвителя 2×2 на аппаратно-программном комплексе NI ELVIS II и платы расширения Emona FOTEch, носят незаконченный исследовательский характер. Применение подобной лабораторной установки позволяет оценить все энергетические параметры FBT разветвителя 2×2 за исключением коэффициента отраженного сигнала на входном порту. Для оценки этого параметра требуется:

- применение стабильных источников излучения работающих на длинах волн оборудования сетей PON;
- применение коннекторов типа SC/APC, что позволит уменьшить и стабилизировать оптические потери, а также уменьшить уровень отраженного сигнала;
- применение стабильных фотодиодов с чувствительностью не хуже, чем -30 дБм.

Также, было замечено, что при измерении отражённого сигнала $P_{\text{отр}}^{\text{III}}$ и $P_{\text{отр}}^{\text{III}*}$, наблюдаются шумовые процессы, которые затрудняют процесс измерения параметров FBT разветвителя.

Таким образом, можно говорить, что энергетические параметры FBT разветвителя 2×2 имеют схожий характер с энергетическими параметрами PLC разветвителя 1×2 , а их применение на практике вполне возможно.

Решение поставленных задач отразится в виде методических указаний для постановки лабораторной работы «Исследование энергетических параметров FBT разветвителя 2×2 » по дисциплинам кафедры МЭС УрТИСИ СибГУТИ, а также в постановке экспериментов в других научно-исследовательских работах.

Список литературы

1. Гниломёдов Е.И., Шестаков И.И. Оценка применимости компонентов разветвленных сетей стандарта ITU-T G.984 архитектуры FTTH, для организации учебного процесса с целью формирования профессиональных компетенций выпускников в соответствии с ФГОС ВО 3+ // Труды Северо-Кавказского филиала Московского технического университета связи и информатики, часть II - Ростов-на-Дону.: ПЦ «Университет» СКФ МТУСИ, 2017. С. 242-248. - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32265787> (дата обращения 20.02.2019).
2. Савин Е.З. Волоконно-оптические кабели и пассивные компоненты ВОЛП: учеб. пособие. - М.: УМЦ ЖДТ, 2012. - URL: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=27582> (дата обращения 02.03.2019).
3. ITU-T G.984.1 (03/2008). Gigabit-capable passive optical networks (GPON): General characteristics. - URL: <https://www.itu.int/itu-t/recommendations/rec.aspx?rec=9379> (дата обращения 03.03.2019).
4. Andre Girard, Ph. D. FTTH PON Technology and Testing. EXFO Electro-Optical Engineering Inc, Canada, 2005.
5. Субботин Е.А., Минина Е.А., Горлов Н.И. Измерение передаточных параметров волоконно-оптических линий передач. - Екатеринбург: УрТИСИ ГОУ ВПО «СибГУТИ», 2007. - 223 с.

Analysis of applicability of FBT 1×2 splitters on PON networks

Shestakov I.I.
URTISI SibGUTI
Yekaterinburg, 620109, Russian Federation

Abstract: The paper discusses the applicability of FBT 1×2 optical splitters on distributed PON networks. An experiment is presented to investigate the level of the reflected signal at the input cost of a 2×2 FBT splitter using the NI ELVIS Emona FOTEx laboratory software package.

Keywords: optical splitter; reflected signal, passive optical network.

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>
2019, №3 http://www.agequal.ru/pdf/2019/AGE_QUALITY_3_2019.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Макарова М.В. Экономическая эффективность экспорта российского образования в 2016-2018 годах // Электронный научный журнал «Век качества». 2019. №3. С. 149-158. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/319010.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 338

**Экономическая эффективность экспорта российского образования
в 2016-2018 годах**

Макарова Марина Владимировна,

кандидат социологических наук,

доцент кафедры «Экономическая теория и мировая экономика»

Университет «Синергия», г. Москва, ул. Измайловский вал, 2

makarova1382@gmail.com

Аннотация. Цель работы – доказать, что в государственной политике в сфере образования доходы от экспорта будут превышать расходы при условии, что российские продукты будут конкурентоспособны. Методология исследования – для того, чтобы достичь указанной цели, использовались следующие методы: бюджетная статистика, анализ элементов рынка образования России, общенаучные методы. Автор пришел к следующим выводам: 1) количество иностранных студентов увеличивается, доходы от их обучения тоже; 2) MOOK-платформы открывают возможность получить дополнительный доход российским образовательным организациям; 3) цифровое образование снижает его издержки; 4) есть сегменты рынка образовательных услуг, которые практически не охвачены экспортом (СПО, то есть среднее профессиональное образование).

Ключевые слова: экспорт, MOOK-платформы, онлайн-образование, цифровое образование, государственные инвестиции, частные инвестиции.

Теоретическая часть

Государственные расходы на образование включают в себя государственные расходы на образовательные учреждения (государственные и частные), государственное задание, субсидии и гранты на выполнение различных проектов. Доход от экспорта образования могут получать все образовательные организации на всех уровнях образования. В настоящее время государство в политике онлайн-образования ставит одним из главных индикаторов увеличение численности лиц, прошедших обучение на онлайн-курсах. Онлайн-курсы могут проводить вузы и иные образовательные организации на MOOK-платформах¹. В последнее время в работах отечественных и зарубежных ученых поднимаются и обсуждаются плюсы и минусы цифрового образования [4, 5], но то, что оно позволит значительно снизить издержки, уже очевидно. В России традиционно российские вузы получали доход от обучения иностранных студентов, однако практически не охвачено среднее профессиональное образование.

Экспорт российского образования можно определить следующими направлениями:

- 1) государственные программы и национальные проекты;
- 2) цифровое образование;
- 3) обучение иностранных студентов.

В Российской Федерации в рамках экспорта образования реализуется госпрограмма «Современная цифровая образовательная среда в РФ» (сокращенно «СЦОС») [11]. За 2013-2020 гг. планируется потратить 3786,5 млрд руб., в том числе в 2017 г. – 447,8 млрд руб., в 2018 г. – 456,7 млрд руб., в 2019 г. – 458,9 млрд руб., в 2020 г. – 644,3 млрд руб.

Министерство образования и науки Российской Федерации являлось ответственным исполнителем двух государственных программ: «Развитие образования на 2013-2020» годы и «Развитие науки и технологий». На реализацию указанных государственных программ за счет средств федерального бюджета в 2014-2016 гг. было выделено свыше 1,8 трлн руб.

Обучение иностранных студентов.

В результате планируемые показатели по численности иностранных студентов определяется как 710 тыс. человек к 2025 г., а количество иностранных слушателей онлайн-курсов российских образовательных организаций – до 3,5 млн человек.

Объемы средств, полученных от экспорта российского образования, должны вырасти более чем в пять раз, государство ориентируется на 373 млрд руб. в 2025 г.

Среди целей развития цифрового образования или онлайн-образования – охват населения России дополнительным образованием [10, 12] Приоритетные группы включают в себя дошкольников, школьников и людей предпенсионного возраста.

Например, с 2019 по 2024 г. на повышение квалификации предпенсионеров из федерального бюджета будет направляться ежегодно 5 млрд руб. Расходы регионов оцениваются в 263,3 млн руб. в год [1].

Основная часть инвестиций ложится на федеральный бюджет, в который введён подраздел «Расходы на дополнительное образование». Государство предоставляет субсидии негосударственным организациям (на конкурсной основе), которые занимаются внеклассными программами. В рамках дополнительного образования реализуются механизмы государственно-частного партнёрства с участием крупных компаний и корпораций.

Практическая часть

На рис. 1 представлена численность учащихся по дополнительным общеобразовательным программам. Из диаграммы следует, что социально-педагогическое направление и физкультура развиваются среди этой группы стремительнее всего. Намного меньше востребованность программ технического и естественнонаучного направлений.

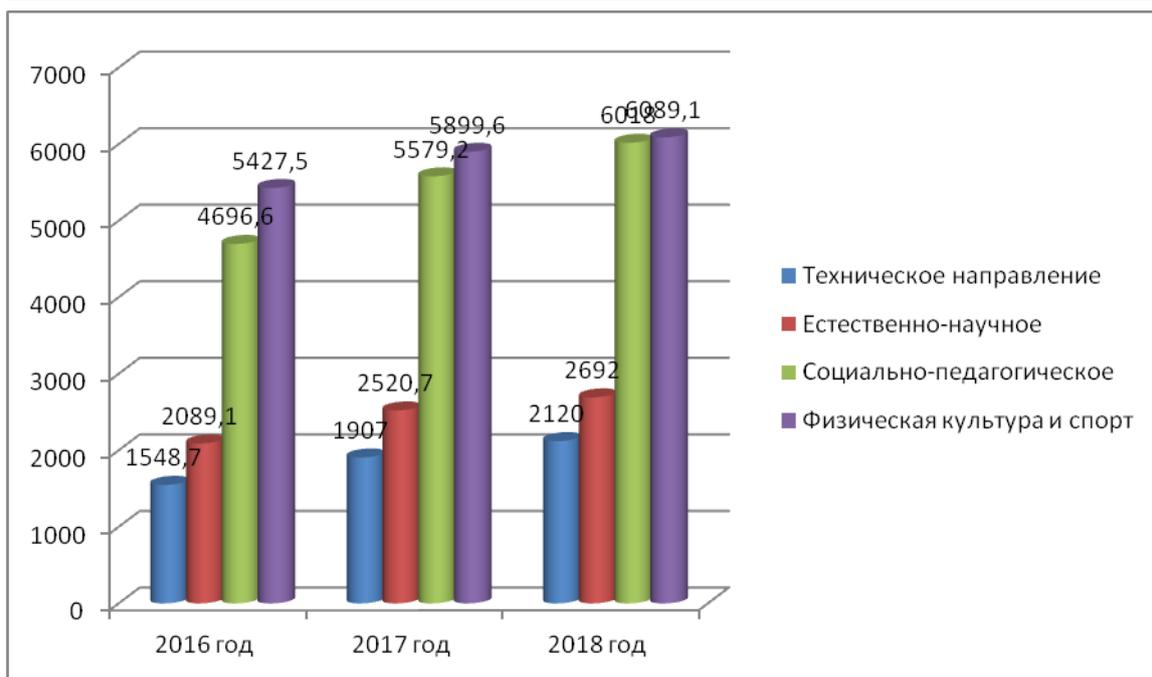


Рис. 1. Численность учащихся по дополнительным общеобразовательным программам, тыс. чел.

Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

На рис. 2 представлена динамика численности обучающихся по программам повышения квалификации и программам переподготовки. Очевидно, что численность обучающихся увеличивается.

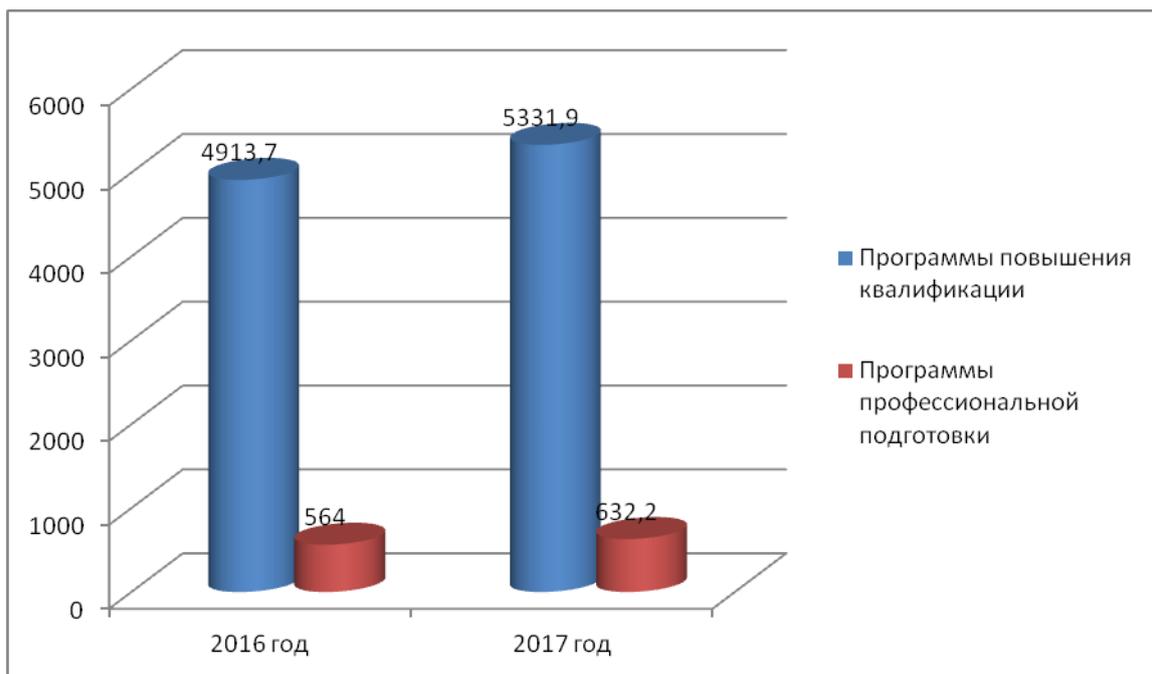


Рис. 2. Численность обучающихся по программам повышения квалификации и программам профессиональной подготовки, тыс. человек.

152
Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

Говоря о возможности развития онлайн-образования, следует напомнить о дифференциации в регионах по развитию [8, 9]. Задача государства во главе с Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций – обеспечить равный доступ к услугам связи и интернету.

Направления онлайн-обучения среди образовательных онлайн-школ можно разделить на следующие:

1. Онлайн обучение английскому языку.
2. Онлайн-школы программирования.
3. Онлайн-академии бизнеса.
4. Онлайн-обучение искусству.

Онлайн-обучение охватило очень много потребителей, когда в 2012 г. начали активно развиваться MOOK-платформы. Лидером по числу пользователей и по числу курсов в мире является образовательная платформа Coursera. В России это образовательные платформы Универсарium, ИНТУИТ, Businesslearning, Хан-Академия в России, Образование.РФ, Лекториум, Stepic, Hexlet (курсы по программированию), UNIWEB и другие.

Российские образовательные организации тоже имеют выход на мировые платформы, например, Coursera.

Дополнительное образование у школьников представлено технопарками, такими как Кванториум. Частные инвестиции на реализацию проектов технопарков поступают от компаний «Ростех», «Роскосмос», «РЖД», «Сибур», «Ростелеком», «Норникель», КамАЗ, «Северсталь». За два этими компаниями было направлено на развитие и укрепление технопарков свыше 1,5 млрд руб.

Доля расходов государства на развитие образования увеличивается из года в год (см. табл. 1). В федеральном бюджете на 2019 г. и на 2020-2021 гг. выделены средства на реализацию федерального проекта «Развитие научной и научно-производственной кооперации» и национального проекта «Наука»

(на 2019 г. – 5,022 млрд руб., на 2020 г. – 11,429 млрд. руб., на 2021 г. – 7,115 млрд руб.) [10].

Однако инвестиции в гражданскую науку снижаются (см. табл. 2) [6, 9].

Таблица 1

Государственные расходы на образование

	2016 год	2017 год	2018 год
Федеральный бюджет	856,6	1549	1781,6
Расходы на образование	37963,1	40311,2	39565,3
В % от расходов федерального бюджета	2,25	3,84	4,5

Таблица 2

Расходы на науку из федерального бюджета

	2016 год	2017 год
Расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн руб.	402 722,3	377 882,2
В % к расходам федерального бюджета	2,45	2,30

Источник: сайт Федеральной службы государственной статистики [9].

Учитывая, что конкуренция со стороны других государств усиливается, российское онлайн-образование должно представлять на рынке достойные продукты, онлайн-курсы, школы.

В связи с тем, что цифровому образованию уделяется огромное внимание со стороны государства, у России есть шанс занять свою нишу на этом рынке.

Список литературы

1. Васютченко И. Н. Стратегические направления диверсификации экспорта России в условиях импортозамещения / И.Н. Васютченко // Вестник АГТУ. – 2016. – № 4. – С. 65–72.
2. Ежемесячная информация об исполнении федерального бюджета (данные с 1 января 2011 г.). Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/>
3. Интернет и образование. Пользуются ли россияне интернетом в образовательных целях? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://fom.ru/Nauka-i-obrazovanie/12256>
4. Клячко Т. Л. Экспорт высшего образования: состояние и перспективы в мире и России / Т.Л. Клячко, Г.А. Краснова // Экономика образования. – 2015. – Т. 1. - № 2. – С. 102–108.
5. Ларионова М. В. Интернационализация высшего образования в странах ОЭСР / М. В. Ларионова, Е. М. Горбунова // Бюллетень «Новости ОЭСР : образование, наука, новая экономика», ЦЕНТР ОЭСР – ВШЭ. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.oecdcentre.hse.ru/bulletin.html> (дата обращения 01.02.2019).
6. Образование в цифрах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2017/11/24/1160886583/OC%202017.PDF> (дата обращения 09.03.2019).
7. Официальный сайт СЦОС в РФ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://neorusedu.ru/activity/otsenka-kachestva-onlayn-kursov>
8. Экспорт российских образовательных услуг: статистический сборник / Министерство образования и науки Российской Федерации. - М.: Центр социологических исследований, 2017. – Вып. 7. – 496 с. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://fgosvo.ru/uploadfiles/metod/Arefiev_SB_7_Page_001_496_El_Book_22_11_17.pdf
9. Исполнение федерального бюджета.[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/>

10. Наука и инновации [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

Economic efficiency of export of Russian education in 2016-2018

Makarova Marina Vladimirovna

PhD in sociology Associate Professor,

Department of Economic Theory and World Economy

University «Synergy»

makarova1382@gmail.com

Export costs will exceed costs provided that Russian products are competitive. Research methodology - in order to achieve the goals, the following methods were used: budget statistics, analysis of the elements of the Russian education market, general scientific.

The conclusions reached by the author are as follows: 1) the number of foreign students is increasing, the income from their studies, too; 2) MOOC platforms provide an opportunity to receive additional income for Russian educational organizations; 3) digital education reduces its costs; 4) there are segments of the market for educational services that are practically not covered by export (STR, that is, secondary vocational education).

Key words: MOOC platforms, online education, digital education, public investment, private investment