

Журнал научных публикаций по экономике

ДИСКУССИЯ

№12 (133)
ДЕКАБРЬ
2024Издательство
«ИНПУ»

издаётся с 2010 года

www.discussionj.ru

16+

164 ТРУД И ПОЛЕЗНОСТЬ

Хайруллин В.А., Масалимов Р.Б., Равочкин Н.Н.

Объектом исследования выступает труд как целенаправленная, сознательная, целесообразная и созидательная детальность человека. Предмет исследования – полезность, как некое благотворное воздействие, которое оказывает сознательная целенаправленная созидательная и целесообразная деятельность человека на что-либо или кого-либо. Цель исследования – на научных основаниях представить математическое выражение количественного измерения полезности труда, имеющего эквивалентную действительности объяснительную силу.

Авторы поднимают общенаучные вопросы познания «целого» и «части».

На основании эвристического анализа и последовательной аргументации представлено определение таких категорий, как социальное и общественное благо. Аргументировано их онтологическое различие. Аргументировано различие экономической категории «стоимость» и аксиологической категории «ценность», объяснена их возможная эквивалентность как тождество различного.

27 Искусственный интеллект как фактор неопределённости и риска функционирования современных экономических систем

Фархиева С.А., Гузаирова Г.Р., Федотова М.Ю.

62 Использование блокчейна в экономико-правовой оценке экономических событий

Кривоноженков Н.А.

258 Проблема дефицита кадров в промышленном секторе: причины и пути решения

Климова П.А., Писаренко О.В.

since 2010

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР (EDITOR IN CHIEF)

Макар С.В., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Makar S.V., Doctor of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА (DEPUTY EDITOR IN CHIEF)

Баженов О.В., кандидат экономических наук, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург, Российская Федерация)
Bajenov O.V., Phd in Economics, The Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (Yekaterinburg, Russian Federation)

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕД. КОЛЛЕГИИ (CHAIRMAN OF THE EDITORIAL BOARD)

Ярашева А.В., доктор экономических наук, Российская академия наук (Москва, Российская Федерация)
Yarasheva A.V., Doctor of Economics, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ (EDITORIAL BOARD)

Бакулина А.А., доктор экономических наук, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД Российской Федерации (МГИМО) (Москва, Российская Федерация)
Bakulina A.A., Doctor of Economics, Moscow State Institute of International Relations (University) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (MGIMO) (Moscow, Russian Federation)

Батаева Б.С., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Bataeva B.S., Doctor of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Васильева Е.В., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Vasilyeva E.V., Doctor of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Васильцова Л.В., доктор экономических наук, Уральский государственный университет путей сообщения (Екатеринбург, Российская Федерация)
Vasiltsova L.V., Doctor of Economics, Ural State University of Railway Transport (Yekaterinburg, Russian Federation)

Городнова Н.В., доктор экономических наук, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург, Российская Федерация)
Gorodnova N.V., Doctor of Economics, The Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (Yekaterinburg, Russian Federation)

Драпкин И.М., доктор экономических наук, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург, Российская Федерация)
Drapkin I.M., Doctor of Economics, The Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (Yekaterinburg, Russian Federation)

Золотова Т.В., доктор физико-математических наук, доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Zolotova T.V., Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА (EDITORIAL GROUP)

Директор издательства
Director of the publishing house

Научный редактор:
Scientific editor

Бондаренко А.В.
Bondarenko A.V.

Сухова О.В.
Sukhova O. V.

Зырянова Т.В., доктор экономических наук, Уральский государственный аграрный университет (Екатеринбург, Российская Федерация)
Zyrianova T.V., Doctor of Economics, The Urals State Agrarian University (Yekaterinburg, Russian Federation)

Игнатьева М.Н., доктор экономических наук, Уральский государственный горный университет (Екатеринбург, Российская Федерация)
Ignatyeva M.N., Doctor of Economics, Ural State Mining University (Yekaterinburg, Russian Federation)

Ильшева Н.Н., доктор экономических наук, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург, Российская Федерация)
Ilysheva N.N., Doctor of Economics, The Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin (Yekaterinburg, Russian Federation)

Кашбразиев Р.В., доктор экономических наук, Казанский федеральный университет (Казань, Российская Федерация)
Kashbraziev R.V., Doctor of Economics, Kazan Federal University (Kazan, Russian Federation)

Колодняя Г.В., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Kolodnyay G.V., Doctor of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Коровин Д.И., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Korovin D.I., Doctor of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Леонтьева Л.С., доктор экономических наук, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (Москва, Российская Федерация)
Leontyeva L.S., Doctor of Economics, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation)

Мочалова Л.А., доктор экономических наук, Уральский государственный горный университет (Екатеринбург, Российская Федерация)
Mochalova L.A., Doctor of Economics, Ural State Mining University (Yekaterinburg, Russian Federation)

Россинская Г.М., доктор экономических наук, Уфимский университет науки и технологий (Уфа, Российская Федерация)
Rossinskaya G.M., Doctor of Economics, Ufa University of Science and Technology (Ufa, Russian Federation)

Соколова Е.С., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Sokolova E.S., Doctor of Economics, Professor, Finance of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Судаков В.А., доктор технических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Sudakov V.A., Doctor of Technical Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Цхададзе Н.В., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Tskhadadze N.V., Doctor of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Цыгалов Ю.М., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация)
Tsygalov Y.M., Doctor of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Литературный редактор, корректор:
Literary editor, proofreader

Администратор сайта:
Site's administrator

Лукьянова А.В.
Lukyanova A.V.

Шемякин М. И.
Shemiakin M. I.

АДРЕС УЧРЕДИТЕЛЯ И РЕДАКЦИИ

Общество с ограниченной ответственностью
«Институт научно-практической интеграции»
Адрес: 450071, г. Уфа, ул. Молодежный бульвар, д. 7, оф. 89
Тел.: +7-917-401-08-89
journal-discussion@mail.ru
www.discussionj.ru

ADDRESS OF THE FOUNDER AND EDITORIAL OFFICE

«Institute of Scientific and Practical Integration»
Address: 450071, Ufa, Molodezhny Bulvar str., 7, office 89
Тел.: +7-917-401-08-89
journal-discussion@mail.ru
www.discussionj.ru

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Общая экономическая теория

- Макарова Е.Б., Будрите И.А.
Развития методика формирования мировых цен
в условиях трансформации мировой экономики 6
- Мехдиев Э.Т., Барабанов В.Ю., Передкова О.А.
Использование VR тренажёров в преподавании курса
«Мировые цены и международное ценообразование» 15
- Синицин Д.А., Габитов А.И., Салов А.С., Юдин А.А., Ривкин М.Г.
История становления потребительского экстремизма 20
- Фархиева С.А., Гузаирова Г.Р., Федотова М.Ю.
Искусственный интеллект как фактор
неопределённости и риска функционирования
современных экономических систем 27
- Озарнов Р.В., Соколов Е.О.
Особенности снижения зависимости национальной
экономики от мировых цен на нефть 33

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ, СТАТИСТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

Математические и вычислительные методы

- Нартя А.А., Босюк В.Н.
Многокритериальные методы в управлении закупками:
выбор поставщиков химических реактивов для малых
химических предприятий 44

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Экономическое развитие, инновации, технологические изменения и рост

- Емельянов С.В., Мударисов Р.З., Кашапова Р.А.
Цифровая экономика России и санкционная политика
западных стран 56
- Кривоноженков Н.А.
Использование блокчейна в экономико-правовой оценке
экономических событий 62
- Александров А.В.
Трансформация рынка услуг в условиях цифровизации
экономики: региональный аспект 68
- Бантос С.А.
Моделирование регионального развития через
собственный экономический потенциал и привлечение
государственного финансирования 77
- Бойцов А.С., Есикова Е.Д.
Оптимизация маршрутов транспортной логистики
с применением искусственного интеллекта 87
- Кузьменко М.И.
Стратегирование пространственного развития Донецкой
Народной Республики на основе экономических точек
роста 92
- Чжан Синь
Сравнительное исследование цифровой трансформации
на основе инициативы «Один пояс, один путь» 102
- Харчева И.В., Новакова С.Ю., Душевин А.В.
Характеристика развития транспортной инфраструктуры
в регионах Центрального федерального округа РФ 111
- Абдрашитов Р.Ф., Кучукова Н.М.
Вопросы финансовой безопасности и тенденции
развития отрасли телекоммуникаций в условиях
кризиса и геополитических рисков 119
- Производство и организации**
- Бычков К.Н.
Процессный подход к управлению строительными
проектами в нефтегазовой отрасли: перспективы и
преимущества 130

- Карташов В.С.
Классификация оценочных значений, используемых
в Федеральных стандартах бухгалтерского учета 145
- Байдаров Д.Ю., Файков Д.Ю.
Концептуальные основы диверсификации в оборонном
секторе экономики 153

Поведение домохозяйств и семейная экономика

- Мазур Н.Э., Россинская Г.М.
Регион, фирма, домохозяйство: проблемы
взаимобусловленности и взаимодействия 166

Экономика труда и демографическая экономика

- Хайруллин В.А., Масалимов Р.Б., Равочкин Н.Н.
Труд и полезность 174

ФИНАНСЫ

Финансовая экономика

- Новская Н.С.
Влияние трансфертного ценообразования на налоговую
нагрузку 190
- Хамидуллин Т.Р.
Налогово-правовые аспекты института
редомициляции в Российской Федерации 197

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Международная экономика

- Соколова Е.С., Сысоев М.Р.
Международное ценообразование как фактор развития
нефтегазового рынка 206
- Шелег Н.С., Минцин Лю
Развитие двусторонних инвестиций между Китаем
и Беларусью 214
- Шлычков Р.В.
Интеграционная модель цифрового продвижения
маркетплейсов на зарубежные рынки 220
- Аржаев Ф.И.
Бедность и неравенство как объектные детерминанты
количественного анализа 228

МЕНЕДЖМЕНТ

Экономика бизнеса

- Думенко С.В., Погорелова А.Ю.
Конкурентоспособность высших учебных заведений
в сфере обучения предпринимательству 236
- Закирченко А.Ю.
Специфика российских студий промышленного
дизайна 242
- Штеффен Р., Коляда А.А.
Здоровье корпоративной культуры в компании
на российском рынке 249
- Климова П.А., Писаренко О.В.
Проблема дефицита кадров в промышленном секторе:
причины и пути решения 258
- Коростелева В.В., Галкина С.П.
Анализ конкурентного преимущества группы
компаний 3Logic Group 266
- Луговкина И.А.
Правовые риски и влияние законодательства
об иностранных агентах на деятельность
благотворительных организаций 276
- Мызникова М.А., Тарасов А.С.
Формирование системы управления строительным
комплексом в современных условиях 283
- Информация для авторов**
- Правила оформления и условия публикации статьи 290

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

General Economics

- Makarova E.B., Budrite I.A.
The development of the methodology for the formation of world prices in the context of the transformation of the global economy 6
- Mekhdiev E.T., Barabanov V.Y., Peredkova O.A.
The use of VR simulators in teaching the course "World prices and international pricing" 15
- Sinitsyn D.A., Gabitov A.I., Salov A.S., Yudin A.A., Rivkin M.G.
The history of the formation of consumer extremism 20
- Farhieva S.A., Guzairova G.R., Fedotova M.Yu.
Artificial intelligence as a factor of uncertainty and risk of functioning of modern economic systems 27
- Ozarnov R.V., Sokolov E.O.
Features of reducing the dependence of the national economy on world oil prices 33

MATHEMATICAL, STATISTICAL AND INSTRUMENTAL METHODS IN ECONOMICS 43

Mathematical and Quantitative Methods

- Nartya A.A., Bosyuk V.N.
Multi-criteria methods in procurement management: selecting suppliers of chemical reagents for small chemical enterprises 44

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY

Economic Development, Innovation, Technological Change and Growth

- Emelyanov S.V., Mudarisov R.Z., Kashapova R.A.
Russia's digital economy and the sanctions policy of Western countries 56
- Krivosozhenkov N.A.
The use of blockchain in the economic and legal evaluation of economic events 62
- Alexandrov A.V.
Service market transformation in the conditions of digitalisation of economy: regional aspect 68
- Bantos S.A.
Modeling regional development through its own economic potential and attracting government funding 77
- Boytsov A.S., Esikova E.D.
Optimization of transport logistics routes using artificial intelligence 87
- Kuzmenko M.I.
Strategizing the spatial development of the Donetsk People's Republic based on economic growth points 92
- Zhang Xinyi
A comparative study of digital transformation based on the 'One Belt, One Road' initiative 102
- Kharcheva I.V., Novakova S.Y., Dushevin A.V.
Characteristics of transport infrastructure development in the regions of the Central Federal District of the Russian Federation 111
- Kuchukova N.M., Abdrashitov R.F.
Trends in the development of the telecommunications industry in Russia and key issues of financial security in the context of the crisis and geopolitical risks 119
- ### Production and Organizations
- Bychkov K.N.
Application of the process approach to construction project management in the oil and gas industry: prospects and advantages 130

- Kartashov V.S.
Classification of estimated values used in Russian Accounting Standards 145
- Baidarov D.Yu., Faykov D.Yu.
Conceptual foundations of diversification in the defense sector of the economy 153

Household Behavior and Family Economics

- Mazur N.Z., Rossinskaya G.M.
Region, company, household: problems of interdependence and interaction 166

Labor and Demographic Economics

- Khairullin V.A., Masalimov R.B., Ravochkin N.N.
Labour and utility 174

FINANCE

Financial Economics

- Novskaya N.S.
The impact of transfer pricing on the tax burden 190
- Khamidullin T.R.
Tax and legal aspects of the institute of redomiciliation in the Russian Federation 197

GLOBAL ECONOMY

International Economics

- Sokolova E.S., Sysoev M.R.
International pricing as a factor in the development of the oil and gas market 206
- Sheleg N.S., Mingjing Liu
Development of bilateral investment between China and Belarus 214
- Shlychikov R.V.
Integration model of digital promotion of marketplaces to foreign markets 220
- Arzhaev F.I.
Poverty and inequality as object determinants of quantitative analysis 228

MANAGEMENT

Business Economics

- Dumenko S.V., Pogorelova A.Yu.
Competitiveness of higher education institutions in the field of entrepreneurship education 236
- Zakirchenko A.Y.
Specificity of Russian industrial design studios 242
- Steffen R., Kolyada A.A.
Corporate culture health in a company on the Russian market 249
- Klimova P.A., Pisarenko O.V.
The problem of personnel shortage in the industrial sector: causes and solutions 258
- Korosteleva V.V., Galkina S.P.
Analysis of the competitive advantage of the group of companies 3Logic Group 266
- Lugovkina I.A.
Legal risks and the impact of foreign agents legislation on the activities of charitable organizations 276
- Myznikova M.A., Tarasov A.S.
Formation of a building complex management system in modern conditions 283

Information for Authors

- Rules and conditions of publication article 291

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ECONOMIC THEORY



Общая экономическая теория

General Economics

Развития методики формирования мировых цен в условиях трансформации мировой экономики

Макарова Е.Б., Будрите И.А.

The development of the methodology for the formation of world prices in the context of the transformation of the global economy

Makarova E.B., Budrite I.A.

Использование VR тренажёров в преподавании курса «Мировые цены и международное ценообразование»

Мехдиев Э.Т., Барабанов В.Ю., Передкова О.А.

The use of VR simulators in teaching the course "World prices and international pricing"

Mekhdiev E.T., Barabanov V.Y., Peredkova O.A.

История становления потребительского экстремизма

Синицин Д.А., Габитов А.И., Салов А.С., Юдин А.А., Ривкин М.Г.

The history of the formation of consumer extremism

Sinitsyn D.A., Gabitov A.I., Salov A.S., Yudin A.A., Rivkin M.G.

Искусственный интеллект как фактор неопределённости и риска функционирования современных экономических систем

Фархиева С.А., Гузаирова Г.Р., Федотова М.Ю.

Artificial intelligence as a factor of uncertainty and risk of functioning of modern economic systems

Farhieva S.A., Guzairova G.R., Fedotova M.Yu.

Особенности снижения зависимости национальной экономики от мировых цен на нефть

Озарнов Р.В., Соколов Е.О.

Features of reducing the dependence of the national economy on world oil prices

Ozarnov R.V., Sokolov E.O.

Развития методики формирования мировых цен в условиях трансформации мировой экономики

Макарова Е.Б., Будрите И.А.

Тема развития методики формирования мировых цен в условиях трансформации мировой экономики является актуальной и многоаспектной, учитывая значительные изменения, происходящие в глобальной финансовой и товарной системах. В условиях роста неопределенности, вызванной глобализацией, изменением геополитической обстановки, развитием технологий и переходом к устойчивому развитию, подходы к ценообразованию требуют переосмысления и обновления. В статье анализируется текущее состояние методик формирования мировых цен на основные товарные рынки, особенно в секторах энергоносителей и сырьевых товаров. Рассматриваются основные факторы, влияющие на ценообразование: спрос и предложение, спекулятивные тренды, валютные колебания и экономическая политика государств. Особое внимание уделяется влиянию технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект, на процесс ценообразования и мониторинг рыночных тенденций. Также, исследуются новые подходы к стандартам и нормам регулирования, включая устойчивое развитие и углеродные ценности, которые становятся все более значимыми в условиях изменения климата и экологической ответственности. В заключение работа предлагает рекомендации по совершенствованию методик формирования мировых цен, что позволит адаптироваться к новым реалиям глобальной экономики и обеспечить стабильность на товарных рынках.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Макарова Е.Б., Будрите И.А. Развитие методики формирования мировых цен в условиях трансформации мировой экономики // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 6–14.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Ценообразование, трансформация экономики, глобализация, спрос и предложение, энергетические рынки, сырьевые товары.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-6-14

The development of the methodology for the formation of world prices in the context of the transformation of the global economy

Makarova E.B., Budrite I.A.

The topic of the development of the methodology for the formation of world prices in the context of the transformation of the global economy is relevant and multifaceted, given the significant changes taking place in the global financial and commodity systems. In the context of increasing uncertainty caused by globalization, changing geopolitical conditions, technology development and the transition to sustainable development, pricing approaches require rethinking and updating. The article analyzes the current state of methods for the formation of world prices for the main commodity markets, especially in the sectors of energy and raw materials. The main factors influencing pricing are considered: supply and demand, speculative trends, currency fluctuations and economic policies of states. Particular attention is paid to the impact of technologies such as blockchain and artificial intelligence on the pricing process and monitoring of market trends. New approaches to standards and regulations are also being explored, including sustainable development and carbon values, which are becoming increasingly important in the context of climate change and environmental responsibility. In conclusion, the paper offers recommendations for improving methods of forming world prices, which will allow adapting to the new realities of the global economy and ensuring stability in commodity markets.

FOR CITATION

Makarova E.B., Budrite I.A. The development of the methodology for the formation of world prices in the context of the transformation of the global economy. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 6–14.

APA**KEYWORDS**

Pricing, economic transformation, globalization, supply and demand, energy markets, commodities.

Цена выполняет важную роль в экономике, при этом в любой рыночной сделке между продавцом и покупателем товара (услуги) основой формирования цены выступает соотношение спроса и предложения на рынке. Желание потребителей приобрести определенный товар находит отражение у производителей, которые создают товары для удовлетворения возникающего спроса, оценивая при этом выгодность производства и перспективы его развития. В зависимости от спроса на товар цена на него может понижаться или повышаться. Таким образом, цена действует как экономический индикатор, обеспечивая равновесие между спросом и предложением конкретного товара.

Цена товара (услуги) – это денежная единица, выражающая стоимость товара (услуг), получаемая или уплачиваемая за единицу товара (услуги) при их продаже или покупке. Одной из главных составляющих бизнес-стратегии компании является цена, от которой зависят доходы и уровень прибыли компании, а также ее позиционирование на рынке, конкурентоспособность и восприятие клиентов.

Существует ряд основных факторов, влияющих на цену товара или услуги. Очевидна зависимость цены от потребительских характеристик и спроса продукта, его стоимости, целей ценообразования, конкуренции на рынке, регулирующих норм и правил, используемых методов маркетинга в компании.

Важно отметить, что в целом понятие рыночной цены товаров (услуг) идентично для характеристик внешних и внутренних рынков. Однако концепция ценообразования в мировой экономике отличается от ценообразования на внутренних рынках, представляя собой сложную систему. Процесс международного ценообразования включает различные механизмы формирования цены, со специфическими особенностями, поскольку компании должны учитывать:

- глобальные рыночные и экономические тенденции;
- различные экономические и финансовые аспекты;
- волатильность валют;
- культурные различия;
- правовые нормы и правила в разных странах;
- конкурентную среду.

Для международных рынков глобальное ценообразование реализуется множеством участников и является важнейшим инструментом дальней-

шего распределения ресурсов для развития международной торговли. Важным преимуществом международной торговли является возросшая доступность широкого ассортимента продукции для потребителей в разных странах, что приводит к усилению конкуренции между поставщиками, производителями, что в конечном итоге влияет на использование более эффективного ценообразования, так как компании стремятся предложить лучшее соотношение цены и качества товаров (услуги).

Согласно существующим теориям международной торговли под мировой ценой понимается международная стоимость товара, который реализуется на мировом рынке, выраженная в денежном эквиваленте. Мировая цена является основой для определения цен в международных контрактах, используемых во внешнеторговых операциях.

Мировая цена формируется под влиянием ведущих мировых производителей и поставщиков (продавцов), имеющих значительную долю в производстве и в экспорте определенного товара, постоянно поддерживающих лидерство в своем сегменте на глобальном рынке товаров (услуг).

В сфере международной торговли сформировались определенные требования к мировым ценам, которые основываются:

- на типичности и регулярности сделок, занимающих значительную долю в мировом товарообороте, при этом случайные и незначительные сделки не должны служить ориентиром для формирования мировых цен;
- свободе и доступности сделок для любых продавцов и покупателей, возможных участников международной торговли;
- наличию признаков экспорта или импорта товаров;
- использовании свободно конвертируемой валюты в расчетах по сделкам;
- условиях открытого торгово-политического режима для обеспечения международного торгового обмена;
- наличию разумной деловой цели сделки и соответствии обычаям делового оборота.

Регулярно обновляемая информация о мировых ценах на основные товары содержится на сайте Международного Валютного Фонда (таблица 1). Согласно установленным МВФ требованиям, базовые мировые цены определяются рынками импорта определенного товара, а данные представляются в виде ежемесячных, квартальных и годовых значений и охватывают период с 1992 года.

Таблица 1

Динамика мировых цен на отдельные товары в 2021, 2023 гг.

Товары	2021 г.	2023 г.	Темп роста, %
Алюминий, минимальная чистота 99,5, спотовая цена Лондонской биржи металлов, порты CIF Великобритании / долл. США за метрическую тонну	2472,95	2256,09	91,23
Медь катодная марки А, спотовая цена Лондонской биржи металлов, европейские порты CIF / долл. США за метрическую тонну	9317,41	8490,76	91,13
Бананы, Центральная Америка и Эквадор, FOB порты США / долл. США за метрическую тонну	1208,37	1599,84	132,40
Чай (PF), Кения, аукционная цена в Момбасе, аукционная цена в Лондоне, склады CIF Великобритании / центов США за килограмм	267,20	290,22	108,62
Хлорид калия, стандартный сорт, FOB Ванкувер (цена спот) / долл. США за метрическую тонну	220,16	518,87	235,68

Источник: Международный валютный фонд. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.imf.org/?sk=471ddd8-d8a7-499a-81ba-5b332c01f8b> (дата обращения: 10.03.2025).

Компании, конкурирующие на мировом рынке, используют различные типы ценовых стратегий [1]. Чтобы дифференцировать источники своего дохода международный бизнес наиболее часто использует два подхода: стандартное глобальное ценообразование и двойное ценообразование, которые различаются по своим целям и эффективности.

Эти два подхода соответствуют общим стратегиям, которые могут быть основанными на затратах, обеспечивая учет произведенных расходов при производстве и продаже соответствующего товара, или на рыночном спросе, то есть ориентированные на потребительский и конкурентный спрос. Чем больше компания участвует в экспортной деятельности, тем больше вероятность того, что она будет использовать варианты стратегий, основанные на рыночном спросе для установления своих цен. Напротив, новые компании с большей вероятностью отдадут предпочтение стратегиям, основанным на учете затрат.

Что касается стандартной мировой цены, то считается, что она может быть одинаковой, независимо от покупателя, или может основываться на средних удельных постоянных, переменных издержках и на экспортных издержках. В то же время, отсутствие чувствительности к местным рыночным условиям затрудняет установление единой цены на всем глобальном рынке, состоящем из множества региональных рынков, каждый из которых имеет свой собственный спрос и предложение. Механизмы глобального ценообразования рекомендуется использовать, когда клиенты по всему миру знают об установленных ценах или когда существует мало возможностей для дифференциации продукта.

Применительно к двойному ценообразованию используются затратный и рыночный методы. Политика двойного ценообразования используется компаниями, занимающимися обширной торговлей как внутри страны, так и за рубежом. Двойное ценообразование – это многоуровневая система ценообразования, основанная на установлении разных цен на различных рынках для одного и того же продукта или услуги. Этот подход не стандартизирует цены в глобальном масштабе и вместо этого чувствителен к местным рынкам, курсам национальных валют, местной конкуренции и удаленности покупателей от рынка конкретного товара. Такой подход используется бизнесом по разным причинам, но обычно стратегии, разработанные на его основе, направлены на конкурентную борьбу, чтобы отобрать долю рынка у конкурентов.

Одним из наиболее важных решений для любой компании, которая хочет выйти на мировой рынок, является определение цен на ее продукты или услуги на различных рынках.

Ценообразование для международных рынков является одной из одной самых сложных задач и ее решение имеет огромное значение в условиях конкуренции, волатильности обменных курсов, влияния региональных торговых союзов, наличия на рынке контрафактной продукции. Однако, следует отметить, что не все вышеперечисленные рыночные структуры реально функционируют, некоторые из них являются теоретическими конструкциями, помогающими анализировать как конкурирующие компании принимают решения. В таблице 2 представлена характеристика рассматриваемых типов рынка.

Совершенная конкуренция является наиболее конкурентным рынком из рассматриваемых

Таблица 2

Основные типов рынков и их характеристика

Критерии (условия)	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Конкуренция на рынке	Высокая	Высокая	Конкуренты действуют сообща	Нет конкуренции/низкий уровень
Количество производителей (продавцов)	Очень много	Много	Несколько	Один
Особенности продукта	Идентичный или однородный	Очень похожий и взаимозаменяемый	Дифференцированный	Уникальный/нет заменителей
Вход в отрасль	Свобода входа	Незначительные препятствия	Значительные препятствия	Чрезвычайно большие барьеры/невозможный вход
Способность контролировать цену	Нет	Низкий контроль (в рамках целевого сегмента потребителей)	Ограниченная или значительная в рамках сговора	Полный контроль над ценами
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля	Банковское дело	Коммунальные услуги

рыночных структур. Существует ряд условий, от которых зависит совершенная конкуренция:

- все фирмы производят стандартизированный продукт;
- продавцы не являются достаточно крупными и влиятельными, чтобы повлиять на цену, принимая текущую рыночную цену, как и покупатели;
- фиксируется норма прибыли, для продавцов нет возможности повысить цены, так как они могут потерять своих клиентов при изменении уровня цен в сторону повышения;
- вход и выход компаний на рынок совершенной конкуренции полностью свободен;
- хорошее знание рынка производителями и потребителями;
- цена определяется механизмами спроса и предложения, так как при изменении цены спрос может измениться кардинально (абсолютно эластичный спрос);
- факторы производства доступны всем производителям на одинаковых условиях;
- идеальная мобильность.

Примером совершенной конкуренции можно считать международную торговлю различными товарами народного потребления (одежда, обувь, табак и др.), сельскохозяйственной продукцией (пшеница, кукуруза, соевые бобы, хлопок и др.). Тем не менее, рынок совершенной конкуренции является в основном базовой теорией для сравнения с другими типами рынка в реальной экономике.

Монополистическая конкуренция относится к разновидности несовершенной конкуренции,

при которой существует много продавцов (как и при совершенной конкуренции), однако они продают не идентичные продукты, а также много покупателей. Продавцы продают очень похожие и взаимозаменяемые продукты, которые несколько отличаются друг от друга, или воспринимаются как отличающиеся, даже если имеют схожие характеристики. Основными признаками дифференциации могут выступать качество, стиль, торговая марка, удобство потребления и т.д.

К условиям монополистической конкуренции относятся:

- компании производят очень похожие и взаимозаменяемые товары, имеющие схожие характеристики;
- много продавцов и покупателей;
- существуют незначительные препятствия для входа на рынок и выхода;
- возможность у потребителей выбора продукта, основываясь на коком-либо отличном критерии;
- отсутствие у покупателей и продавцов совершенных знаний;
- отсутствие ценовой конкуренции, так как продавцы конкурируют по критериям отличным от цены;
- ограничения в мобильности;
- продавец может поднять цену продукта, не особенно беспокоясь о потере всех своих клиентов.

Монополистическая конкуренция действует в отраслях, которые производят товары народного потребления и предлагают на рынке различные товары, конкурирующие между собой. Одним

из примеров монополистического рынка является рынок моющих средств, на котором присутствует большое количество известных брендов, конкурирующих между собой. Например, рынок мыла представлен такими брендами как *Lux*, *Rexona*, *Dettol*, *Dove* и т.д. При этом каждый продавец вносит изменения в свой продукт для придания ему качеств, отличных от конкурентов, что дает возможность устанавливать разные цены.

На *олигополистическом* рынке небольшое количество продавцов поставляет большую часть всех продуктов на рынок, что ограничивает конкуренцию, а стоимость открытия бизнеса в олигополистической отрасли обычно высока. Как крупные фирмы, поставляющие значительную часть рынка, эти компании имеют определенный контроль над ценами, которые они устанавливают. Однако, поскольку предлагаемые продукты являются похожими друг на друга, если компания снижает цены, другие часто вынуждены снизить цены на такие же продукты, чтобы оставаться конкурентоспособными, компании определяют все цены на рынке на совместной основе, но при этом у них нет возможности влиять на рынок самостоятельно.

Существуют определенные условия для возникновения олигополистической структуры рынка:

- на рынке доминируют несколько крупных фирм, которые продают однородную или дифференцированную продукцию;
- существуют юридические барьеры для входа на рынок (патенты, лицензии), высокие начальные затраты и т.д.;
- каждая фирма стремится оставаться независимой и получать максимально возможную прибыль;
- фирмы сильно зависят друг от друга, если одна фирма снизит цену, другие фирмы сделают то же самое, чтобы сохранить своих клиентов;
- компании стараются избегать ценовой конкуренции и полагаются на неценовые методы, такие как рост расходов на рекламу, развитие послепродажного обслуживания, гарантий и т.д.

Примером олигополии в XXI веке является мировой рынок компьютерных операционных систем для настольных персональных компьютеров. Сегодня на этом рынке доминируют такие ведущие компании как *Microsoft* (доля рынка в январе 2024 года – 73%), *Apple* (доля рынка в январе 2024 года – 16,11%), *Linux* (доля рынка в январе 2024 года – 3,77%), *Google* (доля рынка в январе 2024

года – 1,78%)¹. Таким образом, рассмотренные компании оказывают влияние на цену, количество товаров и услуг на рынке, обладают рыночной властью.

Монопольный рынок представляет собой рыночную структуру с одним продавцом, но множеством покупателей. Компания (единственный продавец) полностью контролирует рынок конкретного товара, следовательно, эта компания устанавливает цену и предложение товара или услуги. Юридически монополия возникает, когда компания получает патент, дающий исключительное право на использование изобретенного продукта или процесса. Кроме этого, ограничениями выхода на монополистический рынок могут выступать государственная политика и правовые барьеры, лицензии, технические барьеры, контроль над входными ресурсами и потребность в значительных первоначальных инвестициях.

К характеристикам монопольного рынка относятся:

- продукт, который производит монополист, не имеет близкого заменителя;
- конкуренция на монопольном рынке отсутствует, так как на рынке есть только один производитель (продавец) и несколько покупателей;
- единственный производитель (продавец) влияет на цену на монопольном рынке;
- новые компании сталкиваются с множеством барьеров при попытке войти в отрасль;
- наличие ценовой дискриминации, когда производитель (продавец) может использовать динамическое ценообразование, то есть проводить корректировку цены на товар в зависимости от разных факторов;
- фирма получает максимальную прибыль за счет отсутствия конкуренции.

Примером реальной монополии может быть фармацевтическая промышленность, которая является отраслью, ориентированной на исследование. Фармацевтические компании получают патенты на свои инновационные исследовательские проекты, обеспечивающие монопольное право, которое позволяет фармацевтическим компаниям пользоваться в течение 20 лет исключительными правами на рынке и устанавливать монопольную цену за свою продукцию. Патентное право выступает надежной защитой для окупаемости инвестиций и стимулирования размещения их в будущих проектах. Однако после того, как истечет срок действия патентной защиты, конку-

1 Global Stats. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gs.statcounter.com/os-market-share/desktop/worldwide>.

ренты могут выпустить дженерики² фирменного препарата и начать захватывать свою долю рынка. Изложенный выше процесс представляет собой универсальную конкуренцию. Эксперты отмечают, что появление на рынке дженерика обычно уменьшает долю основного производителя на рынке на 80% и приводит к снижению цены на 20–30%, а впоследствии, выход на рынок каждого нового дженерика, может сильно понизить цену (в некоторых случаях до 90%)³.

Рынок монополии, как и рынок совершенной конкуренции – это рынки, которые в чистом виде не функционируют в реальной экономике. Реальные монополии, обычно создаются путем государственного регулирования для подавления конкуренции. И сегодня наиболее мощные монополии или почти монополии опираются на помощь со стороны государства и правительства стран с помощью правовых механизмов, регулируют деятельность компаний, которые занимают монополистическое положение на рынке. Всемирная торговая организация, США и Европейский союз, Российская Федерация и многие другие страны разрабатывают правила антимонопольного регулирования.

Государственное регулирование цен на внутреннем рынке, оказание поддержки импорту, субсидии на экспорт продукции, тарифные и нетарифные меры существенно влияют на международное ценообразование, при этом, чем большее число компаний страны присутствует на мировом рынке, тем более это влияние. Субсидии представляют собой наиболее завуалированную форму ценовой конкуренции на мировых товарных рынках и являются наиболее частой формой государственного регулирования после финансового кризиса 2008 г., превысив таможенно-тарифные и нетарифные меры. При этом согласно оценкам Всемирного банка, около 75% глобальных мер по субсидированию, которые в значительной степени сосредоточены на промышленности, пришлось на крупнейшие экономики мира – Китай, Европейский союз и США⁴.

2 Дженерики – это биоэквивалентные версии патентованных препаратов, утративших патентную защиту.

3 ЮНКТАД (2015). Роль конкуренции в фармацевтическом секторе и ее преимущества для потребителей. TD/RBP/CONF.8/3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/system/files/official-document/tdrbpconf8d3_ru.pdf.

4 Всемирный Банк (2023). Несправедливое преимущество: искажающие субсидии и их воздействие на мировую торговлю. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://documents1.worldbank.org/curated/en/099062623130526530/pdf/P17047207d942a01e0b07a091ffe0c1e9ac.pdf?_gl=1*11v2ulx*_gl_au*NDY0NTQ00DAuMtCyMDUwODU0MQ.

Правительства все чаще прибегают к субсидиям на фоне растущей геополитической напряженности, вызванной изменением климата, проблемами национальной безопасности и гонки за преимуществом в развитии передовых технологий. Тем не менее, даже при использовании в законных целях субсидии могут нанести вред торговым партнерам, усилить напряженность и спровоцировать ответные меры. Они могут свести на нет выгоды от глобальной торговли, инвестиций, искажая международные цены и ограничивая доступ к рынку, могут создать неэффективность в глобальных цепочках создания стоимости.

Примерами государственного регулирования внутреннего рынка являются поддержка отдельными государствами сельского хозяйства, так как рынки сельскохозяйственных товаров являются довольно нестабильными из-за рыночных условий и климатических факторов. В частности, за резким повышением мировых цен на продовольствие в 2007 – 2008 годах и 2010 – 2011 годах последовали повторяющиеся периоды зачастую серьезной депрессии цен. Меры сельскохозяйственной политики и инструменты призваны создавать политические и правовые рамки, которые помогают снизить высокий уровень волатильности цен и доходов фермеров. Государственные меры для достижения этих результатов включают схемы страхования, оказание помощи при стихийных бедствиях, расширение рынков деривативов, фискальные меры, антициклические платежи, взаимные фонды, поддержку хранения и улучшение доступа к кредитам для фермеров.

Формирование цен в международной торговле является достаточно сложным процессом, который должен учитывать множество «ценообразующих факторов». Можно выделить следующие группы факторов, исходя из сферы их воздействия:

- общеэкономические факторы;
- факторы, связанные с производством конкретного товара;
- специфические факторы;
- специальные факторы;
- неэкономические факторы.

Многие *общеэкономические факторы* не зависят от вида выпускаемой продукции, а также условий их производства и реализации. К таким факторам относятся: стадии экономического цикла, инфляция, безработица, заработная плата, процентные ставки, обменный курс и др. Следует отметить, что общеэкономические факторы тесно связаны между собой и комплексно могут влиять

на доходы компаний и покупательную способность, и поведение потребителей, что в конечном итоге отражается на спросе и предложении на рынке.

В период экономической нестабильности компании сталкиваются с множеством проблем: потребители становятся более чувствительными к цене, что отражается на резком падении спроса, а компании испытывают трудности с получением необходимых ресурсов для эффективного ценообразования, что приводит к снижению их дохода. Однако компании, использующие оптимальные ценовые стратегии, как правило, превосходят своих конкурентов по росту продаж и прибыльности. Согласно исследованию Deloitte, компании, которые повысили цены во время рецессии в 2,5 раза, чаще теряли долю рынка, чем те, которые, сохраняли свои цены. С другой стороны, компании, которые снизили цены во время рецессии, увеличили свою долю рынка на 27%⁵.

На ценовые решения при выходе на международный рынок влияет множество факторов, связанных с производством конкретного товара, которые можно разделить на внешние и внутренние [6]. Внутренние факторы: цели компании; стоимость продукта; использование каналов сбыта продукции; стадия жизненного цикла продукта, его продвижение и дистрибуция и т.д. Внешние факторы: эластичность цен, конкуренты и их ценообразование, наличие товаров-заменителей, нормативно-правовая база, экологические нормы и т.д.

Специфические факторы также следует учитывать при определении цены товара на международных рынках, отличительной особенностью которых является их локальность, то есть использовании при установлении цены только

некоторые видов товаров (услуг). К этим факторам относятся: зависимость от сезонности при производстве и продаже товаров, послепродажное и гарантийное обслуживание, продажа частей, деталей и компонентов, входящих в состав товара, поставки в рамках внутрифирменного оборота, заключение торговых соглашений, предусматривающих особые платежные условия и др.

Кроме вышеперечисленных факторов на цены мирового рынка влияют специальные *ценообразующие факторы*, зависящие от действия особых мер и экономических инструментов. Некоторые из этих факторов включают в себя: формы поддержки национальных производителей путем стимулирования национального экспорта (предоставление экспортных льгот, освобождение от налогов и т.д.), различные ограничения доступа иностранных поставщиков на внутренний рынок (взимание пошлин, налогов, сборов и т.д.). Государственный и административный контроль и регулирование могут быть обременительными и сложными в отдельных странах, например в Китае. Кроме этого, ряд стран контролирует цены на некоторые продукты, такие как фармацевтические препараты, топливо и продукты питания.

В результате таких мер, при переходе к мировым ценам от внутренних, цены имеют тенденцию к снижению, а при переходе к внутренним ценам от мировых цен к повышению. При этом разница в ценах может быть весьма существенной, особенно в отношении готовых изделий и продукции высокой степени обработки, так как для них устанавливаются наиболее высокие ставки пошлин в современной международной торговле.

⁵ Deloitte (2018). Pricing in recession. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.deloitte.com/content/dam/Deloitte/za/Documents/strategy/za_pricing_in_recession_012019.pdf.

СПИСОК литературы

1. Костина Е. В. Методика анализа и формирования мировых цен на сырьевые товары: современные тенденции и вызовы // Экономика и управление. 2019. 3(49). 45-50.
2. Филоненко А. Б. Формирование цен на мировых рынках в условиях глобальной интеграции // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2021. 37(1) 83-95.
3. Григорьев Л. М. Ценовая политика и учет ценовых рисков в условиях глобальной экономики. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2020. 1(36). 12-20.
4. Долженкова Г. С. Новые подходы к формированию мировых цен: влияние цифровизации // Журнал мировой экономики и международных отношений. 2022. 66(4). 54-62.
5. Тихомирова Т. А. Влияние макроэкономических факторов на мировые цены: модель и практическое применение // Экономика и бизнес: теории и практика. 2023. 7(1). 34-39.
6. Серегин С. В. «Методы прогнозирования цен на международных товарных рынках // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. 2. 29-33.

References

1. *Kostina E. V.* Methodology of analysis and formation of world commodity prices: current trends and challenges // *Economics and management*. 2019. 3(49). 45-50.
2. *Filonenko A. B.* The formation of prices on world markets in the context of global integration // *Bulletin of St. Petersburg University. Series 5: Economics*. 2021. 37(1) 83-95.
3. *Grigoriev L. M.* Pricing policy and consideration of price risks in the global economy. *Financial analytics: problems and solutions*. 2020. 1(36). 12-20.
4. *Dolzhenkova G. S.* New approaches to the formation of world prices: the impact of digitalization // *Journal of World Economy and International Relations*. 2022. 66(4). 54-62.
5. *Tikhomirova T. A.* The influence of macroeconomic factors on world prices: model and practical application // *Economics and Business: theory and practice*. 2023. 7(1). 34-39.
6. *Seregin S. V.* "Methods of forecasting prices on international commodity markets // *Actual problems of economics and law*. 2020. 2. 29-33.

Информация об авторах

Макарова Е.Б., кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой мировой экономики и мировых финансов Факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация).

Будрите И.А., студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация).

Information about the authors

Makarova E.B., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Deputy Head of the Department of World Economy and Global Finance, Faculty of International Economic Relations, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

Budrite I.A., student at the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

© Макарова Е.Б., Будрите И.А., 2024.

© Makarova E.B., Budrite I.A., 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-15-19

Использование VR тренажёров в преподавании курса «Мировые цены и международное ценообразование»

Мехдиев Э.Т., Барабанов В.Ю., Передкова О.А.

Статья посвящена анализу эффективности использования тренажёров виртуальной реальности (VR) в преподавании курса «Мировые цены и международное ценообразование». VR-технологии позволяют создавать иммерсивные симуляции, которые помогают студентам лучше понять сложные экономические процессы, такие как формирование мировых цен и влияние международных факторов на ценообразование, а также использование VR-тренажёров может повысить вовлечённость студентов и улучшить их понимание реальных сценариев, что делает обучение более интерактивным и эффективным. Рассмотрены вызовы, связанные с внедрением VR-технологий в образовательный процесс, включая необходимость специального оборудования и разработку соответствующих образовательных программ, однако преимущества VR-обучения, такие как повышение мотивации и улучшение запоминания материала, делают его перспективным направлением для развития образования. Выводы статьи будут полезны для педагогов и образовательных учреждений, стремящихся модернизировать свои методы обучения и повысить качество образования в области экономики.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Мехдиев Э.Т., Барабанов В.Ю., Передкова О.А. Использование VR тренажёров в преподавании курса «Мировые цены и международное ценообразование» // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 15–19.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Виртуальная реальность, VR-тренажёры, мировые цены, международное ценообразование, иммерсивное обучение, образовательные технологии.

The use of VR simulators in teaching the course "World prices and international pricing"

Mekhdiev E.T., Barabanov V.Y., Peredkova O.A.

The article is devoted to the analysis of the effectiveness of using virtual reality (VR) simulators in teaching the course "World prices and international pricing". VR technologies allow students to create immersive simulations that help students better understand complex economic processes such as the formation of global prices and the impact of international factors on pricing, and the use of VR simulators can increase student engagement and improve their understanding of real-world scenarios, making learning more interactive and effective. The challenges associated with the introduction of VR technologies into the educational process are considered, including the need for special equipment and the development of appropriate educational programs, but the advantages of VR learning, such as increased motivation and improved memorization of material, make it a promising area for the development of education. The conclusions of the article will be useful for teachers and educational institutions seeking fashion

FOR CITATION

Mekhdiev E.T., Barabanov V.Y., Peredkova O.A. The use of VR simulators in teaching the course "World prices and international pricing". *Diskussiya [Discussion]*, 133, 15–19.

APA

KEYWORDS

Virtual reality, VR simulators, global prices, international pricing, immersive learning, educational technologies.

Современная образовательная сфера сталкивается с необходимостью разработки инновационных подходов к обучению в ответ на прогрессирующие технологии, поскольку глубокое понимание процессов и практические навыки работы с оборудованием имеют первостепенное значение. В этом контексте VR-тренажеры превращаются из новинки в обязательный элемент образовательного процесса, революционизируя традиционные методы обучения и повышая его эффективность.

VR-тренажеры имеют ряд преимуществ перед обычным форматом обучения, поскольку дают возможность реализовать теоретические зна-

ния на практике, также тренажеры виртуальной реальности позволяют смоделировать ситуацию и посмотреть, какие последствия произойдут на практике, а также важным преимуществом является тот факт, что тренажер создает условия, при которых ошибки в решениях не приводят к необратимым последствиям, а дают возможность смоделировать несколько возможных решений проблем и посмотреть на результат каждого из них. Помимо этого, иммерсивные симуляторы виртуальной реальности предоставляют доступ к процессам, недоступным в реальности по тем или иным причинам, а также создает эффект полного погружения в симуляцию, что улучшает

концентрацию студентов на образовательный процесс. При использовании VR в образовании усвоение информации, за счет сочетания нескольких видов восприятия – визуального, аудиального и кинестетического, сохраняется в памяти лучше.

Хотя первоначальные инвестиции в VR-оборудование могут быть высокими, в долгосрочной перспективе они могут привести к значительной экономии средств, поскольку один VR шлем, к примеру, может быть использован 1000 студентов, благодаря чему затраты на обучение в пересчете на 1 человека значительно снижаются, в отличие от традиционных методов преподавания, при которых ресурс в виде преподавателя ограничен несколькими студентами [1].

Помимо этого, с социальной точки зрения, VR-тренажеры позволяют студентам работать в команде, даже если они находятся в разных местах, городах, странах, что способствует развитию навыков сотрудничества и коммуникации, являющиеся основополагающими для успеха в любой профессии.

VR также может стать отличным подспорьем для студентов с трудностями в обучении, поскольку способствуют изучению окружающего нас мира в безопасной и контролируемой среде. Как и в случае со студентами, иммерсивные занятия, как правило, являются наиболее популярной формой VR для помощи ученикам с трудностями в обучении [2].

Важно отметить, что было установлено, что VR помогает учащимся с аутизмом. Исследование, проведенное Стриклендом в 2007, показало, что дети с аутизмом могут применять навыки, полученные в виртуальной среде, в реальном мире, адаптироваться к окружающей среде и социуму успешнее, чем при обучении в традиционном формате, то есть можно сделать вывод о социальной значимости технологии для всего человечества, поскольку сферы применения VR расширяются каждый день, упрощая нашу жизнь и процесс познания мира.

По состоянию на 2024 год, более 171¹ миллиона человек во всем мире используют технологию виртуальной реальности, что значительно больше значений в 97,7 миллиона пользователей в 2023 году и около 30 миллионов в 2020 году. Использование курсов виртуальной реальности для обучения сотрудников позволяет сократить время обучения в четыре раза, поскольку, к при-

меру, материал, который обычно требует двух часов на традиционном семинаре, может быть освоен с помощью VR всего за 30 минут, то есть скорость восприятия возрастает в 4 раза.

Существуют несколько видов моделей оборудования: среди которых базовые, позволяющие осуществлять экскурсии, и более продвинутые системы, способные считывать движения и обеспечивать тактильную отдачу, что способствует более глубокому погружению в созданную симуляцию. Основные производители VR оборудования – Oculus и HTC Vive, которые предоставляют модели разных ценовых категорий с различными характеристиками [3].

Сфера VR постоянно модернизируется, подстраиваясь под современные тренды обучения, при этом использование не требует глубоких технических знаний, например программирования, что позволяет задействовать иммерсивные симуляции широкому кругу лиц без особой подготовки. Однако сама интеграция VR в образовательный процесс требует времени и ресурсов, поскольку требуется не только установка ПО, но и разработка методических материалов, обучение ответственных и создание различных регламентов к процессу преподавания [4].

Рынок технологий виртуальной реальности (VR) демонстрирует тренд на бурный рост, что подтверждается увеличением продаж гарнитур VR на 29% в 2023 году по сравнению с предыдущим годом², достигнув значения в 12,7 млрд долларов, что отражает растущий интерес к VR-технологиям и их потенциал для различных отраслей, включая сферу образования.

Несмотря на все преимущества, использование VR-тренажеров в образовании имеет и негативные аспекты, и одним из основных пунктов является высокая стоимость оборудования и разработки программного обеспечения для VR-симуляций. К счастью, с развитием технологий и снижением цен на VR-устройства, эти барьеры постепенно преодолеваются, более того, перспективы использования VR в образовании очень обнадеживающие, поскольку по прогнозам, рынок виртуальной реальности будет продолжать расти, и к 2029 году его размер может достигнуть \$204,35 млрд³. Это говорит

² Рынок устройств виртуальной и дополненной реальности // TAdviser. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Рынок_устройств_виртуальной_и_дополненной_реальности (дата обращения: 25.02.2025).

³ VR-рынок. Виртуальная реальность. Размер, доля и рост // Mordor Intelligence. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/virtual-reality-market> (дата обращения: 25.02.2025).

о том, что VR-технологии будут играть все более значимую роль в различных областях, включая образование, что открывает новые возможности для инновационных подходов к обучению и повышению его эффективности. В будущем можно ожидать появления еще более совершенных VR-тренажеров, которые будут способны симулировать реальные экономические сценарии с максимально высокой точностью, близкую к 100 процентам, что позволит студентам получать еще более качественное образование и быть лучше подготовленными к реальным экономическим ситуациям [5].

Так был разработан VR тренажер предметно к курсу «Мировые цены международное ценообразование». Разработка тренажеров не требует привлечения лучших в своем деле программистов и 3D модельеров, с такой задачей может справиться, например, студент, который владеет данными навыками хотя бы на среднем уровне. Это значительно упрощает дальнейшее развитие и появление новых тренажеров для других предметов. Однако, чтобы провести такое занятие преподаватель должен знать базовые аспекты в использовании VR технологий. Для этого требуется проведение повышения квалификации и мастер классов для того, чтобы преподаватели в любой момент могли провести занятие с применением VR технологий [6].

Тренажер включает в себя 6 основных тем курса «Мировые цены и международное ценообразование»:

1. Теоретические основы и методы ценообразования.
2. Мировые цены и международные рынки.
3. Методы ценообразования.
4. Внешнеторговые контрактные цены.
5. Методология определения цен внешне-торговых контрактов.
6. Ценовая политика и ценовые стратегии международных компаний.

Каждая тема включает в себя лекционное помещение и помещение для практического задания, в которое студент попадает после ознакомления с материалами лекции. Как говорилось ранее использование VR тренажеров значительно сокращает время, потраченное на преподавание и обучение. Так, например, потребуется 2 лекции и два семинарских занятия, чтобы полностью рассказать первую тему, используя тренажер студентам потребуется около получаса для прослушивания лекции или ее чтения в кратком варианте и около 15–20 минут для прохождения

практического задания по прослушанной теме [7]. Остается еще 40 минут занятия, в это время преподаватель может обсудить пройденный материал, практическое задание или ответить на вопросы студентов. За это время он успевает полностью закрепить пройденный материал. Конечно, есть разные студенты, которые по-разному воспринимают данные технологии. Кому-то требуется чуть больше времени, кому-то чуть меньше, а кому-то и вовсе может стать нехорошо, но все это дело привычки. С каждым занятием организм привыкает и намного проще и легче воспринимает данные нововведения. В общем и целом, можно сказать, что на освоение темы понадобится 2 семинарских занятия со всеми заминками и вопросами организационного характера. Также нужно учитывать, что первое занятие будет вводным, так как студентам нужно объяснить, как пользоваться VR оборудованием, рассказать про структуру тренажера, также им нужно время, чтобы адаптироваться к виртуальной реальности.

Со студентами третьих и четвертых курсов уже проводились занятия по курсу «Мировые цены и международное ценообразование» с использованием VR тренажера. С уверенностью можно сказать, что для студентов это все в новинку, однако это и является плюсом. Они с большим интересом слушали лекции и проходили практические занятия. Как известно в процессе игры усвоить что-то всегда проще, так было и со студентами, после 1 семинара они уже знали материал первой темы и могли применять его. Как упоминалось ранее некоторые студенты испытывали определенные проблемы с вестибулярным аппаратом, кого-то немного подташнивало, а у кого-то кружилась голова, в этой связи приходилось делать небольшие перерывы по 5–7 минут для отдыха. Однако на следующем занятии у большинства людей, которые испытывали проблемы, их уже не наблюдалось.

Конечно, для некоторых следующих тем требовалось несколько больше времени, в связи с объемом данных тем. В данный момент можно сказать, что проведение семинарских занятий с применением тренажера по курсу «Мировые цены и международное ценообразование» хорошо сказывается на студентах. Они с большим желанием ходят на занятия, с большим энтузиазмом слушают и воспринимают материал, некоторые группы студентов сами просят преподавателя о проведении занятий с использованием технологий виртуальной реальности.

Список литературы

1. Семенов, А. И., Коваленко, Н. А. Использование виртуальной реальности в образовательном процессе: опыт и результаты // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия 6. Экономика. – 2020. – 36(2). – С. 287-295.
2. Тихомирова, Ю. В. Инновационные технологии в обучении экономике: от традиционных методов к VR // Экономические и социальные изменения: факторы и тренды. – 2021. – 14(2). – С. 109-119.
3. Кузнецов, О. С., Прохоров, В. А. Использование VR-тренажеров в обучении студентов экономических специальностей // Научные исследования в области образования. – 2022. – 50(3). – С. 55-63.
4. Зими́на, Т. Ю. Эффективность использования виртуальной реальности в обучении экономическим дисциплинам // Актуальные вопросы образования. – 2020. – 5(1). – С. 78-85.
5. Федорова, Н. Т. Виртуальная реальность как средство развития компетенций студентов в области международной экономики // Проблемы и перспективы развития современного образования. – 2021. – 8(2). – С. 44-51.
6. Яснева, И. А. Обучение в условиях виртуальной реальности: новые горизонты для экономического образования // Вестник Московского государственного университета экономики, статистики и информатики. – 2022. – 3(1). – С. 25-34.
7. Сидорова, К. М. VR как инструмент для симуляции рыночных процессов в образовательной среде // Вопросы управления и образования. – 2023. – 11(1). – С. 90-98.

References

1. Semenov, A. I., Kovalenko, N. A. The use of virtual reality in the educational process: experience and results // Bulletin of St. Petersburg State University. Series 6. Economics. – 2020. – 36(2). – Pp. 287-295.
2. Tikhomirova, Yu. V. Innovative technologies in teaching economics: from traditional methods to VR // Economic and social changes: factors and trends. – 2021. – 14(2). – Pp. 109-119.
3. Kuznetsov, O. S., Prokhorov, V. A. The use of VR simulators in teaching students of economic specialties // Scientific research in the field of education. – 2022. – 50(3). – Pp. 55-63.
4. Zimina, T. Y. The effectiveness of using virtual reality in teaching economic disciplines // Actual issues of education. – 2020. – 5(1). – Pp. 78-85.
5. Fedorova, N. T. Virtual reality as a means of developing students' competencies in the field of international economics // Problems and prospects of modern education development. – 2021. – 8(2). – Pp. 44-51.
6. Yasneva, I. A. Learning in virtual reality: new horizons for economic education // Bulletin of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics. – 2022. – 3(1). – Pp. 25-34.
7. Sidorova, K. M. VR as a tool for simulating market processes in the educational environment // Issues of management and education. – 2023. – 11(1). – Pp. 90-98.

Информация об авторах

Мехдиев Э.Т., кандидат исторических наук, доцент кафедры мировой экономики и мировых финансов Факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация).

Барабанов В.Ю., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и мировых финансов Факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация).

Передкова О.А., студент Факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация).

Information about the authors

Mekhdiev E.T., PhD in History, Associate Professor of the Department of World Economics and World Finance, Faculty of International Economic Relations, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

Barabanov V.Y., Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of World Economy and World Finance, Faculty of International Economic Relations, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Peredkova O.A., student of the Faculty of International Economic Relations at the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

История становления потребительского экстремизма

Синицин Д.А., Габитов А.И., Салов А.С., Юдин А.А., Ривкин М.Г.

Рассмотрено понятие потребительского экстремизма или терроризма. Представлены данные о становлении этого термина в зарубежной и российской юридической практике. Приведены ключевые судебные дела и их последствия для маркетинга компаний, путей разрешения конфликтных ситуаций в дальнейшем. Представлены данные о потребительском экстремизме в строительной области и ущерб застройщиков с разделением по районам города Уфы. Предложен вариант решения сложившейся проблематики, с помощью законодательного введения терминологии и разделения понятий экстремизм и права потребителей.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Синицин Д.А., Габитов А.И., Салов А.С., Юдин А.А., Ривкин М.Г.
История становления потребительского экстремизма //
Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 20–26.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Потребительский экстремизм, злоупотребление гражданским правом, приемка строительно-монтажных работ.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-26-20

The history of the formation of consumer extremism

Sinitsyn D.A., Gabitov A.I., Salov A.S., Yudin A.A., Rivkin M.G.

The concept of consumer extremism or terrorism is considered. Data on the development of this term in foreign and Russian legal practice is presented. Key court cases and their consequences for company marketing, ways of resolving conflict situations in the future are given. Data on consumer extremism in the construction industry and damage to developers with division by districts of the city of Ufa are presented. A solution to the current problem is proposed, through the legislative introduction of terminology and the separation of the concepts of extremism and consumer rights.

FOR CITATION

Sinitsyn D.A., Gabitov A.I., Salov A.S., Yudin A.A., Rivkin M.G. The history of the formation of consumer extremism. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 20–26.

APA

KEYWORDS

Consumer extremism, abuse of civil rights, acceptance of construction and installation works.

«Клиент всегда прав!» – данный постулат был сформирован еще в 1909 году, благодаря Гарри Гордону Селфриджу, владельцу одноименного универмага в Лондоне. По мнению автора высказывания, это должно было уверить клиентов в том, что в его магазине их обслужат по высшему качеству, а персонал мотивировать к лучшему выполнению своих обязанностей. Данный принцип был радостно встречен общественностью, благодаря чему не только получил повсеместное распространение во многих областях по всему миру, но и смог закрепиться более чем на сотню лет.

Однако, в последние годы, в условиях увеличения количества продавцов товаров и поставщиков услуг, данное правило претерпело некоторые изменения. Так вместо того чтобы

обеспечить потребителя качественным товаром или стать орудием справедливости, оно все чаще направляется против продавца, с целью получения необоснованной выгоды. Ввиду чего продавцы и производители терпят как материальные, так репутационные потери.

Таким образом, наблюдается парадоксальная тенденция, честные добросовестные и приятные клиенты зачастую получают худшие условия и обслуживание, чем грубые наглые и беспринципные люди, прикрывающиеся правилом «Клиент всегда прав!». Такие нормы потребительского поведения повлияли на развитие так называемого потребительского экстремизма, который становится причиной большого дисбаланса правового положения участников торговли, негативно сказываясь на ретейле и поставщиках услуг.

В связи с выше сказанным, в современных условиях, наблюдается отказ ряда владельцев и руководителей от постулата: «Клиент всегда прав!». Так, например, директор компании «Southwest Airlines» Герберт Келлегер отказал в обслуживании одной из клиенток, которая регулярно пользовалась услугами данной компании, при этом после каждого перелета писала жалобы и претензии на качество работ. Ей не нравилось абсолютно все, оформление билетов, отсутствие ужина в самолетах, обувь стюардесс, посадка самолета и прочее [1].

Корпоративные правила компании «Continental Airlines», установленные директором Гордоном Бетуном, также не считают, что клиент всегда прав. Политика компании направлена на достижение благоприятного взаимоотношения между клиентами и сотрудниками. При этом в случае возникновения раздутых надуманных конфликтов можно отметить, что Бетун встает на сторону своего подчиненного [1].

Хел Розенблут, директор турагентства «Rosenblatt International» отмечает, что, если повышать статус своих сотрудников, они начинают работать более продуктивно, а кроме того, стремятся заботиться не о собственном благе, а о своих клиентах [1].

Однако, стоит отметить, что тенденция ухода от правила «Клиент всегда прав» наблюдается в более развитых западных странах и Америке. В отечественной же практике проблема потребительского экстремизма, появившаяся лишь в конце 90-х годов XX века, лишь набирает обороты.

Законодательство России о правах потребителей международные эксперты относят к наиболее гуманным. Закон РФ «О защите прав потребителей», действительно, после нескольких редакций, стал максимально эффективным средством для урегулирования потребительского рынка и раз-

решения споров на нем. Он регулирует порядок оказания услуг и продажи товаров, а также гарантирует защиту интересов потребителей. При этом он является самым гуманным в мире после американского – только в России и в США потребитель имеет такое количество прав. К несчастью, нормы права все чаще используют в основанных на корысти целях. Этому явлению дали название «потребительский экстремизм или терроризм» [2].

В Америке первыми от потребительского экстремизма массово пострадали производители сигарет. Умирающие от рака курильщики внезапно для себя решили, что производители сигарет слишком ненавязчиво предупреждали их о вреде табакокурения. Как следствие, суды захлестнули дела о жалобах курильщиков, которые утверждали, что не были осведомлены о пагубном воздействии никотина на организм человека [3].

В результате понесенных убытков, производителям пришлось пересмотреть общую концепцию пачек сигарет в пользу увеличения информации о наносимом здоровью ущербе (рисунок 1).

С недавних пор к курильщикам присоединились любители компьютерных игр, обвиняющие разработчиков во всех своих бедах, будь то ухудшение зрения или вспышки гнева.

После производителей сигарет настал черёд сферы быстрого питания. Согласно архивным данным корпорация McDonald's в период с 1982 года по 1992 год урегулировала более семи сотен претензий от людей получивших ожоги разной степени тяжести в результате того, что они облились горячим кофе. Общая сумма убытков направленных на мирное урегулирование дел на тот момент составляла порядка полумиллиона долларов [4].

Апофеоз судебных процессов об ожогах кофе настал с делом семидесяти девятилетней ста-



Рисунок 1. Эволюция пачки сигарет Parliament

рушки из Нью-Мексико, Стеллы Либек, отсудившей в 1994 году у корпорации баснословные 640 000 долларов, из которых 480 000 долларов как компенсацию за моральный ущерб. Стоит отметить, что первоначально адвокат Либек в качестве возмещения морального ущерба затребовал двухдневную выручку с продажи кофе сети ресторанов McDonald's, на тот день составляющей порядка двух с половиной миллионов долларов [4].

ABC News назвала это дело «*примером демонстративно чрезмерных судебных исков*». Дело Либек против McDonald's является ярчайшим примером легкомысленного судебного разбирательства. Вскоре после этого был даже учрежден специальный приз в ее честь – «Премия Стеллы», которая ежегодно присуждается людям, сумевшим выиграть самые удивительные и смешные судебные иски. Более того, именно с тех пор на стаканчиках пишут «*Осторожно! Горячий кофе!*» (рисунок 2) [4].

В отечественной практике так же существует опыт судебных исков по причине ожогов, полученных от опрокинутого кофе. Так в 2005 году жительница Москвы подала в суд на корпорацию McDonald's требуя возместить ей 100 000 рублей за моральный вред. Однако, на тот момент стаканчики под кофе были оснащены плотно закрытыми крышками и надписью «Осторожно горячо», но даже при всем этом судебные разбирательства продлились более двух лет, окончившись отзывом иска.

Дело Либек стало отправной точкой для абсурдных исков раздутых до непомерных сумм компенсаций. Рассмотрим наиболее яркие из них:

— дело о «модных брюках» на сумму 67 миллионов долларов, потерянных в химчистке в Вашингтоне, округ Колумбия;

— дело против Майкла Джордана и соучредителя Nike Фила Найта на 862 миллиона долларов «за клевету и постоянную травму», истец считал, что, надев форму Nike он сможет повторить все то, что делает Майкл Джордан;

— дело о «нападении белки» на сумму 20 миллионов долларов, женщина подала в суд на торговый центр под открытым небом после того, как на нее прыгнула белка, утверждая, что торговый центр «не предупредил» ее об этих животных;

— дело о «мусоровозе» на сумму 50 миллионов долларов, фотограф подал в суд на компанию по управлению отходами после того, как он упал с мусоровоза, на который он забрался, чтобы сделать более качественные снимки. В суде истец утверждал, что не мог и подумать, что мусоровоз может поехать;

— дело о «сушке животных» американской бабушкой, которая, помыв своего кота, решила высушить домашнего любимца в микроволновке. Питомец эксперимент не выдержал, после чего его хозяйка подала в суд на «прибор-убийцу» и получила грандиозные суммы в качестве компенсации причиненного ущерба. После этой ситуации на инструкциях к микроволновым печам везде указано: «Внимание! Не сушите в СВЧ животных!». Впоследствии, забавные надписи появились и на других товарах (таблица 1) [5].

Многие россияне часто недоумевают, встречая подобные курьезы из инструкций, однако на самом деле компании, украшающие товары забавными надписями, стараются избежать споров с потребителями-экстремистами. Причина появления практически каждого смешного на первый взгляд предупреждения – судебное дело, выигранное потребителем.

По данным Национальной федерации независимого бизнеса, иски о правонарушениях об-



Рисунок 2. Изменение стаканчика под кофе после дела Стеллы Либек

Таблица 1

Предостережения, вызванные злоупотреблением правами со стороны потребителей

Место размещения	Текст предупреждения
Инструкция к фену компании Sears	Не пользуйтесь во сне
На пакете чипсов Fritos	Вы можете выиграть! Чтобы участвовать в лотерее, покупать чипсы не обязательно. Правила розыгрыша находятся внутри пакета
На коробке мыла Dial	Используйте как обычное мыло
На коробке замороженных полуфабрикатов Schwann's	Разморозьте
На упаковке шапочки для душа	Размер: одна голова
На дне коробки с тортом	Не переворачивать
На коробке для замороженной пиццы	После разогревания еда будет горячей
На утюге Rowenta	Не гладьте одежду на теле
На коробке снотворного	Осторожно! Может вызвать сонливость
На коробке елочной электрической гирлянды	Используйте только внутри или снаружи
На водопроводном смесителе	Не употребляйте для другого употребления
На упаковке орехов	Осторожно! Содержит орехи
На пакете орехов, подаваемым пассажирам в самолетах авиакомпании American Airlines	Инструкции: Откройте пакет, съешьте орехи
На шведской бензопиле	Пожалуйста, не пытайтесь остановить цепь руками или гениталиями
На детском костюме Супермена	Ношение костюма не придает способность летать.
На велосипедном зеркале заднего вида	Помните: объекты в зеркале на самом деле находятся позади Вас
На одеяле	Не пользуйтесь, чтобы защититься от урагана
На упаковке велосипедного костюма	Не защищает от травм части тела, не покрытые костюмом
На памятке для пользователей унитаза	Мы не рекомендуем бросать в унитаз камни и тяжелые предметы, потому что это может вызвать повреждение унитаза
На упаковке кедровых орешков	Эти орехи действительно растут на соснах
На упаковке щипцов для завивки волос	Не используйте для завивки ресниц, это может привести к тяжелым травмам глаз
На упаковке презервативов	Не ведите машину, когда используете наш продукт
На раскладном кресле	Перед тем как разложить кресло, уберите с него ребенка
На упаковке поваренной соли	Внимание! Содержит много натрия
В инструкции к фотоаппарату	Фотоаппарат может работать лишь тогда, когда внутри находится пленка
На упаковке шампуня для собак	Не кормите рыб содержимым бутылки
На упаковке средства для мытья рук Palmolive	Не используйте в качестве пищи
На бутылке воды	Открутите крышечку и отложите ее в сторону. Не кладите крышечку в рот

ходятся США в сотни миллиардов долларов в год, в результате чего в литературе зародился термин «Потребительский экстремизм» [6].

В Российской Федерации основополагающим скандальным иском с налетом «потребительского экстремизма» считается дело 2002 года, согласно которому двое братьев пытались взыскать с производителя прохладительных напитков сто тысяч рублей за якобы обнаруженное битое стекло в бутылках с газировкой. Как выяснилось вследствие разбирательства один из братьев, работая грузчиком на данном

производстве предварительно вынес отбракованные бутылки с напитками, позднее выдав их за приобретенные в магазине [7].

Неофициальное название «потребительский экстремизм» в последнее время все чаще звучит не только в сферах услуг и торговли, но и в строительстве жилья.

Совместно с представителями одного из крупных застройщиков Республики Башкортостан, было совершено несколько десятков выездов на квартиры собственников, имеющих «претензии» к качеству выполненных строительно-мон-

тажных работ. При этом на каждом из объектов встреча с собственниками происходила совместно с псевдоэкспертами, предлагающими свои услуги по взысканию средств с застройщика, за некачественно выполненные работы [8].

При этом будучи специалистами в области юриспруденции, многие из таких экспертов имеют весьма поверхностное представление об экспертной деятельности в строительной сфере. Подтверждение этого факта, в конечном счете, можно выразить в цифровом эквиваленте. Так во время совместной работы с юридическим отделом были выполнены выезды на двадцать три квартиры, из них эксперт от юридической компании отказался предоставить документы, подтверждающие его квалификацию в двадцати, в двадцати одной квартире претензии сводились к несоответствию оконных блоков требованиям теплотехники и прочностным характеристикам выполненной полусухой стяжки, более того в шестнадцати квартирах была выполнена чистовая отделка, а судебный иск был к качеству черновой отделки. Еще одним немаловажным фактом является то, что только один из заказчиков согласился не на компенсацию средств, а на устранение дефектов [9].

Изучив данные одного из крупных застройщиков Республики Башкортостан, сведем в таблицу 2 отчетную информацию по судебным искам и расходам застройщика, связанным с их удовлетворением.

Как видно из результатов таблицы 2, прикрываясь законом о защите прав потребителя и разночтениями в оценке качества выполненных работ, юристы вынуждают застройщика нести колоссальные убытки. При этом порядка 15% уходит на оплату юридических услуг.

Короче того стоит отметить что из всех дольщиков ни один из них не выбрал вариант устранения недочетов, всех интересовало только возврат денежных средств. Более того, повторные посещения дольщиков показали, что после окончания судебных процедур никто из опрошенных не устранил те дефекты, по которым они взыскали денежные средства. Следовательно, можно предположить, что данные дефекты не являлись препятствием к заселению и проживанию в купленной недвижимости. То, что претензии к качеству сводятся к несоответствию оконных блоков и прочности стяжки, вероятно связаны с простотой оценки их качества или элементарной фальсификацией результатов. Основное замечание к качеству выполненных работ – прочность стяжки. Иных нареканий, будь то ровность стяжки, или наличие отсечек и демпферов не выявлено. При этом методики отбора проб и их испытания не являются сертифицированными и достоверными [10].

Прецедентов злоупотребления правом, подпадающих под понятие явления «потребительский экстремизм» в последнее время существенное количество.

Подытожив все выше сказанное, можно с уверенностью заявлять, что на сегодняшний день проблема потребительского экстремизма в Российской Федерации может привести к весьма плачевным экономическим последствиям. Дабы пресечь негативно развивающуюся тенденцию необходимо признание проблемы на законодательном уровне. Так же для ее последующего решения требуется четкое отделение потребительского экстремизма и его признаков от законного права потребителя на качественные товары и услуги.

Таблица 2

Данные по судебным искам и расходы застройщиков

Район	Судебные дела 2020-2023 (шт.)	Решение в пользу дольщика (шт.)	Решение в пользу 33 (шт.)	% в пользу дольщика	всего исков на сумму (тыс. руб.)	сумма удовлетворенных исков (тыс. руб.)			
						сумма иска	штрафы	пени	Итого
Демский	109	109	0	100%	38 150	19879	1505	1078	22462
Калининский	20	20	0	100%	7000	3588	272	195	4055
Кировский	11	11	0	100%	3850	2009	152	109	2270
Ленинский	2	2	0	100%	700	430	32	23	485
Октябрьский	4	4	0	100%	1400	719	54	39	812
Советский	217	217	0	100%	75950	39542	2994	2145	44681
Орджоникидзевский	23	23	0	100%	8050	4162	315	226	4703
Уфимский	8	8	0	100%	2800	1435	109	78	1622
Итого	394	394	0	100%	137900	71764	5433	3893	81090

Список литературы

1. Бармина, О. Н. Злоупотребление правом как общеправовая категория: теоретико-правовой анализ: автореф. дис. канд. юрид. наук. / О. Н. Бармина. – Москва, 2015. – 28 с.
2. Шевякова, А. С. Потребительский экстремизм // Современные инновации. – 2018. – № 5(27). – С. 40-43.
3. Власов, А. В. «Потребительский экстремизм» как способ злоупотребления правом // Актуальные вопросы экономики и права: проблемы, тенденции, прогнозы. Сборник материалов Национальной научно-практической конференции. – Ростов-на-Дону. – М., 2020. – С. 295-299.
4. Нилов, И. П. Возникновение потребительского экстремизма // Евразийская адвокатура. – 2018. – № 5 (36). – С. 22.
5. Завражский, А. В. Стоимость человеческой жизни в контексте регулирования системы возмещения вреда // Финансы. 2017. – № 12. – С. 45-57.
6. Казбекова, К. М. «Злоупотребление правом» и «Правонарушение»: соотношение понятий // Бизнес в законе. – 2010. – № 1. – С. 74-76.
7. Малиновский, А. А. Злоупотребление правом (основы концепции). – М.: «Юрлитинформ», 2007. – 352 с.
8. Сахибгареев, Р. Р., Синицин, Д. А., Салов, А. С., Сахибгареев, Р. Р. Организация контроля качества при возведении монолитных железобетонных конструкций / Учеб. пос. – Уфа, 2021. – 78 с.
9. Кузнецова, Ю. И., Юдин, А. А., Сергеев, С. М., Гилева, Е. В., Дулясова, А. А. Особенности определения показателей светотехники при обследовании зданий // Вестник евразийской науки. – 2023. – Т. 15. – № 2.
10. Бедов, А. И., Знаменский, В. В., Габитов, А. И. Оценка технического состояния, восстановление и усиление оснований строительных конструкций эксплуатируемых зданий и сооружений. – Изд-во АСВ, 2021 (2014, 2016). – 704 с.

References

1. Barmina, O. N. Abuse of law as a general legal category: theoretical and legal analysis: abstract of the dissertation of the candidate. jurid. Sciences. / O. N. Barmina. – Moscow, 2015. – 28 p.
2. Shevyakhova, A. S. Consumer extremism // Modern innovations. – 2018. – № 5(27). – Pp. 40-43.
3. Vlasov, A. V. "Consumer extremism" as a way of abuse of law // Actual issues of economics and law: problems, trends, forecasts. Collection of materials of the National Scientific and Practical Conference. – Rostov-on-Don, Moscow, 2020. – Pp. 295-299.
4. Nilov, I. P. The emergence of consumer extremism // Eurasian Advocacy. – 2018. – № 5 (36). – P. 22.
5. Zavrazhsky, A. V. The cost of human life in the context of regulating the system of compensation for harm. – 2017. – № 12. – Pp. 45-57.
6. Kazbekova, K. M. "Abuse of law" and "Offense": correlation of concepts // Business in law. – 2010. – № 1. – Pp. 74-76.
7. Malinovsky, A. A. Abuse of law (fundamentals of the concept). – M.: "Yurлитinform", 2007. – 352 p.
8. Sahibgarееv, R. R., Sinitsyn, D. A., Salov, A. S., Sahibgarееv, R. R. Organization of quality control in the construction of monolithic reinforced concrete structures / Ucheb. pos. – Ufa, 2021. – 78 p.
9. Kuznetsova, Yu. I., Yudin, A. A., Sergeev, S. M., Gileva, E. V., Dulyasova, A. A. Features of determining the indicators of lighting technology during the survey of buildings // Bulletin of Eurasian Science. – 2023. – Vol. 15. – № 2.
10. Bedov, A. I., Znamensky, V. V., Gabitov, A. I. Assessment of the technical condition, restoration and reinforcement of the foundations of building structures of operated buildings and structures. – Publishing House of the DIA, 2021 (2014, 2016). – 704 p.

Информация об авторах

Синицин Д.А., кандидат технических наук, доцент кафедры автомобильные дороги, мосты и транспортные сооружения Архитектурно-строительного института ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет» (г. Уфа, Российская Федерация).

Габитов А.И., доктор технических наук, профессор кафедры строительных конструкций Архитектурно-строительного института ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет» (г. Уфа, Российская Федерация).

Салов А.С., кандидат технических наук, доцент кафедры автомобильные дороги, мосты и транспортные сооружения Архитектурно-строительного института ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет» (г. Уфа, Российская Федерация).

Юдин А.А., аспирант ФГБОУ ВО Уфимский государственный нефтяной технический университет (г. Уфа, Российская Федерация).

Ривкин М.Г., аспирант ФГБОУ ВО Уфимский государственный нефтяной технический университет (г. Уфа, Российская Федерация).

Information about the authors

Sinitsyn D.A., Ph.D. of Technical Sciences, Associate Professor, Department of Highways, Bridges and Transport Structures, Institute of Architecture and Civil Engineering, Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

Gabitov A.I., Doctor of Technical Sciences, Professor of the Department of Building Structures of the Institute of Architecture and Civil Engineering, Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

Salov A.S., Ph.D. of Technical Sciences, Associate Professor, Department of Highways, Bridges and Transport Structures, Institute of Architecture and Civil Engineering, Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

Yudin A.A., postgraduate student at Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

Rivkin M.G., postgraduate student at Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-27-32

Искусственный интеллект как фактор неопределённости и риска функционирования современных экономических систем

Фархиева С.А., Гузаирова Г.Р., Федотова М.Ю.

Искусственный интеллект при всей своей потенциальной эффективности и масштабируемости на все аспекты человеческой деятельности неизбежно формируют неопределённость и риск для функционирования современных экономических систем. В данной статье рассматриваются потенциальные риски и неопределённость использования ИИ в экономике. Объект исследования – экономика. Предмет исследования – цифровая экономика. Цель исследования – выявить какие потенциальные риски несёт повсеместное использование искусственного интеллекта в экономике. Отсутствие человеческого контроля и здравого смысла в автоматизированных процедурах может породить или усиливать существующее неравенство. Государственно-частное партнерство может значительно ускорить разработку и внедрение решений на основе ИИ, одновременно обеспечивая соответствие этим решениям общественным потребностям. Только при условии комплексного подхода, включающего как стимулирование инноваций, так и контроль над потенциальными рисками, мы можем обеспечить максимально эффективное использование потенциала технологий ИИ, одновременно минимизируя любые негативные последствия для общества.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Фархиева С.А., Гузаирова Г.Р., Федотова М.Ю. Искусственный интеллект как фактор неопределённости и риска функционирования современных экономических систем // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 27–32.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Цифровая экономика, машинное обучение, нейросети, цифровая валюта, национальная экономика.

Artificial intelligence as a factor of uncertainty and risk of functioning of modern economic systems

Farhieva S.A., Guzairova G.R., Fedotova M.Yu.

Artificial intelligence with all its potential efficiency and scalability to all aspects of human activity inevitably form uncertainty and risk for the functioning of modern economic systems. This article discusses the potential risks and uncertainty of using AI in the economy. The object of the study is the economy. The subject of the study - digital economy. The purpose of the study is to identify what potential risks are brought by the widespread use of artificial intelligence in the economy. The lack of human control and common sense in automated procedures can create or reinforce existing inequalities. Public-private partnerships can significantly accelerate the development and deployment of AI-based solutions while ensuring that these solutions meet societal needs. Only with an integrated approach that includes both stimulating innovation and controlling potential risks can we ensure that we maximize the potential of AI technologies while minimizing any negative effects on society.

FOR CITATION

Farhieva S.A., Guzairova G.R., Fedotova M.Yu. Artificial intelligence as a factor of uncertainty and risk of functioning of modern economic systems. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 27–32.

APA

KEYWORDS

Digital economy, machine learning, neural networks, digital currency, national economy.

ВВЕДЕНИЕ

Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение (МО), в настоящее время, осуществляют коренную трансформацию различных секторов, и экономическая сфера не является исключением из этого правила. Сочетание искусственного интеллекта и экономики сформировало мощнейшую синергию, который преобразует качественно экономическую область и все аспекты жизнедеятельности человека. С развитием вычислительных мощностей и усовершенствованием алгоритмов ИИ стал незаменимым инструментом в экономической сфере, так как он предоставляет экономистам возможность собирать, обрабаты-

вать и интерпретировать колоссальные объемы данных, давая им бесценные знания о сложных экономических процессах. Внедрение ИИ в экономические модели открывает новые горизонты для улучшения прогнозирования, принятия решений и разработки экономической политики, алгоритмы машинного обучения, являющиеся подмножеством ИИ, позволяют экономистам выявлять закономерности и тренды в сложных массивах данных, что ведёт к созданию более точных прогнозов и предсказаний. Это позволяет управленцам принимать обоснованные решения и реализовывать стратегии, основанные на фактических данных, для оптимизации экономического

роста и стабильности. Технологии, основанные на ИИ, преобразовывают финансовый сектор, оптимизируя операционные процессы, совершенствуя методы управления рисками и повышая качество обслуживания клиентов. Благодаря способности мгновенно обрабатывать огромные объёмы информации, алгоритмы на основе ИИ могут определять рыночные тренды, делать прогнозы и совершать сделки в режиме реального времени, что позволяет компаниям использовать выгодные возможности и снижать финансовые риски. Взаимодействие искусственного интеллекта и экономики способно произвести революцию в нашем понимании и управлении экономическими системами, используя возможности ИИ, экономисты могут извлекать значимую информацию из огромных массивов данных, что приводит к более точным прогнозам, более эффективному принятию решений и совершенствованию экономической политики. Но интеграция технологий ИИ в экономическую сферу открывает как возможности, так и несёт значительные потенциальные риски и в данной статье мы рассмотрим не только внешние положительные эффекты, но и возможные риски и негативные эффекты для экономики.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Машинное обучение и искусственный интеллект (ИИ) произвели революционные изменения в разнообразных отраслях, и экономика не стала исключением – объединение значительной вычислительной мощности и интеллектуальных алгоритмов позволило экономистам анализировать и понимать экономические данные способами, которые до недавнего времени были недоступны. Благодаря ИИ экономисты сейчас имеют возможность обрабатывать и анализировать колоссальные объёмы данных, полученных из множества источников, включая финансовые рынки, государственные отчеты и социальные сети [1]. Подобная беспрецедентная вычислительная мощность позволяет им выявлять закономерности, тренды и аномалии, которые могли бы остаться незамеченными при использовании традиционных методов анализа. ИИ также осуществляет радикальную трансформацию экономического прогнозирования, применяя алгоритмы машинного обучения, экономисты способны создавать более точные прогнозы относительно экономических тенденций и колебаний, что дает возможность компаниям и политикам принимать обоснованные решения в отношении инвестиций, денежно-кредитной политики и распределения ресурсов.

ИИ все чаще используется на финансовых рынках для оптимизации торговых стратегий и управления рисками, так как алгоритмы машинного обучения способны анализировать рыночные данные в режиме реального времени и принимать автоматизированные торговые решения, основанные на заранее заданных правилах и шаблонах, что может значительно повысить эффективность и прибыльность в финансовой сфере [2]. Алгоритмы на основе ИИ способствуют более эффективному выявлению и управлению рисками, отслеживая рыночные условия и анализируя исторические данные, эти алгоритмы могут выявлять потенциальные риски и принимать соответствующие меры для их минимизации [3]. *«Применение ИИ сейчас внедряется на разных этапах жизненного цикла продукта. Например, он применяется для ускорения любого процесса, для достижения более высокой точности и верного предсказания результата. Также он применяется в предиктивной аналитике»* [4, с. 289].

ИИ также преобразует область экономических исследований, так как традиционные экономические модели часто базируются на упрощенных предположениях и математических уравнениях. ИИ позволяет экономистам создавать более сложные и реалистичные модели, учитывающие неструктурированные данные и нелинейные взаимосвязи. С помощью ИИ экономисты теперь могут анализировать и интерпретировать большие объёмы текстовых данных, таких как новостные статьи, научные работы и сообщения в социальных сетях, что открывает новые возможности для исследований и позволяет экономистам более глубоко понимать факторы, оказывающие влияние на экономическое поведение.

Интеграция искусственного интеллекта в экономическую сферу меняет наше понимание и способы анализа экономики: от улучшения экономического прогнозирования до революционных изменений на финансовых рынках и создания более сложных экономических моделей, ИИ создает мощное и плодотворное партнерство между машинным интеллектом и экономической наукой – рисунок 1.

Одним из ключевых преимуществ применения ИИ в экономике является его способность существенно повышать точность экономического прогнозирования, так как традиционные методы прогнозирования часто опираются на предположения и упрощения, которые могут неадекватно отражать сложность реальных экономических систем. *«Используя математические функции и логику, компьютерная система с ИИ имитирует про-*

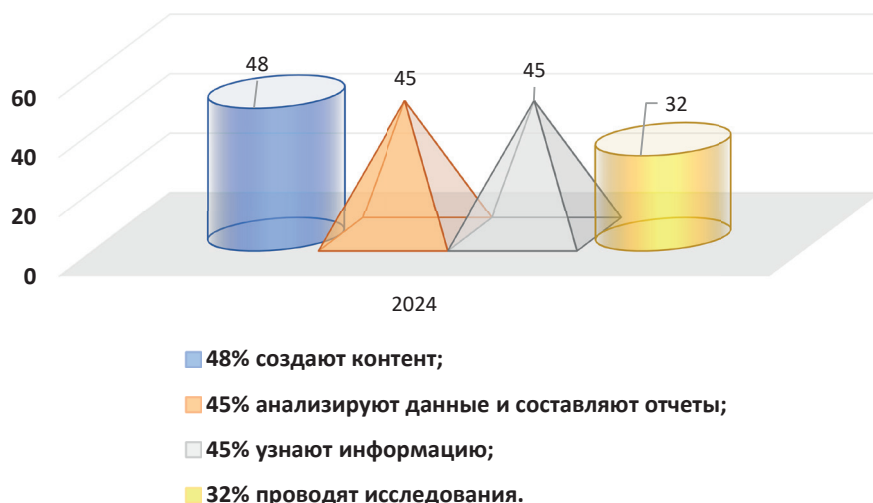


Рисунок 1. Статистика использования нейросетей в области маркетинга из выборки 1350 респондентов

Источник: составлено авторами по данным: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://contenteam.ru/blog/marketing-ai-stats/?ysclid=m4cgkx9lri400400523>.

цессы изучения новых сведений и принятия решений, которые традиционно считаются прерогативой человека» [5, с. 149]. ИИ, напротив, способен обрабатывать большие и сложные массивы данных, выявлять скрытые закономерности и строить прогнозы с значительно большей точностью. С помощью ИИ экономисты получают возможность разрабатывать комплексные модели, учитывающие широкий спектр факторов, включая макроэкономические показатели, рыночные тенденции и социальные влияния. Это позволяет создавать более точные прогнозы различных экономических явлений, таких как темпы роста ВВП, уровень инфляции и динамика фондового рынка.

ИИ также способствует повышению эффективности экономического анализа и разработки экономической политики, благодаря своей способности к быстрой обработке и анализу больших объемов данных, ИИ может автоматизировать рутинные и трудоемкие задачи, которые ранее выполнялись вручную, что высвобождает время экономистов, позволяя им сосредоточиться на более сложных задачах, таких как проверка гипотез, оценка эффективности различных политических мер и стратегическое планирование. ИИ предоставляет экономистам возможность проводить детальные компьютерные симуляции и эксперименты для оценки потенциального воздействия различных экономических политик или сценариев развития событий. Запуская вычислительные модели, экономисты могут исследовать различные гипотетические сценарии и анализировать их вероятные последствия, что помогает политикам

принимать более обоснованные решения и оценивать потенциальные результаты различных вариантов политических действий. Способность ИИ анализировать огромные объемы разнородных данных и обнаруживать скрытые закономерности и взаимосвязи является бесценной в экономике, используя передовые алгоритмы машинного обучения, системы ИИ способны выявлять закономерности, которые могли бы остаться незамеченными для аналитиков-людей. Эти выявленные закономерности могут обеспечить более глубокое понимание сложной экономической динамики и помочь экономистам определить новые возможности для экономического роста и развития.

Вычислительный интеллект подразумевает разработку и применение алгоритмов и моделей, которые позволяют машинам обучаться и принимать решения на основе данных – область использует методы ИИ, такие как машинное обучение и глубокое обучение, для обработки и анализа больших объемов данных. Применение методов вычислительного интеллекта в экономике позволяет исследователям и экономистам получать новые знания и делать более точные прогнозы. Вычислительный интеллект может помочь экономистам лучше понимать особенности человеческого поведения и процессы принятия решений, анализируя большие наборы данных, исследователи могут получать представление о предпочтениях потребителей и рыночных тенденциях, что может быть крайне полезным при принятии политических решений и разработке эффективных бизнес-стратегий.

Но существуют неизбежные риски использования ИИ с позиции последствий для экономики. Экономический ландшафт характеризуется значительными географическими различиями – регионы, являющиеся центрами высокотехнологичных отраслей, могут демонстрировать существенный экономический рост, в то время как регионы, экономика которых зависит от секторов, подверженных автоматизации, могут испытывать экономический спад. Этот географический цифровой разрыв может привести к существенно различным экономическим результатам с серьезными социальными последствиями.

Разрыв в сфере ИИ является одним из проявлений более широкого цифрового разрыва, который делит общество на тех, кто имеет доступ к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ), и тех, кто лишен этого доступа. Доступ к технологиям ИИ требует наличия базовой цифровой инфраструктуры, включая надежное подключение к сети Интернет и достаточный уровень цифровой грамотности, но во многих регионах, особенно в развивающихся странах и сельских районах, эта необходимая инфраструктура отсутствует, что серьезно ограничивает их возможности по использованию преимуществ ИИ. Даже в тех случаях, когда технологии доступны, способность эффективно использовать и понимать ИИ имеет решающее значение, что подчеркивает необходимость развития цифрового образования и обучения, особенно для уязвимых и маргинализированных групп населения.

ИИ меняет глобальную динамику власти, при этом несколько крупных технологических корпораций оказывают значительное влияние на стандарты и нормы в сфере ИИ. Такая концентрация власти несет в себе риск усиления глобального неравенства. Неопределенность работы ИИ может привести к тому, что компании непреднамеренно нарушают законы, касающиеся дискриминации и мошенничества, что наносит экономический ущерб работникам и потребителям. По мере того как искусственный интеллект способствует повышению производительности труда, компании могут наблюдать рост прибыли, что, в свою очередь, может стимулировать создание новых рабочих мест, но эти новые рабочие места будут требовать более высокого уровня квалификации и специализированных навыков. Несмотря на то, что некоторые профессии и задачи могут стать устаревшими, ИИ одновременно создаст возможности для появления новых должностей, таких как специалисты по искусственному интеллекту высокого уровня.

Остаются серьезные опасения, что ИИ может усугубить существующее неравенство не только среди работников внутри страны, но и между различными странами мира. Быстрые темпы технологических изменений требуют от людей и целых государств постоянной адаптации, в противном случае они рискуют отстать от прогресса [6].

Многочисленные исследования показывают, что технологии автоматизации являлись существенным фактором роста неравенства в доходах, тенденция к автоматизации будет сохраняться и многие низкоквалифицированные рабочие места рискуют быть заменены системами искусственного интеллекта. От беспилотных автомобилей до автоматизированных торговых киосков – ландшафт рынка труда быстро меняется – системы ИИ сейчас являются неотъемлемой частью различных секторов экономики, от диагностики в здравоохранении до обнаружения мошенничества в банковской сфере, что подчеркивает всепроникающее влияние ИИ на нашу повседневную жизнь.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Многие рассматривают искусственный интеллект (ИИ) как мощный двигатель производительности и экономического роста, так как ИИ способен повышать эффективность выполнения задач и значительно улучшать процессы принятия решений за счет анализа больших объемов данных. Однако ИИ также способен оказывать разрушительное воздействие на экономику и общество в целом, ведутся активные дискуссии об опасностях, связанных с разработкой и применением ИИ, особенно в контексте таких технологий, как чат-боты. Добавленная стоимость, создаваемая ИИ, в значительной степени обусловлена его влиянием на потребление, повышение производительности и улучшение управления рисками. Подобные механизмы создания стоимости варьируются в зависимости от особенностей бизнеса (степени автоматизации), временных факторов (длительности технологических циклов) и географических условий (региональные различия). Влияние ИИ на экономический рост не является равномерным во всех секторах и регионах, доступ к технологиям ИИ, развитая цифровая инфраструктура и наличие соответствующих навыков у специалистов оказывают значительное влияние на то, насколько страны и отрасли могут извлечь выгоду из использования ИИ. Решение этических вопросов, защита конфиденциальности данных и обеспечение инклюзивного доступа к преимуществам ИИ имеют решающее значение для максимизации позитивного влияния ИИ на эко-

номический рост. Отсутствие человеческого контроля и здравого смысла в автоматизированных процедурах может порождать или усиливать существующее неравенство. Правительства должны активно сотрудничать с научными кругами, отраслевыми экспертами и другими заинтересованными сторонами, используя их знания и опыт для эффективного внедрения ИИ. Государственно-частное партнерство может значительно ускорить разработку и внедрение решений на основе ИИ, одновременно обеспечивая соответствие этим

решениям общественным потребностям. После внедрения систем ИИ, правительства должны осуществлять постоянный мониторинг их эффективности и оценивать их воздействие на экономику и общество. Только при условии комплексного подхода, включающего как стимулирование инноваций, так и контроль над потенциальными рисками, мы можем обеспечить максимально эффективное использование потенциала технологий ИИ, одновременно минимизируя любые негативные последствия для общества.

Список литературы

1. *Эйнав, Л., Левин, Дж.* Экономика в век больших данных // Наука. – 2014. – Т. 346. – № 6210. – С. 1243089.
2. *Паттайя, С. П.* Анализ финансового рынка на основе искусственного интеллекта: передовые методы прогнозирования цен на акции, управления рисками и автоматической торговли // Африканский журнал искусственного интеллекта и устойчивого развития. – 2021. – Т. 1. – № 1. – С. 100-135.
3. *Джордж, Дж. Г.* Использование систем, основанных на правилах, и искусственного интеллекта для эффективного управления выпусками и снижения рисков в основных финансовых системах на рынках капитала // Журнал исследований и приложений в области искусственного интеллекта. – 2023. – Т. 3. – № 2. – С. 631-676.
4. *Шипилова, Т. А.* Оценка возможности применения ии для

- управления жизненным циклом продукта в экономике замкнутого цикла / Т. А. Шипилова, А. Л. Бобков // Московский экономический журнал. – 2024. – Т. 9, № 6. – С. 286-298. – DOI 10.55186/2413046X_2024_9_6_292. – EDN DSVLRY.
5. *Пешкова, Г. Ю.* Роль генеративных моделей ии и явление нейронных языковых моделей типа GPT в детерминации цифровой экономики / Г. Ю. Пешкова, К. Ф. Федоров // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2023. – № 2(73). – С. 148-153. – DOI 10.52897/2411-4588-2023-2-148-153. – EDN IDTLRE.
 6. *Кондратенко, Р. И.* Перспективы применения искусственного интеллекта в области информационной безопасности / Р. И. Кондратенко // Human Progress. – 2024. – Т. 10, № 7. – DOI 10.46320/2073-4506-2024-7a-9. – EDN ZDCJCE.

References

1. *Einav, L., Levin, J.* Economics in the age of big data // Science. – 2014. – Vol. 346. – № 6210. – Pp. 1243089.
2. *Pattaya, S. P.* AI-Driven Financial Market Analysis: Advanced Techniques for Stock Price Prediction, Risk Management, and Automated Trading // African Journal of Artificial Intelligence and Sustainable Development. – 2021. – Vol. 1. – № 1. – Pp. 100-135.
3. *George, J. G.* Utilizing Rules-Based Systems and AI for Effective Release Management and Risk Mitigation in Essential Financial Systems within Capital Markets // Journal of Artificial Intelligence Research and Applications. – 2023. – Vol. 3. – № 2. – Pp. 631-676.
4. *Shipilova, T. A.* Assessment of the possibility of using AI for product life cycle management in the closed cycle economy / T. A. Shipilova, A. L. Bobkov // Moscow Economic Journal. –

2024. – Vol. 9, № 6. – Pp. 286-298. – DOI 10.55186/2413046X_2024_9_6_292. – EDN DSVLRY.
5. *Peshkova, G. Yu.* Role of generative models ii and the phenomenon of neural language models of GPT type in determining the digital economy / G. Yu. Peshkova, K. F. Fedorov // Economy of the North-West: problems and prospects of development. – 2023. – № 2(73). – Pp. 148-153. – DOI 10.52897/2411-4588-2023-2-148-153. – EDN IDTLRE.
 6. *Kondratenko, R. I.* Prospects for the use of artificial intelligence in the field of information security / R. I. Kondratenko // Human Progress. – 2024. – Vol. 10, No. 7. – DOI 10.46320/2073-4506-2024-7a-9. – EDN ZDCJCE.

Информация об авторах

Фархиева С.А., кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой «Математика и информатика» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Уфа, Российская Федерация).

Гузаирова Г.Р., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Математика и информатика» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Уфа, Российская Федерация).

Федотова М.Ю., кандидат физико-математических наук, доцент кафедры «Математика и информатика» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Уфа, Российская Федерация).

Information about the authors

Farhieva S.A., Ph.D. in Technical Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Mathematics and Computer Science of the Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Ufa, Russian Federation).

Guzairova G.R., Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Mathematics and Computer Science of the Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Ufa, Russian Federation).

Fedotova M.Yu., Ph.D. in Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor of the Department of Mathematics and Computer Science of the Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Ufa, Russian Federation).

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-33-42

Особенности снижения зависимости национальной экономики от мировых цен на нефть

Озарнов Р.В., Соколов Е.О.

В статье рассматриваются особенности снижения зависимости национальной экономики от мировых цен на нефть, что особенно актуально для стран-экспортеров углеводородов. Исследуется влияние колебаний цен на нефть на экономическое развитие, финансовую устойчивость и социальное благополучие. Основное внимание уделяется стратегическим мерам, направленным на диверсификацию экономики, включая развитие несырьевых секторов, таких как сельское хозяйство, промышленность и услуги. Анализируется роль государственных политик в создании условий для роста предпринимательства и привлечения инвестиций, а также перспектива перехода к возобновляемым источникам энергии. Рассматриваются успешные примеры стран, которые смогли снизить свою зависимость от цен на нефть, и выявляются ключевые факторы, способствующие этому процессу. В заключение подчеркивается важность долгосрочного планирования и устойчивого управления ресурсами для обеспечения экономической стабильности в условиях волатильности мировых энергетических рынков.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1-2003

Озарнов Р.В., Соколов Е.О. Особенности снижения зависимости национальной экономики от мировых цен на нефть // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 33–42.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Диверсификация экономики, нефтяные цены, экономическая устойчивость, сырьевой сектор, государственная политика, инвестиции, предпринимательство.

Features of reducing the dependence of the national economy on world oil prices

Ozarnov R.V., Sokolov E.O.

The article discusses the features of reducing the dependence of the national economy on world oil prices, which is especially important for hydrocarbon-exporting countries. The impact of oil price fluctuations on economic development, financial stability and social well-being is studied. The main attention is paid to strategic measures aimed at diversifying the economy, including the development of non-resource sectors such as agriculture, industry and services. The role of government policies in creating conditions for entrepreneurship growth and attracting investment, as well as the prospects for the transition to renewable energy sources, is analyzed. Successful examples of countries that have been able to reduce their dependence on oil prices are considered, and key factors facilitating this process are identified. The article concludes by emphasizing the importance of long-term planning and sustainable resource management to ensure economic stability in the context of volatile global energy markets.

FOR CITATION

Ozarnov R.V., Sokolov E.O. Features of reducing the dependence of the national economy on world oil prices. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 33–42.

APA

KEYWORDS

Economic diversification, oil prices, economic sustainability, raw materials sector, public policy, investment, entrepreneurship.

Актуальность данной исследовательской работы определяется тем, что мировые цены на нефть оказывают влияние на экономику любой страны, поскольку на текущий момент времени нефть является наиболее востребованным источником энергии. В течение последних лет нефтяной рынок постоянно менялся, демонстрируя значительную волатильность. Значительное влияние на развитие мирового нефтяного рынка за последнее время оказали геополитические факторы, а также интересы самых крупных добытчиков нефти и ключевых ее потребителей.

Цена нефти может формироваться как на биржевом рынке, так и внебиржевым спо-

собом. Целесообразно выделить две крупные биржи: NYMEX (New York Mercantile Exchange) и IPE (International Petroleum Exchange). На данных биржах продаются сорта нефти Brent и Light Sweet, особенностью данных сортов нефти является низкое содержание серы. Ключевые характеристики, которым обладает тот или иной сорт нефти (наличие серы, плотность и т.п.), оказывают влияние на формирование цены. Маркерные сорта нефти, которые реализуются на рынке, являются ориентиром формирования цен. Также на стоимость нефти оказывает влияние себестоимость продукта. Себестоимостью продукции является экономический показатель деятельности предприятий,

который в денежном выражении показывает все расходы предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.

Значимость данного исследования заключается в том, что падение цен на нефть, введение санкций в отношении нефтегазового комплекса ставят перед российскими нефтяными и газовыми компаниями значительные вызовы в современных геополитических условиях.

Нефтедобывающая отрасль играет ключевую роль в развитии любой страны, являясь важным фактором её экономического прогресса. Деятельность многих секторов экономики основана на использовании нефтепродуктов, которые широко применяются в производственных и потребительских секторах. В настоящее время нефть остается наиболее востребованным источником энергии, играя важную роль в энергетике, транспорте, промышленности и других сферах, а её добыча и использование сопряжены с экономическим развитием, обеспечивая странам энергетическую независимость и поддерживая стабильность национальной инфраструктуры.

Ключевыми нефтедобывающими странами являются:¹

1. Россия. Россия является одним из крупнейших производителей нефти в мире, обладая обширными месторождениями и значительными объемами добычи.

2. США. США также занимают ведущее положение в мировой добыче нефти, особенно благодаря развитию технологий гидравлического разрыва (гидроразрыв) и добычи сланцевой нефти.

3. Страны Ближнего Востока. Страны этого региона, такие как Саудовская Аравия, Ирак, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт и другие, играют ключевую роль в мировой добыче нефти, обладая обширными запасами и крупными нефтяными компаниями.

4. Мексика. Мексика является важным производителем нефти в Латинской Америке, имея крупные месторождения на своей территории.

5. Иран. Иран также входит в число крупных стран-добывающих, обладая обширными запасами и занимая значимое положение в мировой нефтяной индустрии.

6. Ливия. Ливия, несмотря на периодические политические и социальные турбулентности, остается значительным производителем нефти.

7. Великобритания. Великобритания, особенно с Северным морем, имеет важное значение в добыче нефти в Европе.

В современных геополитических условиях Россия потеряла возможность продавать нефть по рыночным ценам. Страны ЕС согласовали введение потолка цен на нефть из России на уровне \$60 за баррель, сообщила Еврокомиссия 3 декабря 2022.² Следовательно, несмотря на увеличение рыночной цены барреля и переориентации на азиатские рынки, экономика России испытывает влияние геополитических условий, в том числе это отразится на поступление валюты в страну и на курс российского рубля.

Таким образом, нефтяные цены отличаются волатильностью, изменяются циклически в зависимости от особенностей развития мировой экономики и геополитических условий, в свою очередь изменение нефтяных цен оказывает существенное влияние на экономику РФ в связи с высокой долей нефтегазовых доходов бюджета. Следовательно, необходимо акцентировать внимание на перестройку стратегии развития экономики России с упором на отрасли, связанные с созданием продукции с высокой добавочной стоимостью, инновациями, а также на изменение структуры экспорта с целью снижения негативного влияния волатильности нефтяных цен и геополитических факторов на национальную экономику.

Так, на начало 2023 года показатель доли нефтегазовых поступлений федерального бюджета увеличился до 41,6%, что указывает на увеличение зависимости федерального бюджета от колебаний мировых цен на нефть. Следовательно, высокая доля нефтегазовых доходов в структуре всех доходов федерального бюджета РФ формирует существенную прямую взаимосвязь между ценами на нефть и доходами федерального бюджета. При снижении мировых цен на нефть также будет уменьшаться доход федерального бюджета РФ. Спады совокупного дохода федерального бюджета наблюдались в 2015 и 2020 годах [1]. Данные спады были обусловлены снижением цены нефти на мировом рынке. При этом, на рост доходов федерального бюджета в 2021 и 2022 годах значительно повлияло увеличение нефтегазовых поступлений на фоне роста цен на нефть на мировом рынке.

Кроме влияния на государственный бюджет, волатильность нефтяных цен также оказывает

¹ Абрамов В. Л. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2022. – 312 с.

² Страны Запада установили потолок цен на российскую нефть. Что это значит. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/02/12/2022/637dd9519a7947da0e7dd7b5>.

существенное влияние на курс национальной валюты. При снижении мировой цены нефти в результате непредсказуемых факторов, курс национальной валюты также снижается, что негативно влияет на эффективность национальной экономики.

Одним из ключевых направлений увеличения доли ненефтегазовых доходов федерального бюджета и снижения влияния динамики нефтяных цен на благосостояние экономики РФ является развитие отечественного предпринимательства и диверсификация экономики. При этом, базовым фактором развития отечественного предпринимательства является формирование благоприятных условий развития для национального бизнеса.

При этом на текущий момент времени отечественные предприниматели сталкиваются с рядом проблем.

1. Снижение спроса на товары и услуги.

В результате геополитического кризиса, согласно данным Росстата, реальные располагаемые доходы населения в 2022 уменьшились на 1% относительно прошлого года. Сокращение располагаемых денежных доходов населения приводит к тому, что люди ограничивают свои расходы и снижают спрос на товары и услуги. В период экономического нестабильности и кризисов, когда люди опасаются потерять работу или доходы, они склонны к сбережениям, чтобы обеспечить себе финансовую подушку безопасности. Это, в свою очередь, приводит к снижению спроса на продукты и услуги малых и средних компаний [2].

Снижение инвестиционной активности покупателей-юридических лиц также может привести к снижению спроса на товары и услуги национальных компаний. Когда компании сокращают свои инвестиции, они могут уменьшать объем производства, что в свою очередь может привести к сокращению спроса на товары и услуги.

2. Уменьшение рентабельности отечественных компаний.

В результате экономического кризиса, вызванного геополитической ситуацией, снизилась покупательная способность как у бизнеса, так и у населения. Также санкции обусловили формирование дефицита в тех или иных отраслях экономики, что привело к росту цен, в том числе на сырье и материалы, и дефицит высококвалифицированных кадров. В условиях снижения покупательской способности, увеличение цены конечного товара с целью компенсации роста затрат на сырье приведет к снижению конкурентоспособности компании на рынке и дальнейшему

сокращению спроса, что невыгодно национальным предприятиям. Следовательно, увеличение цен на сырье и материалы, которое не компенсируется ростом цен на готовый продукт, оказывает негативное влияние на рентабельность бизнеса.

3. Возможность удлинения сроков оплаты счетов клиентами компаний.

На фоне снижения покупательской способности населения и роста цен, потребители могут испытывать трудности с оплатой уже поставленной продукции, что оказывает негативное влияние на деятельность малых и средних компаний за счет роста неоплаченных долгов.

4. Ухудшения условий кредитования для малых и средних компаний.

На фоне кризиса банки предъявляют более жесткие требования к кредитному качеству заемщика при получении кредитных средств. Для малых и средних компаний данные требования могут быть особенно строгими в результате отсутствия у них достаточного имущества в качестве залога. Кроме того, негативное влияние оказывает текущая ситуация со ставками в экономике [3].

5. Потеря поставщиков.

В результате санкционных ограничений множество компаний малого и среднего бизнеса должны заново налаживать партнерские отношения с альтернативными контрагентами из дружественных стран. Условия сотрудничества с данными контрагентами хуже, относительно условий старых партнеров.

6. Увеличение логистических рисков.

Внедрение санкций оказывает негативное влияние на логистические затраты по доставке товаров, также формируются барьеры при использовании традиционных путей доставки, что в совокупности оказывает отрицательное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов.

7. Потеря персонала.

В результате миграции большого количества граждан в другие страны на фоне геополитического кризиса у компаний возникает риск потери ключевой части персонала, что ограничит возможность развития предпринимательской деятельности и как следствие экономики.

Далее представляется целесообразным рассмотреть способы устранения проблем функционирования отечественных компаний.

1. Поддержание устойчивой геополитической обстановки.

Большое количество национальных отраслей экономики России подверглись существенному влиянию в результате геополитической неста-

Снижение спроса на продукты и услуги малых и средних компаний на фоне сокращения располагаемых доходов населения, увеличения склонности к сбережению со стороны граждан в результате влияния риска потери работы под воздействием экономического кризиса.

Уменьшение рентабельности малых и средних компаний в результате роста цен на сырье и материалы на фоне санкций и дефицита.

Необходимость нового налаживания партнерских отношений с альтернативными контрагентами из дружественных стран. Условия сотрудничества с данными контрагентами хуже, относительно условий старых партнеров.

Внедрение санкций оказывает негативное влияние на логистические затраты по доставке товаров, также формируются барьеры при использовании традиционных путей доставки

Миграция населения и частичная мобилизация снижает количество персонала компаний, что может стать причиной приостановки хозяйственной деятельности.

На фоне кризиса банки предъявляют более жесткие требования к кредитному качеству заемщика при получении кредитных средств.

На фоне снижения покупательской способности населения и роста цен, потребители могут испытывать трудности с оплатой уже поставленной продукции.

Рисунок 1. Ключевые проблемы национальных компаний в условиях текущего кризиса

Источник: составлено автором на основе [8].

бильности. Внедренные западными странами санкции против Российской Федерации способствуют снижению эффективности развития национальной экономики, национальные предприятия сталкиваются с определенными проблемами при реализации своей хозяйственной деятельности. Это, в свою очередь способствует снижению темпов диверсификации национальной экономики. Низкая степень диверсификации национальной экономики укрепляет зависимость развития экономики страны от непредсказуемой динамики мировых цен на нефть. При этом, в условиях геополитической нестабильности, существенно пострадали малые и средние компании, обла-

дающие меньшим экономическим потенциалом и финансовыми ресурсами по сравнению с крупными компаниями. Санкции оказывают значительный негативный эффект на национальный бизнес, снижая его вклад в формирование общего благосостояния страны [4].

В условиях геополитического кризиса и санкционного ограничения перед компаниями возникает необходимость налаживания новых партнерских отношений с контрагентами из дружественных стран. Данные условия могут быть менее выгодными, что снижает эффективность хозяйственной деятельности отечественных организаций. Так, например, многие отечественные

компании столкнулись с необходимостью реализации своей деятельности через инструмент параллельного импорта, что приводит к росту логистических издержек. Увеличение затрат, в свою очередь, снижает потенциал развития национальных компаний, замедляет темпы диверсификации национальной экономики и увеличивает степень ее зависимости от сырьевого экспорта.

Обеспечение стабильной геополитической ситуации даст возможность национальным предприятиям сохранить уже сложившиеся деловые отношения и торгово-экономические связи, а также вернуться с прежним наиболее выгодным партнерским связям. Поддержание стабильной геополитической ситуации позволит российским компаниями отказаться от использования затратных мер параллельного импорта в реализации своей хозяйственной деятельности. Покупка сырья, продукции у прямого поставщика без применения инструментов параллельного импорта позволит национальным компаниям повысить свою экономическую эффективность, что положительно скажется на диверсификации национальной экономики. В свою очередь, рост степени диверсификации отечественного хозяйства снизит зависимость благополучия страны от сырьевого экспорта и динамики мировых цен на нефть. Также множество разнообразных товаров перестанет быть дефицитным, что окажет положительное влияние на хозяйственную деятельность компаний.

2. Обеспечение стабильности национальной валюты.

Волатильность курса национальной валюты, его снижение на протяжении последних нескольких лет также негативно влияет на эффективность хозяйственной деятельности национальных предприятий. Так, ослабевание курса рубля приводит к росту затрат для российских компаний при покупке иностранного сырья и оборудования, а также финансирования. Рост затрат, в свою очередь, сдерживает темпы развития национального бизнеса, что негативно влияет на диверсификации экономики страны, повышая ее зависимость от сырьевого экспорта.

Стабильный курс национальной валюты снизит риски и неопределенность, связанные с валютными колебаниями, что окажет положительное влияние на развитие национального бизнеса. Снижение валютных рисков, а также дополнительных затрат в связи с падением курса национальной валюты, позволит отечественным компаниям вкладывать больше средств в раз-

вития, что простимулирует разнообразие сфер национальной экономики и снизит влияние непредсказуемых колебаний нефтяных цен.

3. Формирование гибкой системы налогообложения.

В ряде развитых стран применяется гибкая система налогообложения, которая устанавливает размер налоговых платежей для юридических лиц в зависимости от уровня получаемого дохода. Данная система является особенно эффективной на начальном этапе становления бизнеса, так как предприниматели, не обремененные слишком высокими налогами при низких доходах, могут больше ресурсов вкладывать в развитие своей компании.

Однако, на текущий момент времени актуальная налоговая система не учитывает изменения доходов предпринимателей, что снижает потенциал развития компаний на начальном этапе их формирования. Высокое налоговое бремя на старте реализации предпринимательской активности снижает возможности предпринимателей по реинвестированию средств в развития и дальнейшее расширение своей хозяйственной деятельности.

С целью обеспечения устойчивого развития национальных компаний необходимо пересмотреть систему налогообложения. Внедрение гибкой шкалы налогообложения позволит снизить финансовую нагрузку предпринимателей на начальном этапе реализации бизнеса, что окажет положительное влияние на совокупный экономический рост экономики страны, а также позволит ускорить процессы ее диверсификации и снижения зависимости от нефтяных цен [5].

Рассмотрим, как предложенные меры позволят решить описанные ранее проблемы.

1. Падение спроса на товары и услуги

За счет внедрения гибкой шкалы налогообложения отечественные компании смогут снизить свои расходы в первый период после организации бизнеса, что позволит продавать продукцию по более низким ценам и простимулировать упавший на фоне снижения располагаемых доходов населения спрос.

2. Уменьшение рентабельности малых и средних компаний

За счет стабилизации геополитической обстановки отечественные компании смогут напрямую сотрудничать с зарубежными поставщиками без применения мер параллельного импорта. Это, в свою очередь, позволит повысить рентабельность малых и средних компаний за счет

снижения логистических затрат и преодоления дефицита.

Формирование гибкой системы налогообложения позволит обеспечить большую рентабельность малым и средним компаниям на начальном этапе их развития, что окажет положительное влияние на их развитие в дальнейшем.

Потеря поставщиков

За счет стабилизации геополитической обстановки отечественные компании смогут наладить наиболее выгодное сотрудничество с прямыми поставщиками, что позволит существенно сократить затраты.

Увеличение логистических рисков

За счет стабилизации геополитической ситуации малые и средние компании смогут наладить деятельность с наиболее эффективными контрагентами и реализовывать свой бизнес-процесс без применения параллельного импорта, что приведет к снижению логистических рисков по доставке сырья и продукции [6].

Таким образом, одним из ключевых направлений увеличения доли нефтегазовых доходов федерального бюджета и снижения влияния динамики нефтяных цен на благосостояние экономики РФ является развитие отечественного предпринимательства и диверсификация экономики. При этом, базовым фактором развития отечественного предпринимательства является формирование благоприятного условий развития для национального бизнеса.

Для успешного развития отечественного бизнеса необходимо поддерживать выгодный инвестиционный климат в стране. Предлагаемые меры окажут положительное влияние на условия ведения предпринимательской деятельности в долгосрочной перспективе. Кроме того, улучшение инвестиционного климата приведет к следующим результатам:

- привлечение новых инвесторов и повышение уровня инвестиций в экономику;
- увеличение экономической активности;
- рост конкуренции на рынке и стимулирование инновационной деятельности.
- повышение диверсификации национальной экономики.

Поэтому реализация предложенных мероприятий создаст благоприятные условия для успешного развития национальных компаний. Формирование благоприятного инвестиционного климата в стране также позволит избежать оттока капитала. Если инвесторы видят выгоду в инвестировании в страну, они будут готовы вкладывать свои средства, а не выводить их за границу. Все это, в свою очередь будет способствовать развитию диверсификации национальной экономики и снижению зависимости от мировых цен на нефть [7].

Далее приведем оценку эффективности рекомендаций по снижению зависимости от цен на нефть. После реализации предложенных мероприятий произойдет увеличение совокупных доходов федерального бюджета страны.

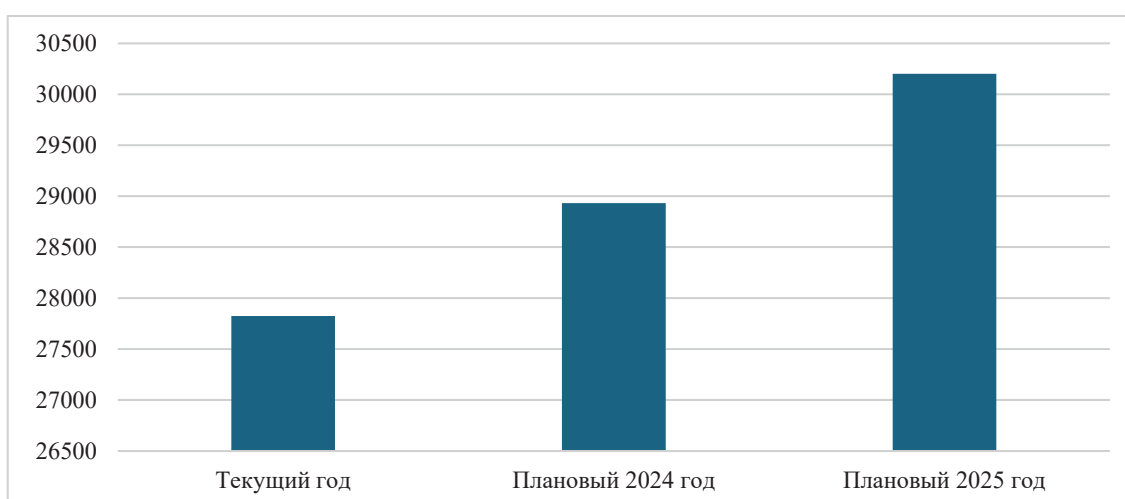


Рисунок 2. Прогноз доходов федерального бюджета после реализации предложенных мероприятий, %, млрд. руб.

Источник: составлено автором на основе³.

3 Министерство финансов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud> (дата обращения: 12.02.2025).

При этом рост доходов федерального бюджета будет обусловлен увеличением налоговых поступлений в бюджет за счет развития предпринимательской деятельности. Это, в свою очередь, окажет влияние на структуру доходов федерального бюджета. Так, реализация предложенных мероприятий позволит увеличить долю нефтегазовых поступлений в бюджет, что уменьшит зависимость экономики страны от волатильности цен на нефть.

В текущем году доля нефтегазовых доходов в сумме всех доходов федерального бюджета была равной 58,4%.

К плановому году развитие национального бизнеса позволит увеличить долю нефтегазовых поступлений до 70%.

Также на текущий момент наблюдается существенная связь между ценой нефти и курсом национальной валюты.

Со снижением цены на нефть также обесценивается и национальная валюта по отношению к доллару. Высокая зависимость была обусловлена большой долей нефтегазовых поступлений в бюджет, которая равнялась в среднем на протяжении анализируемого периода около 50%. Сокращение доли нефтегазовых поступлений к плановому

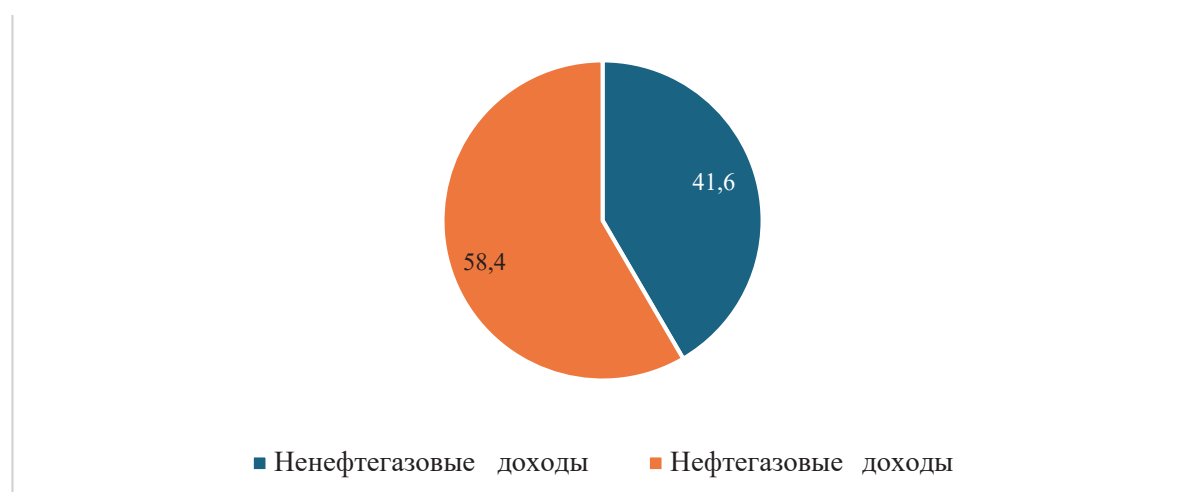


Рисунок 3. Структура доходов федерального бюджета после реализации предложенных мероприятий, %
Источник: составлено автором на основе⁴.



Рисунок 4. Прогноз структуры доходов федерального бюджета после реализации предложенных мероприятий, %

Источник: составлено автором на основе⁵.

4 Министерство финансов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud> (дата обращения: 12.02.2025).

5 Там же.

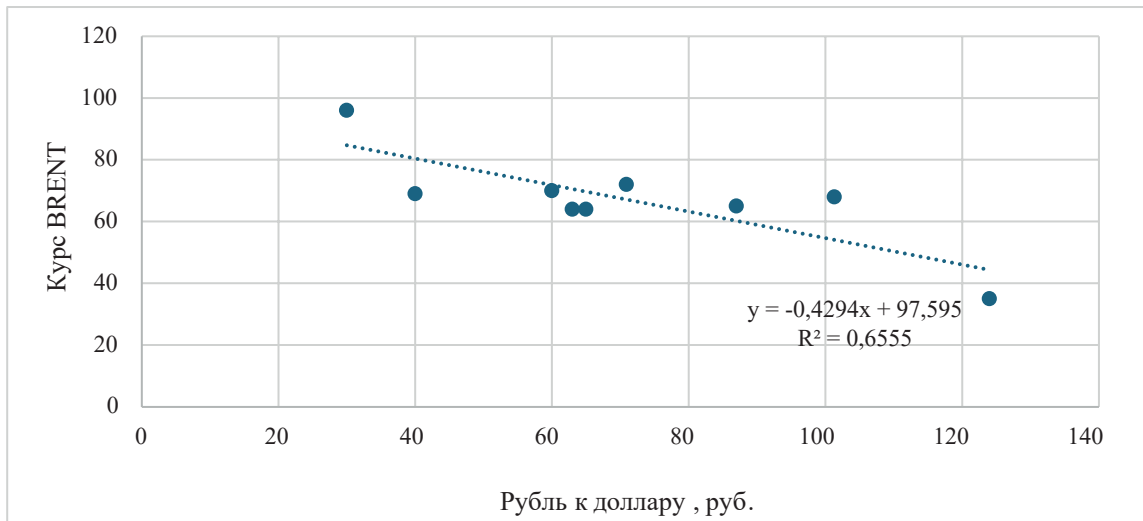


Рисунок 4. Модель регрессии курса национальной валюты и стоимости нефти

Источник: составлено автором на основе⁶.

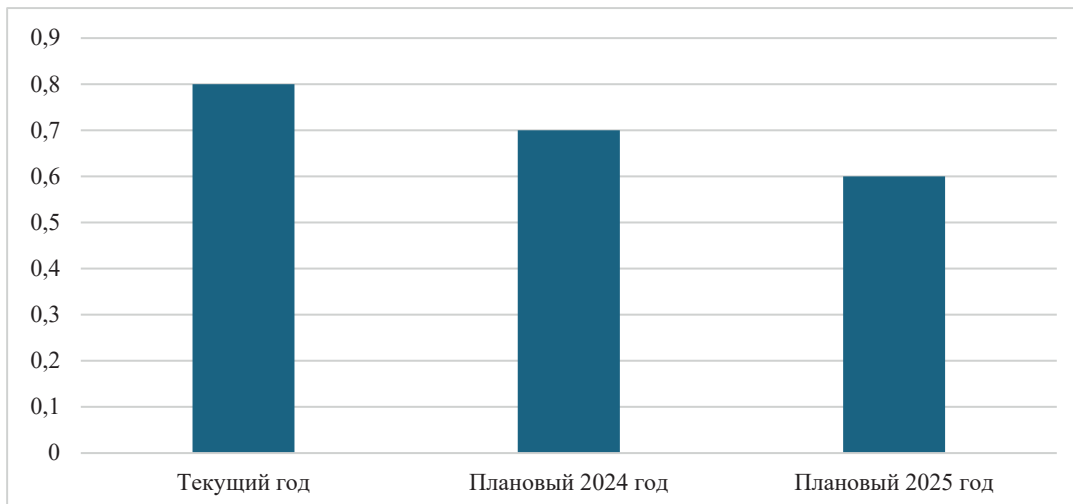


Рисунок 5. Прогноз коэффициента корреляции курса национальной валюты и цены нефти

Источник: составлено автором на основе⁷.

году до 30%, также позволить снизить влияние цены нефти на курс национальной валюты, что отразится в снижении коэффициента корреляции с 0,8 до 0,6.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит увеличить долю нефтегазовых доходов федерального бюджета

и уменьшить зависимость экономики страны от изменения мировых цен на нефть, при этом роль нефтегазовых доходов будет уменьшаться с каждым годом, следовательно и влияние цен на сырье на благосостояние экономики страны также будет уменьшаться.

⁶ Министерство финансов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud> (дата обращения: 12.02.2025).

⁷ Министерство финансов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud> (дата обращения: 12.02.2025).

Список литературы

1. Курье, О. В. Стратегии диверсификации экономики России в условиях нестабильности нефтяных цен // Вопросы экономики. – 2020. – № 6. – С. 66-84.
2. Дерягина, Е. А. Влияние колебаний мировых цен на нефть на экономическое развитие России // Вестник финансового университета. – 2019. – №24(3). – С. 32-50.
3. Глазыева, С. Ю. Проблемы и перспективы снижения зависимости российской экономики от нефтяных доходов // Экономическая наука современной России. – 2018. – № 5. – С. 19-26.
4. Крылов, Д. А. Нефтяная зависимость и ее последствия: пути сокращения уязвимости национальной экономики // Журнал экономики и права. – 2021. – № 8(2). – С. 45-60.
5. Савельев, И. А. Перспективы развития несырьевых секторов экономики России // Проблемы современного востока. – 2020. – № 1. – С. 74-82.
6. Задоя, Н. В. Финансово-экономические механизмы минимизации зависимости экономики от экспорта сырья // Научный вестник МГЭИ. – 2021. – № 4. – С. 45-53.
7. Симонов, А. В. Диверсификация российской экономики: опыт и уроки // Российская экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – № 5(2). – 14-21.

References

1. Courprie, O. V. Strategies for diversifying the Russian economy in the context of unstable oil prices // Economic issues. – 2020. – № 6. – Pp. 66-84.
2. Deryagina, E. A. The influence of fluctuations in world oil prices on the economic development of Russia // Bulletin of the Financial University. – 2019. – №24(3). – Pp. 32-50.
3. Glazyeva, S. Y. Problems and prospects of reducing the dependence of the Russian economy on oil revenues // The economic science of modern Russia. – 2018. – № 5. – Pp. 19-26.
4. Krylov, D. A. Oil dependence and its consequences: ways to reduce the vulnerability of the national economy // Journal of Economics and Law. – 2021. – № 8(2). – Pp. 45-60.
5. Savelyev, I. A. Prospects for the development of non-resource sectors of the Russian economy // Problems of the modern East. – 2020. – № 1. – Pp. 74-82.
6. Zadoya, N. V. Financial and economic mechanisms for minimizing the economy's dependence on the export of raw materials // Scientific Bulletin of the MGIEI. – 2021. – № 4. – Pp. 45-53.
7. Simonov, A.V. Diversification of the Russian economy: experience and lessons // The Russian economy: yesterday, today, tomorrow. – 2019. – № 5(2). – 14-21.

Информация об авторах

Озарнов Р.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и мировых финансов Факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва, Российская Федерация).

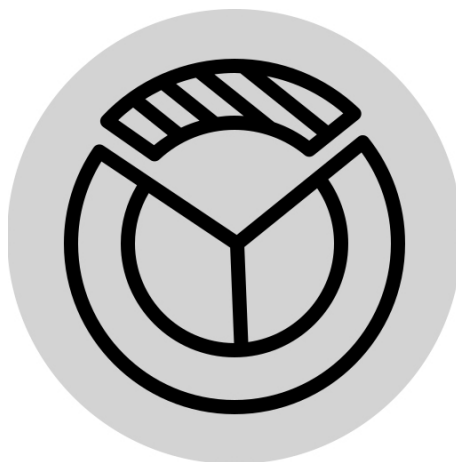
Соколов Е.О., стажер-исследователь Института исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва, Российская Федерация).

Information about the authors

Ozarnov R.V., Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of World Economics and World Finance, Faculty of International Economic Relations, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

Sokolov E.O., Research Intern at the Institute of International Economic Relations Research at the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ, СТАТИСТИЧЕСКИЕ
И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ**
**MATHEMATICAL, STATISTICAL AND INSTRUMENTAL
METHODS IN ECONOMICS**



**Математические и вычислительные
методы**
Mathematical and Quantitative Methods

Многокритериальные методы в управлении
закупками: выбор поставщиков химических
реактивов для малых химических...

Нартя А.А., Босюк В.Н.

Multi-criteria methods in procurement manage-
ment: selecting suppliers of chemical reagents for
small chemical enterprises

Nartya A.A., Bosyuk V.N.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-44-54

Многокритериальные методы в управлении закупками: выбор поставщиков химических реактивов для малых химических предприятий

Нартя А.А., Босюк В.Н.

Выбор поставщиков химических реактивов представляет собой сложную задачу в управлении цепями поставок, особенно для малых химических предприятий, не обладающих специализированными закупочными подразделениями. В данной статье анализируются современные методы многокритериального принятия решений (MCDM) в контексте их применимости к задаче выбора поставщиков химических реагентов. Особое внимание уделено методам SMART и VIKOR, обеспечивающим гибкость и объективность оценки. Проведен сравнительный анализ их эффективности, выявлены ключевые преимущества и ограничения. В качестве дополнительного инструмента при наличии большого количества альтернатив (30+) рассматривается метод ELECTRE, применяемый для парного сравнения альтернатив. Разработан комбинированный подход, основанный на предварительном ранжировании с использованием SMART и оптимальном выборе компромиссного решения с применением VIKOR. Полученные результаты демонстрируют возможность повышения точности оценки поставщиков, снижения логистических и финансовых рисков, а также оптимизации процесса закупок для малых предприятий химической отрасли.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Нартя А.А., Босюк В.Н. Многокритериальные методы в управлении закупками: выбор поставщиков химических реактивов для малых химических предприятий // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 44–54.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Многокритериальный анализ, выбор поставщика, химические реактивы, SMART, VIKOR, методы принятия решений, оптимизация закупок, управление поставками, математическое моделирование, цепи поставок.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-44-54

Multi-criteria methods in procurement management: selecting suppliers of chemical reagents for small chemical enterprises

Nartya A.A., Bosyuk V.N.

The selection of chemical reagent suppliers is a complex task in supply chain management, particularly for small chemical enterprises that lack specialized procurement departments. This article analyzes modern multi-criteria decision-making (MCDM) methods in the context of their applicability to the task of selecting chemical reagent suppliers. Special attention is given to the SMART and VIKOR methods, which provide flexibility and objectivity in evaluation. A comparative analysis of their effectiveness is conducted, highlighting key advantages and limitations. As an additional tool for situations with a large number of alternatives (30+), the ELECTRE method is considered for pairwise comparison of alternatives. A combined approach is developed, based on preliminary ranking using SMART and optimal selection of a compromise solution using VIKOR. The results demonstrate the potential for improving supplier evaluation accuracy, reducing logistical and financial risks, and optimizing the procurement process for small enterprises in the chemical industry.

FOR CITATION

Nartya A.A., Bosyuk V.N. Multi-criteria methods in procurement management: selecting suppliers of chemical reagents for small chemical enterprises. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 44–54.

APA

KEYWORDS

Multi-criteria analysis, supplier selection, chemical reagents, SMART, VIKOR, decision-making methods, procurement optimization, supply management, mathematical modeling, supply chains.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях глобальной конкуренции и динамичного развития химической промышленности процесс закупки сырья и реактивов становится критически важным для обеспечения устойчивости производственных процессов. Рациональный выбор поставщиков является ключевым фактором, влияющим на себестоимость продукции, стабильность поставок и соответствие требованиям стандартов качества. Для малых химических предприятий, не располагающих собственными аналитическими подразделениями, процесс выбора поставщика часто носит субъективный

характер, что может приводить к повышенным операционным издержкам и неоптимальному распределению ресурсов [1], [2].

Отсутствие формализованного алгоритма закупочной деятельности негативно сказывается на экономических показателях предприятий. В частности, возможны такие проблемы, как завышенная стоимость закупок, нестабильность поставок, несоответствие сырья требованиям производства, что в итоге снижает конкурентоспособность организации. Кроме того, неэффективный процесс снабжения может привести к дефициту необходимых реагентов или, наоборот, к избыточ-

ным запасам, увеличивающим затраты на хранение и управление материальными потоками.

Актуальность внедрения системного подхода к выбору поставщиков подтверждается исследованиями, проведенными В. Н. Босюк, А. А. Нартя и Л. Ю. Надькиным [3], в которых была предложена инновационная модель управления закупками для малых химических предприятий. Однако результаты практического применения данной методологии выявили ее слабые стороны, связанные с отсутствием механизма оценки заполненности ассортимента и анализа рисков срыва поставок. Это подчеркивает необходимость дальнейшего совершенствования методов многокритериального выбора поставщика и интеграции более точных моделей анализа надежности поставщиков.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Раздел I. Классификация методов многокритериального анализа [4], [5], [6]

Выбор оптимального поставщика в условиях множества критериев требует применения специализированных методов многокритериального анализа (MCDM – Multi-Criteria Decision Making), позволяющих учитывать и сбалансировать различные факторы. Методы MCDM находят широкое применение в управлении цепями поставок, оптимизации логистики, планировании ресурсов и стратегическом управлении предприятиями.

Систематизация методов MCDM может быть выполнена по различным признакам. В соответствии с подходами, применяемыми в научной

литературе [5], методы многокритериального анализа подразделяются на:

1) методы оценки полезности (Utility-Based Methods) – основаны на построении функции полезности и присвоении альтернативам интегральной оценки. К этой категории относятся MAUT (Multi-Attribute Utility Theory), MAVT (Multi-Attribute Value Theory);

2) методы парных сравнений (Pairwise Comparison Methods) – предполагают последовательное сравнение альтернатив между собой. Примеры: AHP (Analytic Hierarchy Process), ANP (Analytic Network Process);

3) методы сравнительного превосходства (Outranking Methods) – включают процедуры сравнения и доминирования альтернатив. Представители: ELECTRE (Elimination and Choice Expressing Reality), PROMETHEE (Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluations);

4) методы оценки расстояний (Distance-Based Methods) – основаны на измерении расстояний между альтернативами и идеальным решением. Сюда относятся TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution), VIKOR (VIšekriterijumska Optimizacija I Kompromisno Rešenje);

5) комбинированные и эвристические методы – включают гибридные подходы, методы на основе машинного обучения и многокритериальные алгоритмы оптимизации.

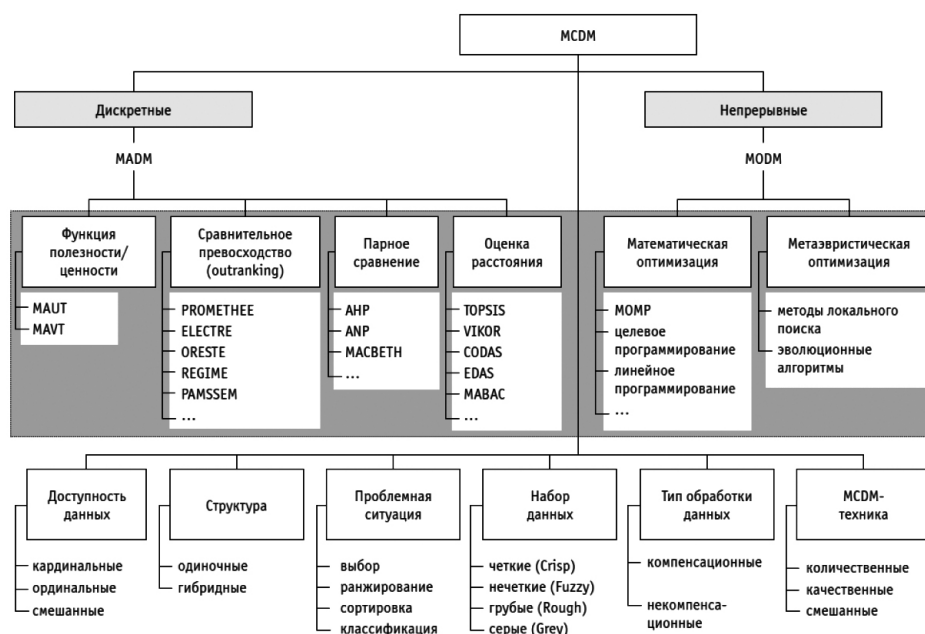


Рисунок 1. Систематизация MCDM в научной литературе

Источник: составлено авторами по данным: [7].

На рисунке 1 представлена систематизация методов MCDM, адаптированная из [7], где выделены основные направления многокритериального анализа [8], [9], [10], [11].

Таким образом, систематизация методов MCDM и анализ их применимости позволяют сформировать обоснованный выбор методологии для оценки поставщиков химических реактивов.

Раздел II. Обзор методов многокритериального анализа

Выбор поставщиков химических реактивов представляет собой сложную задачу, требующую учета множества факторов, включая экономические, логистические, качественные и регуляторные аспекты. Для обеспечения бесперебойного производства и соблюдения требований безопасности предприятия должны применять комплексный подход к анализу поставщиков, учитывая как количественные, так и качественные показатели.

При выборе поставщиков химических реактивов учитываются следующие ключевые критерии:

— экономические показатели: стоимость продукции, условия оплаты, гибкость ценовой политики. Стоимость сырья оказывает непосредственное влияние на себестоимость конечной продукции, а условия оплаты определяют финансовую нагрузку на предприятие. Гибкость ценовой политики позволяет минимизировать затраты за счет скидок и оптимального выбора объема закупок;

— качественные характеристики: соответствие стандартам (ISO, ГОСТ), наличие сертификатов качества, проверенные технологические процессы. Несоответствие сырья требованиям стандартов может привести к росту дефектов, увеличению затрат на входной контроль и дополнительным производственным потерям, что отрицательно сказывается на общей рентабельности предприятия;

— логистические параметры: сроки и надежность поставок, доступность складов, транспортные издержки. Несвоевременные поставки приводят к простоем оборудования и недозагрузке мощностей, что увеличивает операционные издержки. Наличие распределительных центров и гибкость логистики поставщика позволяют минимизировать издержки хранения и транспортировки;

— репутация и надежность: устойчивость компании на рынке, наличие положительных отзывов, история выполнения обязательств. Поставщики с высокой рыночной устойчивостью обеспечивают предсказуемость выполнения заказов и снижают вероятность срыва поставок. Это

особенно критично для химических производств, где перебои в снабжении могут привести к остановке технологических процессов и значительным убыткам.

Эти параметры формируют основу для многокритериальной оценки поставщиков, позволяя предприятию минимизировать риски, снизить издержки, улучшить качество продукции и оптимизировать цепочку поставок.

Наряду с оценкой ключевых характеристик, необходимо учитывать возможные риски, связанные с поставками. Невнимательное отношение к этим аспектам может привести к значительным финансовым потерям, дестабилизации производственных процессов и повышению операционных затрат.

Финансовые риски. Нестабильное финансовое положение поставщика, его возможное банкротство или резкие изменения контрактных условий могут привести к невыполнению обязательств. Отсутствие механизма оценки финансовой стабильности поставщика увеличивает вероятность перераспределения закупочных бюджетов в условиях кризиса.

Логистические риски. Внешнеэкономические факторы, такие как санкции, изменения таможенных пошлин и ограничения на перевозки, могут значительно замедлить логистические процессы. Задержки в поставках критически важных реагентов могут повлечь за собой остановку производственных линий и срыв выполнения контрактов с клиентами.

Риски качества. Продукция может не соответствовать заявленным характеристикам, что приводит к увеличению затрат на контроль качества и устранение брака. В ряде случаев фальсификация сертификатов или несоответствие стандартам ISO может привести к выпуску продукции с дефектами и последующим финансовым потерям.

Операционные риски. Некоторые поставщики могут обладать уникальными продуктами, которые сложно заменить в краткосрочной перспективе. В таких случаях прекращение сотрудничества с ними может поставить под угрозу выполнение производственного плана.

Учитывая эти риски, компании должны внедрять систему мониторинга и оценки поставщиков, регулярно анализировать их финансовую устойчивость, логистическую эффективность, соответствие качественным стандартам и наличие альтернативных источников поставок.

Для повышения объективности и точности выбора поставщика необходимо применение методов многокритериального анализа (MCDM).

В данной работе рассматриваются SMART и VIKOR, которые позволяют учитывать широкий спектр параметров и формализовать процесс принятия решений.

SMART (Simple Multi-Attribute Rating Technique) – метод, основанный на взвешенном суммировании критериев. Отличается простотой, возможностью адаптации к различным видам данных и удобством интерпретации результатов. Используется для первичной фильтрации, позволяя ранжировать поставщиков по заданным критериям.

VIKOR (VIšekriterijumska Optimizacija I Kompromisno Rešenje) – предназначен для выбора компромиссного решения в условиях конфликта критериев. Позволяет учитывать разницу между идеальными и реальными показателями альтернатив, определяя наиболее сбалансированный вариант. Применяется для окончательного выбора оптимального поставщика с учетом компромиссных решений между различными критериями.

При наличии большого количества альтернатив (30+) можно дополнительно использовать метод ELECTRE, позволяющий исключить наименее конкурентоспособные альтернативы на ранних этапах анализа. Однако также играет важную роль предварительная группировка поставщиков на основе ключевых характеристик, таких как:

- масштаб деятельности (крупные, средние, малые предприятия);
- региональная принадлежность (локальные и международные);
- специализация (многопрофильные или узкоспециализированные).

Данное разделение позволяет оптимизировать процесс выбора, облегчить сравнение альтернатив, повысить точность итоговой оценки и упростить применение многокритериальных методов анализа.

Несмотря на широкое применение методов SMART, VIKOR, ELECTRE в многокритериальном анализе, они обладают рядом ограничений, которые необходимо учитывать при принятии управленческих решений.

1. Ограничения метода SMART

Метод SMART широко используется благодаря своей простоте и гибкости, однако он имеет ряд существенных недостатков:

- отсутствие учета компромиссных решений: SMART предполагает взвешенное суммирование критериев, но не учитывает компромиссы между альтернативами. Это делает его неэффективным, если ключевые критерии (например, цена и качество) конфликтуют между собой;

- не подходит для несоизмеримых шкал критериев: если критерии выражены в различных единицах измерения (например, цена в рублях, качество в баллах, сроки в днях), корректное нормирование становится критически важным. В противном случае метод может исказить результаты;

- чувствительность к весовым коэффициентам: метод сильно зависит от субъективного выбора весов, что делает его уязвимым к предвзятости. Ошибки в установке весов могут исказить ранжирование поставщиков.

2. Ограничения метода VIKOR

Метод VIKOR является мощным инструментом для компромиссного выбора, однако он также имеет ряд недостатков:

- чувствительность к параметру v : VIKOR использует параметр v , который определяет баланс между средним и максимальным отклонением альтернативы от идеального решения. Выбор различных значений v может значительно изменить результат;

- игнорирование стратегических рисков: метод не учитывает таких факторов, как надежность поставщика, финансовая устойчивость, долгосрочные риски контрактов;

- необходимость нормализации данных: как и SMART, VIKOR чувствителен к единицам измерения. Некорректная нормализация может привести к искаженным компромиссным решениям.

3. Ограничения метода ELECTRE

Метод ELECTRE эффективен при большом количестве поставщиков (30+), однако его применение в небольших выборках может быть избыточным. К его недостаткам относят:

- высокую вычислительную сложность: метод ELECTRE требует значительных вычислений при увеличении числа альтернатив, что может усложнять его применение в реальных бизнес-процессах;

- трудности интерпретации результатов: в отличие от SMART и VIKOR, ELECTRE не дает четкого ранжирования, а лишь определяет доминирующие и недоминирующие альтернативы. Это может затруднять принятие окончательного решения;

- неоптимальность при небольшом количестве поставщиков: если рассматривается менее 15 поставщиков, применение ELECTRE может не оправдать затраты, так как методы SMART или VIKOR могут дать схожий результат быстрее и проще.

Раздел III. Обобщенный пример применения методов SMART и VIKOR

В данном разделе представлен теоретический пример применения методов SMART и VIKOR для оценки и выбора поставщиков химических реактивов. В качестве гипотетического примера рассматривается группа поставщиков с разными характеристиками, включая бинарные и числовые критерии. Предложенная методология позволяет проиллюстрировать, как многокритериальные методы могут помочь оптимизировать процесс выбора поставщика.

3.1. Исходные данные

В рамках данного исследования для выбора оптимального поставщика [11], [12], [13], [14] химических реактивов рассматривается гипотетический пример, включающий группу из шести поставщиков (A, B, C, D, E, F). Каждая из альтернатив характеризуется рядом ключевых показателей, которые учитывают как количественные, так и качественные аспекты.

Для оценки применяются следующие критерии и их весовые коэффициенты:

Таблица 1

	Вес, %
Предоставление сертификатов	27
Цена, тыс. у.е.	25
Качество, баллы (max 10)	20
Скорость поставок, дни	18
Предоставление скидок	10
Итого:	100

Источник: составлено автором.

Бинарные критерии интерпретируются в дихотомической шкале: «TRUE» – выполнение критерия, «FALSE» – его отсутствие. Количественные критерии подлежат нормализации, при этом для критериев типа «чем меньше – тем лучше» (например, цена, срок поставки) применяется обратная шкала, а для критериев типа «чем больше – тем лучше» (качество продукции) – прямая шкала.

Такой подход к формированию исходных данных позволяет обеспечить системность и объ-

ективность оценки, а также создать условия для корректного применения методов многокритериального анализа (SMART, VIKOR), что, в свою очередь, минимизирует риски ошибок при выборе поставщика и способствует повышению эффективности цепочек поставок.

Для анализа использованы следующие критерии и их весовые коэффициенты:

Группа поставщиков включает шесть компаний (A, B, C, D, E, F), отличающихся по ключевым показателям. Бинарные критерии оцениваются по принципу «1» – выполнение критерия, «0» – невыполнение. Числовые критерии нормализуются в зависимости от их характера.

3.2. Применение метода SMART

Метод SMART (Simple Multi-Attribute Rating Technique) представляет собой один из наиболее интуитивно понятных и простых методов многокритериального выбора, который позволяет ранжировать поставщиков на основе количественной интеграции разнородных критериев. Основное преимущество метода SMART заключается в его способности трансформировать субъективные оценки в формализованные числовые значения, что обеспечивает объективность принимаемых решений.

Процесс применения метода SMART включает несколько ключевых этапов:

Определение критериев и весовых коэффициентов

Для каждого критерия C_i задается весовой коэффициент w_i , отражающий его значимость в общей системе приоритетов. Сумма всех весов должна равняться 1 или 100 %:

$$\sum w_i = 1$$

Нормализация числовых данных: числовые критерии (например, цена, качество, скорость поставок) требуют нормализации для приведения значений к единой шкале от 0 до 1. Выбор метода нормализации зависит от характера критерия:

Таблица 2

Поставщик	Предоставление сертификатов	Цена, тыс. у.е.	Качество, баллы (max 10)	Скорость поставок, дни	Предоставление скидок
A	TRUE	100	6	5	TRUE
B	TRUE	150	9	7	FALSE
C	TRUE	120	4	3	TRUE
D	FALSE	95	6	4	TRUE
E	FALSE	100	8	6	TRUE
F	TRUE	170	10	5	FALSE

Источник: составлено автором.

критерии типа «чем больше, тем лучше»:

$$X_{inorm} = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}};$$

критерии типа «чем меньше, тем лучше»:

$$X_{inorm} = \frac{X_{max} - X_i}{X_{max} - X_{min}},$$

где X_i – значение критерия для поставщика, X_{min} и X_{max} – минимальные и максимальные значения критерия среди всех поставщиков.

Расчет взвешенных оценок: итоговая оценка поставщика рассчитывается путем суммирования нормализованных значений критериев, умноженных на их весовые коэффициенты: $S_j = \sum(w_i * X_{inorm})$, где S_j – интегральная оценка альтернативы (поставщика) j .

Ранжирование альтернатив и отбор поставщиков: на основе полученных значений S_j поставщики упорядочиваются по убыванию итоговой оценки. Поставщики, чьи оценки ниже заданного порогового значения, исключаются из дальнейшего анализа. В данном случае рассмотрим, пороговое значение равно 30. Таким

образом поставщик В и F исключаются из дальнейшего рассмотрения.

Метод SMART эффективен на этапе предварительного отбора поставщиков, так как позволяет оперативно выявить нерелевантные альтернативы и оставить только тех поставщиков, которые соответствуют базовым требованиям экономической эффективности и логистической надежности

3.3. Применение метода VIKOR

Метод VIKOR (VIšekriterijumska Optimizacija I Kompromisno Rešenje) предназначен для нахождения компромиссного решения в условиях многокритериального анализа, особенно в ситуациях конфликта критериев. Основная идея метода заключается в выборе альтернативы, которая наилучшим образом соответствует идеальным значениям по всем критериям, при этом учитывая баланс между средним и максимальным отклонением от идеала.

На данном этапе будут рассматриваться данные, полученные в результате применения метода SMART.

Таблица 3

Поставщик	Цена, тыс. у.е.	Качество, баллы (max 10)	Скорость поставок, дни	Цена (норм)	Качество (норм)	Скорость поставок (норм)
A	100	6	5	0,93	0,33	0,50
B	150	9	7	0,27	0,83	0,00
C	120	4	3	0,67	0,00	1,00
D	95	6	4	1,00	0,33	0,75
E	100	8	6	0,93	0,67	0,25
F	170	10	5	0,00	1,00	0,50
min	95	4	3			
max	170	10	7			

Источник: составлено автором.

Таблица 4

Поставщик	Цена	Качество	Скорость поставок	S_j
B	0,27	0,83	0,00	23,33
F	0,00	1,00	0,50	29,00
C	0,67	0,00	1,00	34,67
A	0,93	0,33	0,50	39,00
E	0,93	0,67	0,25	41,17
D	1,00	0,33	0,75	45,17

Источник: составлено автором.

Таблица 5

Поставщик	Предоставление сертификатов	Цена (норм)	Качество (норм)	Скорость поставок (норм)	Предоставление скидок
A	1	0,93	0,33	0,50	1
C	1	0,67	0,00	1,00	1
D	0	1,00	0,33	0,75	1
E	0	0,93	0,67	0,25	1

Источник: составлено автором.

Определение идеальных и антиидеальных значений критериев: для каждого критерия C_i определяются идеальные (f_i^+) и анти-идеальные (f_i^-) значения:

– идеальные значения (f_i^+) представляют собой максимальные или минимальные значения в зависимости от типа критерия («чем больше – тем лучше» или «чем меньше – тем лучше»);

– анти-идеальные значения (f_i^-) противоположны идеальным и отражают наихудшие возможные показатели по критерию.

$f_i^+ = \max f_{ij}$ для критерия выгоды ($C_i \uparrow$),
 $f_i^- = \min f_{ij}$;

$f_i^- = \max f_{ij}$ для критерия издержки ($C_i \downarrow$),
 $f_i^+ = \min f_{ij}$;

где f_{ij} – значение критерия C_i для альтернативы A_j .

Вычисление индексов отклонений (S, R):

Таблица 6

	Идеальное	Анти-идеальное
Предоставление сертификатов	1	0
Цена (норм)	0,67	1,00
Качество (норм)	0,67	0,00
Скорость поставок (норм)	0,25	1,00
Предоставление скидок	1	1

Источник: составлено автором.

– индекс S (агрегированное отклонение) представляет собой сумму взвешенных отклонений альтернативы от идеальных значений:

$$S_j = \sum_{i=1}^n w_i \frac{f_i - f_{ij}}{f_i - f_i^-}$$

– индекс R (максимальное индивидуальное отклонение) учитывает наибольшее отклонение по отдельному критерию: $R_j = \max$, где w_i – весовой коэффициент критерия C_i .

Таблица 7

Поставщик	S	R
A	0,36	0,20
C	0,38	0,20
D	0,74	0,27
E	0,47	0,27

Источник: составлено автором.

Определение индекса компромисса (Q): индекс компромисса Q_j комбинирует индексы S и R с учетом параметра v , отражающего предпочтение

к стратегии минимизации среднего отклонения (при $v = 0,5$ достигается баланс):

$$Q_j = v \frac{S_j - S^-}{S^+ - S^-} + (1-v) \frac{R_j - R^-}{R^+ - R^-}$$

где $S^+ = \min S_j$, $S^- = \max S_j$, $R^+ = \min R_j$, $R^- = \max R_j$.

Таблица 8

Поставщик	Q
A	0,00
C	0,03
D	1,00
E	0,64

Источник: составлено автором.

Ранжирование альтернатив и выбор оптимального поставщика: альтернативы упорядочиваются по возрастанию значений индексов Q , S и R . Оптимальный поставщик определяется по наименьшему значению индекса Q , при соблюдении следующих условий:

Условие принятия компромиссного решения: если разность

$$Q(A_2) - Q(A_1) \geq \frac{1}{(m-1)}$$

где A_1 и A_2 – первая и вторая альтернативы в ранжировании по Q , а m – общее количество альтернатив;

Условие согласованности: альтернатива A_1 должна также занимать первое место по индексам S или R .

При невыполнении условий выбирается альтернатива, которая занимает первое место по критерию S .

Такой подход обеспечивает формализованный, прозрачный и объективный выбор поставщика, минимизируя субъективное влияние и оптимизируя процесс закупок для малых химических предприятий.

Исходя из полученных значений, поставщик А со следующими первоначальными значениями: предоставление сертификатов (да), цена (100 тыс. у.е.), качество (6 баллов из 10), скорость поставок (5 дней), предоставление скидок (да) – является наилучшим вариантом,

3.4. Применение метода ELECTRE (если более 30 поставщиков)

В рамках данного примера количество поставщиков не превышает 30, поэтому метод ELECTRE не применяется. Однако в случае большого количества альтернатив этот метод может быть полезен для исключения наименее конкурентоспособных вариантов после применения метода VIKOR.

3.5. Анализ результатов

В результате применения методов SMART и VIKOR проведен сравнительный анализ альтернатив, позволяющий определить наиболее предпочтительных поставщиков химических реактивов с учетом комплексной системы критериев. В данном разделе представлены результаты ранжирования, выявлены расхождения между методами и проведена интерпретация данных с позиций управленческого и логистического анализа.

После нормализации критериев и вычисления интегральных показателей для каждого поставщика сформировано два независимых ранжирования:

— метод SMART основывался на взвешенном суммировании нормализованных значений, обеспечивая первичную фильтрацию поставщиков;

— метод VIKOR позволил определить оптимальный компромисс между критическими параметрами, что дало возможность учесть баланс между средним и максимальным отклонением от идеала.

Сравнение ранжирования, полученного с применением SMART и VIKOR, показывает, что метод SMART отсеял поставщиков с низкими показателями по экономическим и логистическим критериям, но при этом не учитывал баланс между конкурирующими характеристиками (например, цена vs. качество). Метод VIKOR учел компромиссные решения и позволил выявить оптимальный вариант с учетом многокритериального анализа.

Таким образом, обнаружено расхождение в позициях некоторых поставщиков, что подтверждает целесообразность применения двухэтапного подхода: 1 этап – метод SMART как инструмент предварительного отбора; 2 этап – метод VIKOR для окончательного решения.

Для оценки надежности ранжирования проведена проверка устойчивости результатов к изменению весовых коэффициентов критериев.

Выявлено, что при небольших изменениях весов (до $\pm 10\%$) итоговое распределение поставщиков остается неизменным, что свидетельствует о стабильности методики.

Кроме того, проведенный анализ выявил следующие ключевые закономерности: поставщики с высокими ценами, но отличающимся качеством и логистическими характеристиками демонстрируют значительное смещение в ранжировании между методами; влияние бинарных критериев (предоставление сертификатов и скидок) не является доминирующим, но оказывает значительное влияние при схожих значениях числовых критериев; метод VIKOR выявляет поставщиков с наилучшим компромиссным соотношением цена/качество/логистика, что делает его приоритетным при выборе единственного оптимального варианта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования проведен детальный анализ методов многокритериального выбора поставщиков химических реактивов с учетом специфики малых химических предприятий. Разработанный комбинированный подход, основанный на предварительном ранжировании методом SMART и окончательном выборе компромиссного решения с использованием VIKOR, продемонстрировал эффективность в условиях сложных управленческих решений. Применение данной методики позволило минимизировать влияние субъективных факторов и повысить точность оценки поставщиков, обеспечив баланс между стоимостью, качеством и логистическими параметрами. Проведенный анализ устойчивости результатов подтвердил надежность предложенного подхода при изменении весовых коэффициентов критериев. Полученные выводы могут быть использованы для дальнейшей оптимизации закупочных процессов в химической промышленности, а также адаптированы для решения аналогичных задач в других секторах экономики.

Список литературы

1. Соловейчик, К. А. Модель выбора поставщика при техническом перевооружении предприятия / К. А. Соловейчик, В. А. Левенцов, Э. М. Фарбер // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия: Экономические науки. – 2018. – Т. 11, № 1. – С. 199–210. – DOI 10.18721/JE.11118. – EDN VYYROP
2. Круглова, Ю. В. Анализ проблемы импортозамещения в химической промышленности и ее влияние на другие сектора экономики / Ю. В. Круглова // Управленческие науки. – 2023. – Т. 13, № 3. – С. 59–70. – DOI 10.26794/2304-022X-2023-13-3-59-70. – EDN BBOTNI
3. Босюк, В. Н. Инновационная модель управления закупками для малых предприятий химической промышленности: автоматизация и перераспределение функций / В. Н. Босюк, А. А. Нартя, Л. Ю. Надькин // Экономика и предпринимательство. – 2024. – № 12(173). – С. 1153–1158. – DOI 10.34925/EIP.2024.173.12.207. – EDN PQNOHS

4. *Бажин, И.* Управление процессом закупок методом многокритериальной оценки выбора поставщика / И. Бажин, Н. Барина, В. Сысоев // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 8. – С. 102–110.
5. *Портнов, К. В.* Анализ и совершенствование методов управления закупками сырья на промышленном предприятии: диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук / Портнов К. В.; Самарский государственный технический университет. – Самара, 2007.
6. *Бродецкий, Г. Л.* Расширение возможностей методов оптимизации закупок как атрибут процесса повышения качества решений / Г. Л. Бродецкий, Д. А. Гусев, О. А. Мазунина // Менеджмент качества. – 2015. – № 2. – С. 116–129.
7. *Осинцев, Н. А.* Мультикритериальные методы принятия решений на транспорте и в логистике / Н. А. Осинцев // Транспорт Урала. – 2021. – № 4(71). – С. 3–17. – DOI 20291/1815-9400-2021-4-3-17. – EDN UJONSS
8. *Петрова, Т. В.* Система поддержки принятия решений при управлении закупками товаров на основе комплексного метода анализа товаров / Т. В. Петрова, Я. М. Евса // Научный обозреватель. – 2013. – № 10. – С. 18–23.
9. *Колосов, А. М.* Оценивание влияния применения технологии блокчейн на эффективность закупочных процедур: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Колосов А. М.; Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Москва, 2022.
10. *Силинская, С. М.* Механизм многокритериальной оценки надежности потребителей как элемент системы поддержки принятия решений о формировании портфеля заказов производственного предприятия / С. М. Силинская, Н. Ю. Нарыжная, Е. Г. Сафронов // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Технические науки. – 2019. – № 4 (64). – С. 58–71.
11. *Апалькова, Т. Г.* Модель многокритериального выбора поставщиков промышленного предприятия в условиях риска / Т. Г. Апалькова // Вестник евразийской науки. – 2020. – Т.12, № 3. – С. 24. – EDN MYVPMF
12. *Мазунина, О. А.* Оптимизация логистики снабжения промышленного предприятия (на примере предприятий энергомашиностроения): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Мазунина О. А.; Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Москва, 2012.
13. *Лукиных, А.* Организационный механизм реализации оптимизационных решений в логистике снабжения промышленных предприятий / А. Лукиных // Бенефициар. – 2019. – № 49. – С. 19–22.
14. *Босюк, В. Н.* Математические методы и цифровая экономика на уровне предприятий / В. Н. Босюк, А. А. Нартя // Ломоносовские научные чтения. Актуальные вопросы фундаментальных и прикладных исследований: сборник статей IX Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 01 декабря 2022 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2022. – С. 13–16. – EDN XREPKG

References

1. *Soloveychik, K. A., Leventsov, V. A., Farber, E. M. Soloveychik, K. A.* Scientific and Technical Bulletin of St. Petersburg State Polytechnic University. Series: Economic Sciences. – 2018. – Vol. 11, № 1. – Pp. 199-210. – DOI 10.18721/JE.11118. – EDN VYYROP
2. *Kruglova, Yu. V.* Analysis of the problem of import substitution in the chemical industry and its impact on other sectors of the economy / Yu. V. Kruglova // Management Sciences. – 2023. – Vol. 13, № 3. – Pp. 59-70. – DOI 10.26794/2304-022X-2023-13-3-59-70. – EDN BBOTNI
3. *Bosyuk, V. N.* Innovative procurement management model for small chemical industry enterprises: automation and redistribution of functions / V. N. Bosyuk, A. A. Nartia, L. Yu. Nagkin // Economics and entrepreneurship. – 2024. – № 12(173). – Pp. 1153-1158. – DOI 10.34925/EIP.2024.173.12.207. – EDN PQNOHS
4. *Bazhin, I.* Management of the procurement process by the method of multi-criteria evaluation of supplier selection / I. Bazhin, N. Barinova, V. Sysoev // Problems of theory and practice of management. – 2006. – № 8. – Pp. 102-110.
5. *Portnov, K. V.* Analysis and improvement of methods of raw materials procurement management at an industrial enterprise: dissertation for the degree of Candidate of Technical Sciences / Portnov K. V. – Samara State Technical University. Samara, 2007.
6. *Brodetsky, G. L.* Expanding the possibilities of procurement optimization methods as an attribute of the decision quality improvement process / G. L. Brodetsky, D. A. Gusev, O. A. Mazunina // Quality management. – 2015. – № 2. – Pp. 116-129.
7. *Osintsev, N. A.* Multicriteria methods of decision-making in transport and logistics / N. A. Osintsev // Transport of the Urals. – 2021. – № 4(71). – Pp. 3-17. – DOI 20291/1815-9400-2021-4-3-17. – EDN UJONSS
8. *Petrova, T. V.* A decision support system for managing the procurement of goods based on an integrated method of analyzing goods / T. V. Petrova, Ya. M. Evsa // Scientific Observer. – 2013. – № 10. – Pp. 18-23.
9. *Koloso, A. M.* Evaluation of the impact of the use of blockchain technology on the effectiveness of procurement procedures: dissertation for the degree of Candidate of Economic Sciences / Kolosov A. M.; Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "National Research University Higher School of Economics". – Moscow, 2022.
10. *Silinskaya, S. M.* The mechanism of multi-criteria assessment of consumer reliability as an element of the decision support system for the formation of a portfolio of orders of a manufacturing enterprise / S. M. Silinskaya, N. Y. Narizhnaya, E. G. Safronov // Bulletin of the Samara State Technical University. Series: Technical Sciences. – 2019. – № 4 (64). – Pp. 58-71.
11. *Apalkova, T. G.* A model of multicriteria selection of suppliers of an industrial enterprise in conditions of risk / T. G. Apalkova // Bulletin of Eurasian Science. – 2020. – Vol. 12, № 3. – P. 24. – EDN MYVPMF
12. *Mazunina, O. A.* Optimization of supply logistics of an industrial enterprise (using the example of power engineering enterprises): Dissertation for the degree of Candidate of Economic Sciences / O. A. Mazunina; Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "National Research University Higher School of Economics". – Moscow, 2012.
13. *Lukinykh, A.* Organizational mechanism for the implementation of optimization solutions in the logistics of industrial enterprises / A. Lukinykh // Beneficiary. – 2019. – № 49. – Pp. 19-22.
14. *Bosyuk, V. N.* Mathematical methods and digital economy at the enterprise level / V. N. Bosyuk, A. A. Nartia // Lomonosov scientific readings. Topical issues of fundamental and applied research: collection of articles of the IX International Scientific

and Practical Conference, Petrozavodsk, December 01, 2022. – Petrozavodsk: International Center for Scientific Partnership

“New Science” (IP Ivanovskaya I.I.), 2022. – Pp. 13-16. – EDN XREPKG.

Информация об авторах

Нартя Е.А., аспирант кафедры бизнес-информатики и математических методов в экономике Приднестровского государственного университета им. Т. Г. Шевченко (г. Тирасполь, Приднестровская Молдавская Республика).

Босюк В.Н., доктор экономических наук, профессор кафедры бизнес-информатики и математических методов в экономике Приднестровского государственного университета им. Т. Г. Шевченко (г. Тирасполь, Приднестровская Молдавская Республика).

© Нартя А.А., Босюк В.Н., 2024.

Information about the authors

Nartya E.A., postgraduate student at the Department of Business Informatics and Mathematical Methods in Economics of T. G. Shevchenko Pridnestrovian State University (Tiraspol, Pridnestrovian Moldavian Republic).

Bosyuk V.N., Doctor of Economics, Professor of the Department of Business Informatics and Mathematical Methods in Economics, T. G. Shevchenko Pridnestrovian State University (Tiraspol, Pridnestrovian Moldavian Republic).

© Nartya A.A., Bosyuk V.N., 2024.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY



Экономическое развитие, инновации, технологические изменения и рост

Economic Development, Innovation, Technological Change and Growth

Цифровая экономика России и санкционная политика западных стран <i>Емельянов С.В., Мударисов Р.З., Кашапова Р.А.</i>	Russia's digital economy and the sanctions policy of Western countries <i>Emelyanov S.V., Mudarisov R.Z., Kashapova R.A.</i>
Использование блокчейна в экономико-правовой оценке экономических событий <i>Кривоноженков Н.А.</i>	The use of blockchain in the economic and legal evaluation of economic events <i>Krivozhenkov N.A.</i>
Трансформация рынка услуг в условиях цифровизации экономики: региональный аспект <i>Александров А.В.</i>	Service market transformation in the conditions of digitalisation of economy: regional aspect <i>Alexandrov A.V.</i>
Моделирование регионального развития через собственный экономический потенциал и привлечение государственного финансирования <i>Бантос С.А.</i>	Modeling regional development through its own economic potential and attracting government funding <i>Bantos S.A.</i>
Оптимизация маршрутов транспортной логистики с применением искусственного интеллекта <i>Бойцов А.С., Есикова Е.Д.</i>	Optimization of transport logistics routes using artificial intelligence <i>Boytsov A.S., Esikova E.D.</i>
Стратегирование пространственного развития Донецкой Народной Республики на основе экономических точек роста <i>Кузьменко М.И.</i>	Strategizing the spatial development of the Donetsk People's Republic based on economic growth points <i>Kuzmenko M.I.</i>
Сравнительное исследование цифровой трансформации на основе инициативы «Один пояс, один путь» <i>Чжан Синь</i>	A comparative study of digital transformation based on the 'One Belt, One Road' initiative <i>Zhang Xinyi</i>
Характеристика развития транспортной инфраструктуры в регионах Центрального федерального округа РФ <i>Харчева И.В., Новакова С.Ю., Душевин А.В.</i>	Characteristics of transport infrastructure development in the regions of the Central Federal District of the Russian Federation <i>Kharcheva I.V., Novakova S.Y., Dushevin A.V.</i>
Вопросы финансовой безопасности и тенденции развития отрасли телекоммуникаций в условиях кризиса и геополитических рисков <i>Абдрашитов Р.Ф., Кучукова Н.М.</i>	Trends in the development of the telecommunications industry in Russia and key issues of financial security in the context of the crisis and geopolitical risks <i>Kuchukova N.M., Abdrashitov R.F.</i>

Цифровая экономика России и санкционная политика западных стран

Емельянов С.В., Мударисов Р.З., Кашапова Р.А.

Использование санкций как инструмента недобросовестной конкуренции подрывает основы многосторонней торговой системы, закреплённые в принципах ВТО и, очевидно, не способствует развитию цифровой экономики в глобальном масштабе. Объект исследования – цифровая экономика. Предмет исследования – санкционная политика западных стран. Цель исследования – анализ на научных и объективных основаниях как западные санкции воздействуют на развитие цифровой экономики. Аргументируется, что страны-мишени для западных санкций отвечают созданием параллельных институтов, нивелирующих ограничения, – китайская система CIPS, российская СПФС и т.п., что ведёт к фрагментации мировой экономики. Обосновано, что западные санкции в цифровой экономике – геополитический инструмент недобросовестной конкуренции, как попытки сдерживания технологического роста других стран. Санкционная политика Запада, будучи инструментом геополитики, оказывает глубокое влияние на траекторию развития цифровой экономики: с одной стороны, она стимулирует технологическую суверенизацию, ускоряет внедрение CBDC и децентрализованных решений; с другой – порождает системные риски: рост киберпреступности, регионализацию рынков и замедление инноваций из-за дублирования усилий.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Емельянов С.В., Мударисов Р.З., Кашапова Р.А. Цифровая экономика России и санкционная политика западных стран // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 56–61.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Цифровые валюты, платёжные системы, высокие технологии, санкции, геополитика, цифровая экономика.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-56-61

Russia's digital economy and the sanctions policy of Western countries

Emelyanov S.V., Mudarisov R.Z., Kashapova R.A.

The use of sanctions as an instrument of unfair competition undermines the foundations of the multilateral trading system enshrined in the principles of the WTO and obviously does not contribute to the development of the digital economy on a global scale. The object of the study is the digital economy. The subject of the study is the sanctions policy of Western countries. The aim of the study is to analyse on scientific and objective grounds how Western sanctions affect the development of the digital economy. It is argued that the target countries for Western sanctions respond by creating parallel institutions levelling restrictions – the Chinese CIPS system, the Russian SPFS, etc., which leads to fragmentation of the world economy. It is substantiated that Western sanctions in the digital economy are a geopolitical tool of unfair competition as an attempt to curb the technological growth of other countries. The Western sanctions policy, being an instrument of geopolitics, has a profound impact on the development trajectory of the digital economy: on the one hand, it stimulates technological sovereignty, accelerates the introduction of CBDC and decentralised solutions; on the other hand, it generates systemic risks: growth of cybercrime, regionalisation of markets and slowdown of innovations due to duplication of efforts.

FOR CITATION

Emelyanov S.V., Mudarisov R.Z., Kashapova R.A. Russia's digital economy and the sanctions policy of Western countries. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 56–61.

APA

KEYWORDS

Digital currencies, payment systems, high technology, sanctions, geopolitics, digital economy.

ВВЕДЕНИЕ

Санкционная политика, реализуемая западными странами, прежде всего США и Европейским союзом, стала одним из ключевых инструментов геополитического влияния в XXI веке, фактически определяя всё содержание внешней экономической политики: либо вассалитет, либо санкции. Однако её воздействие на цифровую экономику, формирующуюся на основе блокчейна, криптовалют, искусственного

интеллекта и глобальных IT-платформ, оказывается зачастую противоречивым. Так санкции, изначально направленные на ограничение цифровой экономики государств и организаций, угрожающих гегемону западных стран, одновременно трансформируют структуру цифровых рынков, стимулируют технологические инновации в обход ограничений и создают новые риски для глобальной финансовой стабильности. То есть сама санкционная политика, как инструмент

прямого влияния, подавляет развитие цифровой экономики, но возникает синергетический эффект, когда санкции перестают быть эффективными из-за особенностей цифровой экономики.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СУВЕРЕНИЗАЦИЯ КАК ОТВЕТ НА САНКЦИИ

Цифровая экономика, в отличие от традиционных секторов экономики, обладает уникальной способностью к адаптации благодаря децентрализованным технологиям [1]. Санкции западных стран, блокирующие доступ к международным платежным системам (англ. SWIFT) или запрещающие использование западного ПО, вынуждают санкционируемые страны искать различные альтернативы. Например, Российская Федерация после 2014 года начала развивать Национальную систему платежных карт (платёжная система Мир), а Иран активно внедряет криптовалюты для обхода финансовых ограничений, но это не только снижает зависимость от западных систем, но и фрагментирует глобальную цифровую инфраструктуру, создавая параллельные экосистемы. Криптовалюты, такие как биткойн или стейблкоины, стали «лазейкой» для обхода санкций, так в 2022 году ЦБ РФ предложил использовать цифровой рубль для международных расчетов, а Венесуэла ещё в 2018 году запустила нефтеобеспеченную криптовалюту Petro. Подобные инициативы, несомненно, подрывают эффективность санкций, но также демонстрируют, как геополитическое давление ускоряет внедрение цифровых валют центральных банков (англ. CBDC).

ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ФИНАНСЫ (DEFI) И НЕСИСТЕМНЫЕ РИСКИ

Санкции стимулируют рост децентрализованных финансовых платформ, где отсутствуют посредники, а контроль над транзакциями минимален: протоколы DeFi, такие как Uniswap или Compound, позволяют проводить анонимные сделки, что усложняет работу регуляторов западных стран. В 2022 и 2023 году OFAC (американское агентство регулятор) впервые ввело санкции против крипто-миксера Tornado Cash, обвинив его в отмывании средств северокорейских хакеров, что вызвало оживлённые дискуссии о совместимости блокчейн-идеалов децентрализации с требованиями регуляторов. С одной стороны, санкции вынуждают разработчиков внедрять инструменты мониторинга цифровых платежей и транзакций (например, Chainalysis для отслеживания транзакций), с другой – подталкивают пользователей к переходу на полностью анонимные

сети, такие как Monero. Парадоксально, но санкции, направленные на подавление нелегальных операций, часто усиливают киберпреступность [2]. Ограничивая доступ к легальным финансовым каналам, санкции косвенно поощряют использование «теневых» технологий: запрет российским банкам на подключение к SWIFT увеличил спрос на криптовалюты в РФ, что, по данным Chainalysis, привело к росту незаконных транзакций через пиринговые платформы [3].

ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДАННЫХ И ИННОВАЦИИ

Санкции в высокотехнологической сфере, такие как запреты на экспорт чипов или ПО, замедляют развитие цифровой экономики не только в целевых странах, но и в глобальном масштабе. Неоднократные ограничения для компании Huawei со стороны США нарушили цепочки поставок всего мирового телеком-рынка, что затронуло операторов в Азии и Африке, зависимых от китайского оборудования. Подобные меры усиливают регионализацию IT-рынков: Китай развивает собственную экосистему (например, ОС HarmonyOS), Россия импортозамещает софт, ЕС продвигает Gaia-X как альтернативу облачным сервисам AWS, что ведёт к дублированию инфраструктуры, росту затрат и снижению темпов инноваций. По сути, западные санкции становятся катализатором прорывных технологий, так, ограничения на использование западных облачных сервисов в Иране подтолкнули местные стартапы к созданию распределённых систем хранения данных на базе блокчейна. Аналогично, российские IT-компании после 2022 года резко увеличили инвестиции в разработку облачных решений, что может со временем снизить монополию западных вендоров [4].

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ КОЛЛИЗИИ

Санкционная политика создаёт правовую неопределённость для всех участников цифровой экономики: европейские компании, работающие с российскими клиентами через блокчейн-платформы, фактически нарушают режим санкций из-за сложности идентификации конечных бенефициаров. В 2023 году Еврокомиссия предложила ввести «цифровую блокаду» для изоляции санкционируемых юрисдикций «неудобных» стран, при этом техническая реализация такой меры требует тотального контроля над интернет-трафиком, что противоречит принципам сетевого нейтралитета. Западные санкции провоцируют конфликты юрисдикций, так китайские крипто-

биржи, такие как Binance, вынуждены соблюдать одновременно требования США (запрет на обслуживание иранских пользователей) и законы КНР, где криптовалюты находятся в «серой зоне», что приводит к фрагментации глобального рынка: компании создают геоизолированные дочерние структуры, что увеличивает операционные издержки [5].

МЕХАНИЗМ СДЕРЖИВАНИЯ РОСТА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ «НЕУГОДНЫХ» СТРАН

Склонность западных государств, включая США, применять санкционные меры к иностранным лицам и организациям за пределами собственной юрисдикции служит геополитическим инструментом влияния на национальные экономики других стран. Развитие цифровых активов, таких как цифровые валюты, использующих криптографические методы для маскировки финансовых операций, с одной стороны, создает значительные препятствия для геополитического давления; с другой стороны стимулирует развитие цифрового пространства. Биткойн функционирует как одноранговая цифровая валюта на базе блокчейна, обеспечивающего прозрачность транзакций через публичный реестр, где видны все входящие и исходящие переводы по конкретным адресам кошельков. Тем не менее, анонимность владельцев этих адресов превращает биткойн в псевдонимный инструмент, что усложняет идентификацию участников операций, что вынуждает ЕС и США разрабатывать инструменты для отслеживания цепочек транзакций при разработке регуляторных норм для цифровых активов. Санкции США делятся на первичные, регулирующие деятельность в пределах американской юрисдикции, и вторичные, направленные на иностранные субъекты, чьи действия угрожают интересам страны. Лица, включенные в список SDN (англ. Specially Designated Nationals), лишаются доступа к своим активам, а взаимодействие с ними для граждан и компаний США становится незаконным. OFAC блокирует любое «имущество», связанное с SDN, включая текущие, будущие или условные интересы, если исторически санкции касались фиатных валют, то с 2018 года OFAC начало целенаправленно применять их к цифровым активам. Для идентификации владельцев кошельков OFAC использует анализ публичного блокчейна, данные криптобирж или IP-адреса, однако эти методы сталкиваются с растущими техническими и правовыми сложностями. Санкционные механизмы ока-

зывают сдерживающее влияние на цифровую экономику, так как ограничения затрудняют трансграничные операции, вынуждая компании внедрять дорогостоящие системы мониторинга и проверок, что становится особенно финансово тяжело для стартапов и малого цифрового бизнеса. Технологические санкции, например, запреты на экспорт ПО или оборудования для блокчейн-инфраструктуры, замедляют инновации и фрагментируют глобальные стандарты цифровой экономики, также риск вторичных санкций заставляет иностранные платформы отказываться от сотрудничества с юрисдикциями, попавшими под ограничения, что сужает рынки и ограничивает доступ к технологиям. Парадоксально, но жесткий контроль стимулирует переход пользователей к более анонимным криптовалютам, таким как Monero или Zcash, что в конечном счете еще сильнее усложняет мониторинг нарушений. Регулирование цифровых активов в западных странах остается на ранней стадии развития и в настоящее время представляют геополитический инструмент давления, а не реально эффективный инструмент регулирования. Чрезмерно жесткие правила провоцирует массовый уход в «теневые» цифровые экосистемы, тогда как недостаточный надзор создает риски для финансовой стабильности.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ САНКЦИЙ ЗАПАДНЫМИ СТРАНАМИ КАК ИНСТРУМЕНТА НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Санкционная политика западных государств, формально направленная на защиту национальной безопасности и прав человека, всё чаще становится инструментом недобросовестной конкуренции в глобальной экономике. Под прикрытием геополитических и псевдоморальных аргументов страны Запада, прежде всего США и ЕС, используют санкции для ослабления иностранных конкурентов, защиты собственных корпораций и установления контроля над стратегическими отраслями. Подобная практика создаёт асимметричные условия на рынках, подрывает принципы свободной торговли и трансформирует международные экономические отношения в арену силового экономического противостояния [6].

Ярким примером использования санкций в качестве инструмента недобросовестной конкуренции является кампания против китайских технологических компаний. В 2019 году администрация США внесла Huawei в «чёрный список», запретив американским компаниям поставлять ей чипы и ПО. Официальной причиной назывались риски

шпионажа, однако экономические последствия оказались выгодными для конкурентов Huawei, таких как Cisco или Ericsson. Аналогичные меры применялись против российской IT-индустрии: санкции 2022 года, отрезавшие доступ к западным облачным сервисам и ПО, не только замедлили цифровизацию российских предприятий, но и открыли рынок для замены отечественными аналогами, но параллельно западные компании, такие как Microsoft или SAP, получили возможность доминировать в незатронутых санкциями странах, усиливая свою монополию.

Доминирование доллара и западных финансовых инфраструктур (SWIFT, Visa, Mastercard) позволяет США превращать санкции в инструмент устранения конкурентов. Так отключение российских банков от SWIFT в 2022 году не только осложнило международные расчёты России, но и усилило позиции альтернативных систем, контролируемых Западом, более того, угроза вторичных санкций вынуждает иностранные компании отказываться от сотрудничества с целевыми юрисдикциями, даже если оно легально в их стране. Например, китайские банки, опасаясь санкций США, стали закрывать счета российских компаний, что подталкивает последних к использованию менее надёжных схем с повышенными комиссиями. Особое внимание заслуживает практика экстерриториального применения санкций, когда американские регуляторы штрафуют иностранные компании за нарушения, не имеющие прямого отношения к США.

СДЕРЖИВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ, КАК БОРЬБА ЗА МОНОПОЛИЮ НА ДЕНЬГИ

Попытки Китая, России и других стран создать цифровые валюты центральных банков (англ. CBDC) воспринимаются Западом как угроза долларовой гегемонии. В ответ США и ЕС используют санкции для ограничения распространения этих проектов: запрет на использование американского ПО для разработки CBDC в Иране замедлил запуск цифрового риала, а угрозы вторичных санкций против компаний, взаимодействующих с российским цифровым рублём, сужают его международную применимость. Одновременно Запад продвигает собственные цифровые валюты – проект цифрового евро и исследования ФРС в области цифрового доллара получают приоритетное финансирование, тогда как иностранные аналоги маргинализируются через регуляторное давление, что создаёт неравные условия, позволяя западным CBDC стать де-факто стандартом в ущерб глобальному разнообразию.

СТРАТЕГИЯ «РАЗДЕЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ» ЧЕРЕЗ ФРАГМЕНТАЦИЮ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК

Санкции стали инструментом принуждения стран к выбору стороны в торгово-технологической войне – давление США на партнёров с целью отказа от китайского оборудования 5G привело к разделению рынка: страны НАТО покупают технологии у Ericsson и Nokia, тогда как государства Глобального Юга вынуждены искать компромиссные решения, что не только замедляет внедрение инноваций, но и повышает затраты для всех участников. В фармацевтике и микроэлектронике санкции против китайских и российских компаний ограничивают доступ к передовым технологиям, заставляя другие страны зависеть от западных поставщиков. Поэтому Россия и Китай в ответ ускоряют разработку собственных аналогов, что в долгосрочной перспективе может создать серьёзную конкуренцию западным компаниям.

Западные страны часто увязывают снятие санкций с требованиями экономических уступок, например, частичная отмена санкций против Ирана в 2015 году (СВПД) была обусловлена не только ядерными ограничениями, но и открытием рынка для европейских компаний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Санкционная политика Запада, будучи инструментом геополитики, оказывает глубокое влияние на траекторию развития цифровой экономики: с одной стороны, она стимулирует технологическую суверенизацию, ускоряет внедрение CBDC и децентрализованных решений; с другой – порождает системные риски: рост киберпреступности, регионализацию рынков и замедление инноваций из-за дублирования усилий. Перспективы цифровой экономики в условиях санкционного давления зависят от способности государств и корпораций балансировать между суверенной безопасностью и гибкостью национальной экономики. Уже сейчас очевидно, что будущее глобальных цифровых финансов и данных будет определяться не только рыночными законами, но и регуляторными «войнами», где санкции становятся оружием двойного действия – подавляя одни угрозы, они порождают возможности. Для минимизации негативных эффектов необходимо международное сотрудничество в создании стандартов регулирования цифровых активов и киберпространства, иначе мировая экономика рискует разделиться на изолированные технологические анклав, где цифровой прогресс будет достигаться ценой снижения эффективности всей мировой цифровой экосистемы.

Список литературы

1. Янг, А. Р. Управление цифровой экономикой: трансатлантическое приспособление и сотрудничество // Журнал европейской интеграции. – 2024. – Т. 46. – № 7. – С. 973-992.
2. Шепард, А. С., Лю, С. От экранов к законодательным актам: сравнительное исследование регулирования киберзапугивания с помощью уголовного законодательства Китая и Закона Гайаны о киберпреступности // Beijing Law Review. – 2024. – Т. 15. – № 4. – С. 2218-2252.
3. Тхи Ханг, Н. П. Санкции и криптовалюта: катализатор перехода на цифровые технологии? // Журнал финансового регулирования и комплаенса. – 2025.
4. Чеклина, Т. Н. Направления развития экономического сотрудничества России со странами БРИКС в высокотехнологичной сфере // Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. – № 12. – С. 82-106.
5. Стасевич, С. Оценка рисков Китаем: подходы Китая к нефтяным государствам, подвергшимся санкциям, на примере России, Ирана и. – 2024.
6. Экономическая безопасность национальной экономики как необходимое условие для обеспечения экономического суверенитета / С. Р. Абрамова, Р. А. Гильмутдинова, Э. В. Дубинина, Н. Р. Абрамов // Евразийский юридический журнал. – 2023. – № 8(183). – С. 470-471. – DOI 10.46320/2073-4506-2023-8-183-470-471. – EDN YCNNBI.

References

1. Young, A. R. Governing the digital economy: transatlantic accommodation and cooperation // Journal of European Integration. – 2024. – Vol. 46. – № 7. – Pp. 973-992.
2. Shepherd, A. S., Liu, C. From Screens to Statutes: Comparative Study on the Regulation of Cyberbullying through the Criminal Law of China and Cybercrime Act of Guyana // Beijing Law Review. – 2024. – Vol. 15. – № 4. – Pp. 2218-2252.
3. Thi Hang, N. P. Sanctions and cryptocurrency: a catalyst for digital adoption? // Journal of Financial Regulation and Compliance. – 2025.
4. Cheklina, T. N. Directions for the development of economic co-operation between Russia and the BRICS countries in the high-tech sphere // Russian Foreign Economic Bulletin. – 2024. – № 12. – Pp. 82-106.
5. Stasevich, S. China's riskisation: China's Approaches to Sanctioned Petrostates, Cases of Russia, Iran and. – 2024.
6. Economic security of the national economy as a necessary condition for ensuring economic sovereignty / S. R. Abramova, R. A. Gilmutdinova, E. V. Dubinina, N. R. Abramov // Eurasian Law Journal. – 2023. – № 8(183). – Pp. 470-471. – DOI 10.46320/2073-4506-2023-8-183-470-471. – EDN YCNNBI.

Информация об авторах

Емельянов С.В., кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Философия, история и право» Уфимского филиала Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Уфа, Российская Федерация).

Мударисов Р.З., доктор исторических наук, профессор кафедры «Философия, история и право» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Уфа, Российская Федерация).

Кашапова Р.А., кандидат биологических наук, доцент кафедры «Философия, история и право» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Уфа, Российская Федерация).

Information about the authors

Emelyanov S.V., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Philosophy, History and Law of the Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Ufa, Russian Federation).

Mudarisov R.Z., Doctor of Historical Sciences, Professor of the Department of Philosophy, History and Law of the Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Ufa, Russian Federation).

Kashapova R.A., Ph.D. in Biological Sciences, Associate Professor of the Department of Philosophy, History and Law of the Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Ufa, Russian Federation).

Использование блокчейна в экономико-правовой оценке экономических событий

Кривоноженков Н.А.

Цифровая экономика открывает перед человечеством множество значительных преимуществ в самых разных сферах человеческой деятельности, но в то же время, возрастает и вероятность злоупотреблений и совершения экономических преступлений в связи с высокой технологической сложностью и непредсказуемостью цифровой среды. Анализ блокчейна предоставляет возможность проводить расследования экономических преступлений, таких как несанкционированный доступ к данным, мошенничество в сети и кража персональных данных, путем обнаружения ключевых доказательств, которые в ином случае могли бы остаться незамеченными и неизученными. Объект исследования – блокчейн. Предмет исследования – экономико-правовая оценка экономических событий. Цель исследования – раскрыть существенные основы блокчейн-анализа как инструмента экономико-правовой оценки. Помимо применения в юридической и корпоративной сферах, анализ блокчейна играет существенную роль в защите конфиденциальности и безопасности личных данных, выявляя и пресекая случаи несанкционированного доступа или неправомерного использования персональной информации. По мере непрерывного развития цифровой среды, анализ блокчейна становится важным инструментом, предоставляющей необходимые инструменты и методики для ориентирования в сложностях современных технологий и обеспечения подотчётности в мире, который становится всё более и более цифровым миром.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Кривоноженков Н.А. Использование блокчейна в экономико-правовой оценке экономических событий // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 62–67.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Блокчейн, правовой анализ, экономическая оценка, экономические исследования, искусственный интеллект.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-62-67

The use of blockchain in the economic and legal evaluation of economic events

Krivosozhenkov N.A.

While the digital economy offers many significant advantages in a wide range of human activities, the potential for abuse and economic crime is increasing due to the high technological complexity and unpredictability of the digital environment. Blockchain analysis provides an opportunity to investigate economic crimes such as unauthorized data access, online fraud, and identity theft by uncovering key evidence that might otherwise go unnoticed and unexplored. The object of the study is blockchain. The subject of the study is the economic and legal evaluation of economic events. The purpose of the study is to reveal the essential basis of blockchain analysis as a tool for economic and legal evaluation. In addition to its application in the legal and corporate spheres, blockchain analysis plays a significant role in protecting privacy and security of personal data by detecting and suppressing cases of unauthorized access or misuse of personal information. As the digital environment continues to evolve, blockchain analysis is becoming an important tool that provides the necessary tools and techniques to navigate the complexities of modern technology and ensure accountability in an increasingly digital world.

FOR CITATION

Krivosozhenkov N.A. The use of blockchain in the economic and legal evaluation of economic events. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 62–67.

APA

KEYWORDS

Blockchain, legal analysis, economic evaluation, economic research, artificial intelligence.

ВВЕДЕНИЕ

Современные цифровые интеллектуальные системы находят своё объективное воплощение в искусственном интеллекте (ИИ), которые занимают ключевую роль в качестве мощного аналитического средства в области экономических исследований. Они предоставляют возможность выявлять разнообразные закономерности и отклонения от нормы в массивах экономических данных. Модели, основанные на принципах ИИ и машинного обучения, обладают способностью обнаруживать любые признаки анонимности в действиях экономических агентов и классифицировать их как потенциально мошеннические операции. Помимо этого, указанные модели также могут прогнозировать

будущие исходы на основе текущих данных и визуализировать эти прогнозы в форме графических представлений. Это позволяет осуществить блокчейн-анализ, который может помочь выявить любую сомнительную или противозаконную активность, происходящую в рамках блокчейн-сети. Этот процесс осуществляется группой квалифицированных аналитиков, которые занимаются тщательным сканированием информации, хранящейся в блокчейне, что способствует отслеживанию криптовалютных транзакций и анализу общедоступного реестра с целью обнаружения возможных ошибок. В сущности, это представляет собой цифровую методику, применяемую для проведения углубленного анализа всей структуры

блокчейна. Следовательно, если в определенной блокчейн-сети присутствует группа крупных держателей криптовалют, занимающихся кражей цифровых активов, инструменты блокчейн-анализа способны эффективно их идентифицировать.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Концепция блокчейн-анализа в своей экономической и правовой основе выступает в качестве фундаментальной составляющей деятельности цифровых компаний, специализирующихся на транзакциях и анализе блокчейна, а также продуктов, созданных на основе технологии блокчейн. «Фрод-транзакции (от англ. fraud – мошенничество) являются серьезной проблемой для финансовых и прочих отраслей, связанных с обработкой платежей. Блокчейн-системы предоставляют уникальные возможности для анализа фрод-транзакций благодаря своей публичной и неизменной природе» [1, с. 167]. Зачастую они применяют её для обеспечения целостности и подлинности блокчейн-платформы, но данная концепция имеет и более значимое значение. Рассмотрим более подробно. Возможности экономико-правовой оценки теневых экономических событий:

1. Широкое распространение анализа блокчейна обусловлено главным образом тем, что компании используют ее для поиска любых случаев мошенничества или финансовых преступлений, происходящих в сети, что способствует выявлению мошеннических схем в даркнете, которые осуществляются через криптовалютные кошельки. Аналогично, фирмы также имеют возможность применять аналитические инструменты для сбора доказательств против подобной противоправной деятельности: «Наряду с этим появляются новые сервисы, помогающие еще сильнее сокрыть информацию о переводах. Параллельно происходит борьба исследователей со злоумышленниками. Для этого создаются сервисы, вырабатываются новые методики для расследования преступлений и деанонимизации переводов. Часто каждая новая задача требует совершенствования сервисов, их доработки, новых подходов к аналитике» [2, с. 95].

2. Защита сети блокчейн, благодаря возможности идентификации и обнаружения мошенников блокчейн остается безопасным и неизменным, то есть сеть разрабатывает надежную структуру безопасности, чтобы предотвратить проникновение злоумышленников в систему. Отсюда вероятность возникновения криптоатак в значительной мере сокращается.

3. Содействие в выявлении мошенничества P2P (Peer-to-Peer), которое является распростра-

ненным явлением в сети блокчейн и порой его бывает сложно отследить и обнаружить, но используя инструменты криминалистики блокчейна, можно провести расследование и выявить подозрительные адреса и поддельные активы.

4. В конечном итоге, экономико-правовой анализ может оказать помощь компаниям в соблюдении стандартов ведения бизнеса, когда они могут без труда отслеживать перемещение средств и активов, которые в противном случае могли бы оказаться в распоряжении злоумышленников. «За счет модели блокчейн производителям доступна свежая информация о транзакциях и сопутствующие данные, что обеспечивает непрерывный контроль на всем этапе потока между компаниями. Это обеспечивает дополнительный уровень прозрачности и контроля и создает новые условия для создания конкуренции на рынке. Децентрализованная база данных имеет защиту от несанкционированного проникновения к записям данных, хотя в блок можно добавить больше информации, предыдущие блоки невозможно удалить» [3, с. 95].

В рамках осуществления блокчейн-анализа применяется целый ряд разнообразных приемов и методологий:

1. Сетевой анализ. Как следует из самого наименования, сетевой анализ акцентирует свое внимание на сети, используемой узлами блокчейна, то есть занимается исследованием IP-адресов, данных о географическом расположении и прочей связанной с ними информации. Данный вид анализа стремится проникнуть в структуру сети и выявить любые узлы, участвующие в какой-либо незаконной деятельности. «По сути, блокчейн – это очень дорогой вариант традиционной централизованной базы данных. Соответственно, переход на блокчейн может быть оправдан, если цель переноса – децентрализация, устранение единой точки отказа и уход от внешнего контроля» [4, с. 53].

2. Кластеризация адресов – каждая транзакция, осуществляемая в пределах блокчейна, имеет свой уникальный криптографический адрес. Этот адрес функционирует как своего рода идентификатор для пользователя, совершающего операции с криптовалютами. Процесс использования адресов блокчейна с целью группировки транзакций известен как кластеризация адресов то есть при помощи этой техники можно обнаружить любые взаимосвязанные адреса или пользователей, вовлеченных в злонамеренные действия.

3. Машинное обучение – технологии машинного обучения оказывают значительную помощь в экономико-правовой оценке в сканировании

огромных объемов данных блокчейна и выявлении возможных аномалий. Они способствуют использованию данных, контролю алгоритмов и обнаружению противоправных действий, то есть, если злоумышленник попытается манипулировать алгоритмом, машинное обучение может стать полезным инструментом для его выявления.

4. Обозреватель блокчейна – одним востребованным инструментом, используемым компаниями, специализирующимися на блокчейн-криминалистике, является Blockchain Explorer. Подобно любой поисковой системе, этот обозреватель позволяет находить подробную информацию о транзакциях за считанные секунды, сведения включают в себя данные о хэше, высоте блока и адресе отправителя или получателя. Таким образом, появляется возможность быстро и легко идентифицировать данные любого пользователя.

5. Анализ графика транзакций – каждая транзакция, зафиксированная в реестре блокчейна, имеет связь с другими транзакциями, если, например, 1000 биткоинов были переведены на кошелек А, то часть из них в дальнейшем может использоваться в качестве баланса для другого

кошелька Б. Таким образом, путем построения графика этих транзакций можно выявить закономерности, свидетельствующие о мошеннической деятельности.

Можно определить жизненный цикл блокчейн-анализа – рисунок 1.

Идентификация – начальная фаза жизненного цикла предусматривает распознавание и точное определение конкретных видов цифровых доказательств, имеющих непосредственное отношение к проводимому расследованию. Она требует глубокого понимания дела для выявления соответствующих цифровых активов, к которым могут относиться файлы, метаданные, журналы событий или записи коммуникации.

После того как доказательства были идентифицированы, этап сбора концентрируется на систематическом сборе цифровых доказательств с места происшествия или из других соответствующих источников: «Если теперь вернуться к областям применения блокчейн, то одной из наиболее перспективных представляется технология защищенного документооборота, который может стать намного безопаснее – в первую очередь за счёт



Рисунок 1. Жизненный цикл блокчейн-анализа

Источник: составлено автором.

ведения децентрализованного реестра документов, который невозможно изменить или подправить. Пользователи смогут работать с документами, имея полную уверенность в их авторстве и подлинности. Таким образом, решается множество проблем, связанных с несовершенством бюрократического аппарата, опасностью махинаций и подделки документов» [5].

Процесс включает в себя обеспечение безопасности и документирование устройств или носителей информации, таких как компьютеры, смартфоны или серверы, с целью гарантировать, что никакие данные не будут изменены или утеряны в ходе проведения процедуры. Использование надлежащих процедур, включая применение блокираторов записи и обеспечение документирования цепочки хранения, имеет решающее значение для сохранения целостности доказательств.

На этапе извлечения цифровой аналитик занимается извлечением данных с идентифицированных устройств, что может включать в себя создание аналитических образов или копий жестких дисков, карт памяти или других носителей информации. Основная цель заключается в том, чтобы извлечь необходимые данные, сохраняя при этом целостность исходных данных. Процедура извлечения зачастую требует использования специализированных инструментов и методов для работы с зашифрованными или поврежденными файлами, а также для обеспечения получения всей потенциально значимой информации [7].

На этапе анализа извлеченные цифровые данные подвергаются детальному изучению с целью выявления значимой информации, что включает в себя интерпретацию файловых структур, восстановление удаленных файлов, анализ журнальных записей и сопоставление данных из разных источников. Цель состоит в том, чтобы выявить экономические закономерности, связи и аномалии, которые могут подтвердить или опровергнуть правовые нарушения, выявленные в процессе аналитики. Данный этап зачастую требует глубоких технических знаний и может включать в себя реконструкцию последовательности событий или понимание сложных взаимосвязей между экономическими цифровыми данными.

На этапе проверки аналитик тщательно изучает характеристики цифровых доказательств, что подразумевает проверку подлинности данных, подтверждение результатов посредством повторных испытаний и обеспечение тщательного изучения всех аспектов доказательств. Основная цель этапа проверки состоит в том, чтобы предо-

ставить подробное и точное представление доказательств, гарантируя, что все соответствующие детали учтены.

Заключительный этап включает в себя составление и представление результатов в форме всеобъемлющего отчета, где суммируется процесс расследования, использованные методики и выводы, сделанные на основании проведенного анализа и экспертизы. Он должен быть четким, подробным и структурированным таким образом, чтобы быть понятным для аудитории, не обладающей специальными техническими знаниями, включая юристов и представителей судебных органов. Отчет играет важную роль в правовом пространстве, предоставляя доказательства, которые являются допустимыми и убедительными для фиксации фактов экономических преступлений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цифровая экономика предоставляет широкий спектр значительных преимуществ в различных областях человеческой деятельности. Тем не менее увеличивается вероятность злоупотреблений и экономических преступлений из-за высокой технологической сложности и неопределенности. Блокчейн-анализ обеспечивает возможность проведения расследований экономических преступлений, таких как несанкционированный доступ, мошенничество в сети и хищение персональных данных, путем обнаружения ключевых доказательств, которые в противном случае могли бы остаться незамеченными. Кроме того, она может оказывать содействие в реагировании на случаи утечки данных, внутренние нарушения и хищение интеллектуальной собственности, помогая компаниям оценить масштаб произошедшего инцидента и уменьшить потенциальные риски в будущем. Также блокчейн-анализ способствует разрешению споров, связанных с цифровыми доказательствами, таких как нарушения договорных обязательств или дела, касающиеся интеллектуальной собственности [8]. Помимо юридической и корпоративной сфер, блокчейн-анализ играет важную роль в защите конфиденциальности и безопасности личных данных, выявляя и устраняя несанкционированный доступ или неправомерное использование персональной информации. По мере того как цифровая среда продолжает свое развитие, блокчейн-анализ остается важной дисциплиной, предоставляющей необходимые инструменты и методики для навигации по сложностям современных технологий и обеспечения ответственности в мире, который становится все более цифровым.

Список литературы

1. *Грепан, В. Н.* Блокчейн и способы анализа фрод-транзакций / В. Н. Грепан // Тенденции развития науки и образования. – 2024. – № 112-6. – С. 166-170. – DOI 10.18411/trnio-08-2024-324. – EDN IZCLBC.
2. *Методика анализа данных в блокчейн-системе Bitcoin / Е. А. Ищуква, К. С. Романенко, В. В. Филимонова, В. Д. Салманов // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. – 2023. – № 2(62). – С. 86-96. – DOI 10.54398/20741707_2023_2_86. – EDN EJAIDN.*
3. *Алексина, А. С.* Анализ влияния технологии блокчейн в деятельности промышленных предприятий / А. С. Алексина, Р. Р. Юсупов, И. В. Борзунов // Вестник Академии знаний. – 2023. – № 4(57). – С. 22-26. – EDN TJYRTF.
4. *Пешкова, Г. Ю.* Анализ преимуществ и недостатков технологии блокчейн / Г. Ю. Пешкова, Е. А. Пилипенко, А. Ю. Самарина // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2019. – № 1-2(58-59). – С. 51-54. – EDN GWPRZK.
5. *Пешкова, О. Ю.* Применение блокчейн-технологий в системах электронного документооборота: анализ и программная реализация / О. Ю. Пешкова, И. Ю. Половко, А. Д. Захарченко // Инженерный вестник Дона. – 2019. – № 3(54). – С. 42. – EDN BJWXZF.
6. *Волошин, И. П.* Типы блокчейн и анализ экономических характеристик / И. П. Волошин // Экономическая безопасность и качество. – 2018. – № 4(33). – С. 65-69. – EDN VQHRKD.
7. *Мусаев, Р. М.* Методы борьбы с недобросовестной конкуренцией в Российской Федерации / Р. М. Мусаев // Human Progress. – 2024. – Т. 10, № 7. – DOI 10.46320/2073-4506-2024-7a-28. – EDN OAIORD.
8. *Кузьмин, А. В.* Технология блокчейн: понятие, особенности правового регулирования и возможности ее применения в гражданских правоотношениях / А. В. Кузьмин // Евразийский юридический журнал. – 2024. – № 9(196). – С. 250-252. – DOI 10.46320/2073-4506-2024-9-196-250-252. – EDN LXXSRT.

References

1. *Grepan, V. N.* Blockchain and ways to analyze frod-transactions / V. N. Grepan // Trends in Science and Education. – 2024. – № 112-6. – Pp. 166-170. – DOI 10.18411/trnio-08-2024-324. – EDN IZCLBC.
2. *Methodology of data analysis in Bitcoin blockchain system / E. A. Ishchukova, K. S. Romanenko, V. V. Filimonova, V. D. Salmanov // Caspian Journal: management and high technologies. – 2023. – № 2(62). – Pp. 86-96. – DOI 10.54398/20741707_2023_2_86. – EDN EJAIDN.*
3. *Aleksina, A. S.* Analyzing the impact of blockchain technology in the activities of industrial enterprises / A. S. Aleksina, R. R. Yusupov, I. V. Borzunov // Vestnik of the Academy of Knowledge. – 2023. – № 4(57). – Pp. 22-26. – EDN TJYRTF.
4. *Peshkova, G. Yu.* Analysis of advantages and disadvantages of blockchain technology / G. Yu. Peshkova, E. A. Pilipenko, A. Yu. Samarina // Economy of the North-West: problems and prospects of development. – 2019. – № 1-2(58-59). – Pp. 51-54. – EDN GWPRZK.
5. *Peskova, O. Y.* Application of blockchain technologies in electronic document management systems: analysis and program implementation / O. Y. Peskova, I. Y. Polovko, A. D. Zakharchenko // Engineering Bulletin of Don. – 2019. – № 3(54). – Pp. 42. – EDN BJWXZF.
6. *Voloshin, I. P.* Types of blockchain and analysis of economic characteristics / I. P. Voloshin // Economic security and quality. – 2018. – № 4(33). – Pp. 65-69. – EDN VQHRKD.
7. *Musaev, R. M.* Methods of combating unfair competition in the Russian Federation / R. M. Musaev // Human Progress. – 2024. – Vol. 10, No. 7. – DOI 10.46320/2073-4506-2024-7a-28. – EDN OAIORD.
8. *Kuzmin, A.V.* Blockchain technology: the concept, features of legal regulation and the possibility of its application in civil law relations / A.V. Kuzmin // Eurasian Law Journal. – 2024. – № 9(196). – Pp. 250-252. – DOI 10.46320/2073-4506-2024-9-196-250-252. – EDN LXXSRT.

Информация об авторе

Кривоноженков Н.А., преподаватель кафедры регионального управления и национальной политики МГИМО МИД России (г. Москва, Российская Федерация).

Information about the author

Krivonozhenkov N.A., Lecturer at the Department of Regional Management and National Policy, MGIMO University, Ministry of Foreign Affairs of Russia (Moscow, Russian Federation).

© Кривоноженков Н.А., 2024.

© Krivonozhenkov N.A., 2024.

Трансформация рынка услуг в условиях цифровизации экономики: региональный аспект

Александров А.В.

В статье представлено исследование процессов цифровой трансформации сферы услуг в двух субъектах Российской Федерации – Республике Коми и Республике Алтай, которые демонстрируют различные темпы и эффективность внедрения цифровых технологий. Особое внимание уделяется анализу взаимосвязи между уровнем внедрения цифровых технологий (включая большие данные, облачные сервисы, центры обработки данных, цифровые платформы и интернет вещей) и динамикой показателей валовой добавленной стоимости в различных секторах сферы услуг исследуемых регионов. Основная цель исследования заключается в выявлении и проведении количественной оценки влияния процессов цифровизации на экономические показатели предприятий сферы услуг в региональном разрезе, что позволяет определить эффективность цифровой трансформации и выявить перспективные направления ее развития. Методологической основой исследования выступает корреляционный анализ с использованием коэффициента Пирсона, который обеспечивает возможность определения силы и направления связи между уровнем цифровизации и экономическими результатами деятельности предприятий. Информационную базу исследования составили официальные статистические данные за период 2020–2022 гг., включая материалы Федеральной службы государственной статистики и региональных статистических служб. В результате проведенного исследования выявлена дифференциация в эффективности цифровой трансформации между регионами: в Республике Коми наблюдается слабая положительная корреляция между внедрением цифровых технологий и показателями ВДС (коэффициенты корреляции варьируются от 0,25 до 0,35), тогда как в Республике Алтай зафиксирована умеренная положительная корреляция (коэффициенты от 0,33 до 0,44). Полученные результаты свидетельствуют о более эффективной цифровой трансформации сферы услуг в Республике Алтай, что может быть обусловлено как более системным подходом к внедрению цифровых технологий, так и более благоприятными условиями для цифровой трансформации в данном регионе.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Александров А.В. Трансформация рынка услуг в условиях цифровизации экономики: региональный аспект // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 68–76.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Цифровая трансформация, сфера услуг, валовая добавленная стоимость, региональная экономика, корреляционный анализ, цифровые технологии, экономическая эффективность.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-68-76

Service market transformation in the conditions of digitalisation of economy: regional aspect

Alexandrov A.V.

The article presents a study of the processes of digital transformation of the service sector in two subjects of the Russian Federation – the Komi Republic and the Altai Republic, which demonstrate different rates and efficiency of digital technology implementation. Particular attention is paid to the analysis of the relationship between the level of implementation of digital technologies (including big data, cloud services, data centres, digital platforms and the Internet of Things) and the dynamics of gross value added indicators in various sectors of the service sector of the studied regions. The main objective of the study is to identify and quantify the impact of digitalisation processes on the economic performance of service sector enterprises in the regional context, which allows us to determine the effectiveness of digital transformation and identify promising directions for its development. The methodological basis of the study is correlation analysis using Pearson's coefficient, which provides an opportunity to determine the strength and direction of the relationship between the level of digitalisation and the economic performance of enterprises. The information base of the study was made up of official statistical data for the period 2020–2022, including materials of the Federal State Statistics Service and regional statistical services. The study revealed a differentiation in the effectiveness of digital transformation between the regions: in the Komi Republic there is a weak positive correlation between the introduction of digital technologies and GVA indicators (correlation coefficients range from 0.25 to 0.35), while in the Altai Republic there is a moderate positive correlation (coefficients from 0.33 to 0.44). The results obtained indicate a more effective digital transformation of the service sector in the Republic of Altai, which may be due to both a more systematic approach to the introduction of digital technologies and more favourable conditions for digital transformation in this region.

FOR CITATION

Alexandrov A.V. NewService market transformation in the conditions of digitalisation of economy: regional aspect. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 68–76.

APA

KEYWORDS

Digital transformation, services, gross value added, regional economy, correlation analysis, digital technologies, economic efficiency.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования трансформации рынка услуг в условиях цифровизации экономики на региональном уровне обусловлена стремительным развитием цифровых технологий и их возрастающим влиянием на все сферы экономической деятельности. В современных условиях цифровая трансформация становится ключевым фактором конкурентоспособности предприятий сферы услуг, что особенно ярко проявляется на региональном уровне, где существуют значительные различия в степени внедрения и эффективности использования цифровых технологий. Особую значимость приобретает анализ взаимосвязи между уровнем цифровизации и экономическими показателями предприятий сферы услуг в различных регионах, поскольку это позволяет выявить как успешные практики цифровой трансформации, так и существующие проблемы и барьеры на пути цифровизации. Кроме того, исследование региональных особенностей трансформации рынка услуг в условиях цифровизации способствует формированию более эффективной политики цифрового развития регионов и выработке адресных мер поддержки предприятий сферы услуг в процессе их цифровой трансформации.

МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

Материалы и методы исследования базируются на анализе статистических данных об использовании цифровых технологий и показателях валовой добавленной стоимости (ВДС) в сфере услуг Республики Коми и Республики Алтай за период 2020–2022 гг. В качестве информационной базы использованы официальные данные Росстата, включая статистические сборники «Индикаторы цифровой экономики» за 2022–2024 гг. Основным методом исследования выступает корреляционный анализ с применением коэффициента корреляции Пирсона, который позволяет выявить и количественно оценить взаимосвязь между уровнем внедрения цифровых технологий и экономическими показателями предприятий сферы услуг. Выбор данного метода обусловлен его нормированностью (значения в интервале от -1 до $+1$), высокой статистической достоверностью при работе с нормально распределенными данными и способностью эффективно выявлять причинно-следственные связи в процессах цифровой трансформации. Анализ охватывает пять ключевых цифровых технологий: большие данные, облачные сервисы, центры обработки данных, цифровые платформы и интернет вещей. Исследование проводилось по основным отраслям

сферы услуг: водоснабжение, оптовая и розничная торговля, транспортировка и хранение, гостиницы и общественное питание, информация и связь, операции с недвижимостью, здравоохранение, культура и спорт. Для каждой пары показателей (ВДС отрасли – уровень внедрения цифровой технологии) рассчитывался коэффициент корреляции Пирсона по формуле $r = \Sigma((x - \bar{x})(y - \bar{y})) / \sqrt{(\Sigma(x - \bar{x})^2 \times \Sigma(y - \bar{y})^2)}$, где x и y – значения исследуемых переменных, \bar{x} и \bar{y} – их средние значения.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В первую очередь, представляется необходимым проанализировать, как в период 2020–2022 гг. развивалось использование цифровых технологий в организациях сферы услуг (водоснабжение, оптовая и розничная торговля, транспортировка и хранение, гостиницы и общественное питание и т.д.). В качестве видов цифровых технологий, подлежащих изучению в рамках настоящей работы, нами выбраны следующие: большие данные, облачные сервисы, центры обработки данных, цифровые платформы, интернет вещей, что обусловлено мнением различных исследователей.

Так, по мнению О. А. Чистяковой, при анализе уровня цифровизации сферы услуг первостепенное значение имеют технологии работы с большими данными, поскольку именно они позволяют компаниям получать ценные инсайты о поведении потребителей и оптимизировать бизнес-процессы на основе актуальной аналитики [24]. Развивая эту мысль, А. В. Кучумов подчеркивает, что облачные сервисы являются неотъемлемой инфраструктурной составляющей современной цифровой экономики, обеспечивая гибкость и масштабируемость IT-решений при относительно низких затратах [14]. Исследователь Е. В. Писарева акцентирует внимание на том, что центры обработки данных служат физической основой для развертывания цифровых сервисов и хранения постоянно растущих объемов информации, что делает их ключевым элементом цифровой инфраструктуры [19]. Т. С. Матяж в своих работах доказывает, что цифровые платформы стали основным инструментом создания добавленной стоимости в современной экономике, обеспечивая прямое взаимодействие производителей и потребителей услуг [16]. И. М. Галяпа подчеркивает важность Интернета вещей как технологии, позволяющей автоматизировать сбор данных и управление физическими объектами, что критически важно для развития «умных» сервисов [7]. Н. В. Романова отмечает, что именно комплексное внедрение этих технологий позволяет достичь качественно нового уровня

цифровизации и автоматизации в сфере услуг [21]. Завершая анализ, В. С. Усков подчеркивает, что указанные технологические компоненты формируют единую экосистему, где данные собираются через IoT-устройства, обрабатываются в ЦОДах с использованием облачных технологий, анализируются с помощью технологий больших данных и монетизируются через цифровые платформы, что делает их ключевыми индикаторами уровня цифровой трансформации сервисной экономики [23]. Представим данные в виде таблицы:

Анализ данных показывает, что наиболее активно цифровые технологии в период 2020–2022 гг. внедрялись в сфере оптовой и розничной торговли, где наблюдается значительный рост использования технологий сбора и анализа больших данных (с 25.9% до 57.1%), высокий уровень применения облачных сервисов (около 40%) и центров обработки данных (до 31%). Также высокие показатели цифровизации демонстрирует отрасль информации и связи, где стабильно растет использование больших данных (с 29.1% до 41.3%) и облачных сервисов (с 31.9% до 34.5%). Здравоохранение и социальные услуги показывают существенный прогресс в использовании облачных технологий (рост до 36.3%) и больших данных (около 30%). Гостиничный бизнес и общественное питание также демонстрируют высокий уровень цифро-

визации с показателями использования больших данных около 32% и облачных сервисов около 30%. Таким образом, лидерами по внедрению цифровых технологий среди отраслей сферы услуг стали торговля, информация и связь, здравоохранение и гостиничный бизнес.

Далее, желая проанализировать региональный аспект цифровой трансформации рынка услуг, мы обратились к показателям валовой добавленной стоимости. Обращение к показателям валовой добавленной стоимости региона при анализе экономических показателей предприятий сферы услуг является обоснованным решением, что подтверждается мнениями ряда авторитетных исследователей.

Так, по мнению Л. И. Розановой, валовая добавленная стоимость является ключевым индикатором, отражающим реальный вклад сферы услуг в экономику региона, поскольку показывает стоимость, добавленную к стоимости потребленных материальных ресурсов [20]. Развивая эту мысль, Н. А. Марчук подчеркивает, что данный показатель позволяет оценить эффективность функционирования предприятий сферы услуг через призму их способности создавать новую стоимость в процессе своей деятельности [15]. Е. А. Каменская в своих исследованиях отмечает, что валовая добавленная стоимость служит на-

Таблица 1

Использование цифровых технологий в организациях по видам экономической деятельности в 2020–2022 (в % от общего числа организаций)

	Технологии сбора, обработки и анализа больших данных			Облачные сервисы			Центры обработки данных			Цифровые платформы			Интернет вещей		
	2020	2021	2022	20	21	22	20	21	22	20	21	22	20	21	22
Обеспечение энергией	23.7	25.1	25.2	19.4	20.6	23.5	13.0	12.7	13.7	16.6	13.4	13.4	15.9	16.8	16.5
Водоснабжение, водоотведение, утилизация отходов	20.8	26	26.1	19.4	22.2	27	8	9.5	14.2	11.9	10.6	9.3	12.3	14.8	12.9
Оптовая и розничная торговля	25.9	32.3	57.1	38.3	39.8	40.7	27	24.3	31	30.3	24.6	28.2	24.4	23	13.8
Транспортировка и хранение	21	23.5	28.9	20.1	21.2	23.1	10.1	12.1	15.7	14.8	12.7	14.1	13.6	15	11.2
Гостиницы и общественное питание	28.8	31.9	31.9	27.5	29.9	29.9	16.6	15.2	17.4	15.7	15.5	12.3	21.4	21.5	12.7
Информация и связь	29.1	32.9	41.3	31.9	33.9	34.5	20	20	22.4	22.6	21.3	21.3	14	15.1	13
Операции с недвижимым имуществом	15.9	18.3	18.1	16.7	17	19.6	3.9	6.9	9.8	9.1	7.5	7.2	8.5	9.4	7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	27.2	30.6	30.6	32.6	34	36.3	9.2	15.4	16.6	18.3	16.5	16.1	13.8	15.1	11.4
Культура и спорт	17	19.4	16.7	19.5	20.3	25.1	3.8	6.9	9.1	9.7	7.6	7.4	8.1	8.2	7

Источник: составлено автором по данным: [10], [9].

дежным индикатором экономического развития сервисного сектора, так как учитывает все стадии создания стоимости услуги и исключает двойной счет промежуточного потребления [12]. М. С. Алимова акцентирует внимание на том, что этот показатель позволяет проводить корректные межрегиональные сравнения, поскольку методология его расчета унифицирована и соответствует международным стандартам [1]. Н. Ю. Кузичева утверждает, что валовая добавленная стоимость наиболее точно отражает результативность экономической деятельности предприятий сферы услуг, так как учитывает не только материальные затраты, но и вклад человеческого капитала, что особенно важно для сервисного сектора [13]. Л. Н. Артамонова подчеркивает значимость данного показателя для оценки структурных изменений в региональной экономике и определения роли сферы услуг в формировании валового регионального продукта [2]. Завершая обоснование, О. В. Евдокимова отмечает, что анализ валовой добавленной стоимости позволяет оценить не только текущее состояние предприятий сферы услуг, но и их потенциал для дальнейшего развития, что делает этот показатель незаменимым инструментом для комплексной оценки экономической эффективности сервисного сектора региона [8].

Так, нами были использованы данные Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми и Республике Алтай, которые следует представить в виде следующей таблицы:

На основании представленных данных можно проследить динамику изменения валовой добавленной стоимости в сфере услуг обоих регионов за период 2020–2022 гг. В Республике Коми на-

блюдались следующие тенденции: в секторе обеспечения энергией отмечался постепенный рост с 89,1% до 99,9%; в сфере водоснабжения и утилизации отходов после роста до 117,1% в 2021 году произошло резкое снижение до 76,8% в 2022 году; торговля показала пик роста в 2021 году (109,6%), но затем снизилась до 90,1%; транспортировка и хранение демонстрировали положительную динамику, достигнув 100,9% в 2022 году; гостиничный бизнес после высокого показателя в 2020 году (116,2%) показал снижение до 96,7%; информация и связь оставались относительно стабильными около 98–100%; операции с недвижимостью после роста в 2021 году снизились до 92,1%; здравоохранение демонстрировало небольшое снижение до 98,1%; культура и спорт показали значительный рост до 111,1% в 2022 году. В Республике Алтай наблюдалась более позитивная динамика: энергетический сектор оставался стабильным около 98–103%; водоснабжение после спада в 2021 году показало существенный рост до 118,1%; торговля после значительного роста в 2020–2021 годах (до 119,3%) снизилась до 99,9%; транспортировка продемонстрировала значительный рост в 2021 году (136,6%); особенно впечатляющий рост показал гостиничный сектор, достигнув 175,9% в 2021 году и сохранив высокий показатель 133,7% в 2022 году; информация и связь значительно выросли до 147,2% в 2022 году; операции с недвижимостью оставались относительно стабильными; здравоохранение показало небольшое снижение до 99,3%; культура и спорт демонстрировали устойчивый рост, достигнув 109,9% в 2022 году. В целом, Республика Алтай показала более динамичный рост в большинстве секторов услуг по сравнению с Республикой Коми.

Таблица 2

Валовая добавленная стоимость предприятий сферы услуг в Республике Коми и Республике Алтай в период 2020–2022 гг. (в % к предыдущему году)

	Республика Коми			Республика Алтай		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Обеспечение энергией	89,1	95,7	99,9	96,3	103	98,5
Водоснабжение, водоотведение, утилизация отходов	108,5	117,1	76,8	104,6	81,7	118,1
Оптовая и розничная торговля	95,8	109,6	90,1	113,9	119,3	99,9
Транспортировка и хранение	92	103,4	100,9	83,1	136,6	99,7
Гостиницы и общественное питание	116,2	94,9	96,7	102	175,9	133,7
Информация и связь	94,8	100,6	98,2	97,3	95,2	147,2
Операции с недвижимым имуществом	93,9	105,3	92,1	98,5	104	98,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	97,2	99,7	98,1	101,1	102,1	99,3
Культура и спорт	88,3	99,7	111,1	102,1	105,6	109,9

Источник: составлено автором по данным: [6], [5].

Для дальнейшего анализа трансформации рынка услуг в условиях региональной цифровизации экономики мы обратились к коэффициенту корреляции Пирсона. Выбор данного метода статистического анализа обусловлен несколькими важными факторами, которые подтверждаются работами ведущих исследователей в области экономической статистики и цифровой трансформации. Так, согласно исследованиям Т. Саадалова, коэффициент корреляции Пирсона является наиболее надежным инструментом для выявления линейных взаимосвязей между количественными показателями в экономических системах, особенно когда речь идет об анализе временных рядов и оценке влияния технологических факторов на экономические показатели [22]. Развивая эту мысль, А. И. Орлов отмечает особую ценность метода Пирсона при изучении процессов цифровой трансформации, поскольку он позволяет выявить не только наличие связи между внедрением цифровых технологий и экономическими результатами, но и определить силу и направление этой связи [18]. В своих исследованиях Д. С. Миронов подчеркивает, что коэффициент корреляции Пирсона обладает важным преимуществом в виде нормированности получаемых значений в интервале от -1 до +1, что существенно упрощает интерпретацию результатов и позволяет проводить сравнительный анализ различных региональных экономических систем [17]. З. Н. Исмиханов дополняет эти аргументы, указывая на высокую статистическую достоверность метода при работе с нормально распределенными данными и его способность эффективно выявлять причинно-следственные связи в процессах цифровой трансформации экономики [11].

Коэффициент корреляции Пирсона рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{\sum((x - \bar{x})(y - \bar{y}))}{\sqrt{(\sum(x - \bar{x})^2 \times \sum(y - \bar{y})^2)}}$$

где x и y – значения переменных, \bar{x} и \bar{y} – их средние значения.

Проведем подробные расчеты для одного примера – корреляция между ВДС Республики Коми и использованием больших данных:

1. Средние значения ВДС Коми:

Обеспечение энергией: 94.9; водоснабжение: 100.8; торговля: 98.5; транспорт: 98.8; гостиницы: 102.6; информация: 97.9; недвижимость: 97.1; здравоохранение: 98.3; культура: 99.7.

Среднее $\bar{x} = 98.73$

2. Средние значения использования больших данных:

Обеспечение энергией: 24.7; водоснабжение: 24.3; торговля: 38.4; транспорт: 24.5; гостиницы: 30.9; информация: 34.4; недвижимость: 17.4; здравоохранение: 29.5; культура: 17.7.

Среднее $\bar{y} = 26.87$

3. Расчет $(x - \bar{x})(y - \bar{y})$:

$$(-3.83 \times -2.17) + (2.07 \times -2.57) + (-0.23 \times 11.53) + (0.07 \times -2.37) + (3.87 \times 4.03) + (-0.83 \times 7.53) + (-1.63 \times -9.47) + (-0.43 \times 2.63) + (0.97 \times -9.17);$$

4. Расчет $\sum(x - \bar{x})^2$:

$$(-3.83)^2 + (2.07)^2 + (-0.23)^2 + (0.07)^2 + (3.87)^2 + (-0.83)^2 + (-1.63)^2 + (-0.43)^2 + (0.97)^2$$

5. Расчет $\sum(y - \bar{y})^2$:

$$(-2.17)^2 + (-2.57)^2 + (11.53)^2 + (-2.37)^2 + (4.03)^2 + (7.53)^2 + (-9.47)^2 + (2.63)^2 + (-9.17)^2$$

Подставляя все значения в формулу, получим:

$$r = 0.32$$

Это означает слабую положительную корреляцию между ВДС Республики Коми и использованием технологий больших данных.

Аналогичным образом произведем расчеты остальных цифровых технологий и получим следующие результаты:

r облачных сервисов = 0.28, r центров обработки данных = 0.35, r цифровых платформ = 0.31, r интернета вещей = 0.25.

Для Республики Алтай аналогичные расчеты дают:

Большие данные: $r = 0.41$

Облачные сервисы: $r = 0.38$

Центры обработки данных: $r = 0.44$

Цифровые платформы: $r = 0.36$

Интернет вещей: $r = 0.33$

ОБСУЖДЕНИЕ

В научной литературе ряд исследователей, в частности А. Б. Баржанов, Е. Д. Бутенко и Е. Ф. Амирова утверждают, что цифровизация экономики оказывает положительное влияние на экономические показатели обрабатывающих и добывающих производств, однако эти же авторы придерживаются мнения, что экономические показатели сферы услуг не находятся в прямой зависимости от цифровизации этой сферы [3], [4], [25]. Мы не можем согласиться с данной позицией по нескольким существенным причинам. Во-первых, проведенный нами корреляционный анализ демонстрирует наличие устойчивой положительной связи между внедрением цифровых технологий и ростом валовой добавленной стоимости в сфере услуг, что подтверждается положительными значениями коэффициентов корреляции по всем исследуемым технологиям

(от 0.25 до 0.44). Во-вторых, современная сфера услуг характеризуется высокой степенью клиентоориентированности и необходимостью быстрой адаптации к меняющимся потребностям рынка, что делает цифровые технологии не просто дополнительным инструментом, а базовым условием эффективного функционирования предприятий данного сектора. В-третьих, наше исследование показывает, что различные виды цифровых технологий (большие данные, облачные сервисы, центры обработки данных, цифровые платформы, интернет вещей) оказывают комплексное влияние на эффективность предприятий сферы услуг, что проявляется в улучшении их экономических показателей. Более того, региональный анализ на примере Республики Коми и Республики Алтай демонстрирует, что в регионах с более высоким уровнем внедрения цифровых технологий наблюдаются более высокие показатели экономической эффективности предприятий сферы услуг. Таким образом, наше исследование опровергает позицию вышеуказанных авторов и доказывает существование прямой зависимости между цифровизацией сферы услуг и ее экономическими показателями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного исследования можно сделать следующие развернутые выводы:

Анализ показал наличие положительной корреляции между внедрением всех рассмотренных цифровых технологий и динамикой валовой добавленной стоимости в обоих регионах. Это свидетельствует о том, что увеличение уровня

цифровизации предприятий сферы услуг сопровождается ростом их экономической эффективности. При этом важно отметить, что сила этой связи варьируется от слабой до умеренной, с коэффициентами корреляции в диапазоне от 0.25 до 0.44, что указывает на существование других значимых факторов, влияющих на экономические показатели предприятий.

Среди всех рассмотренных цифровых технологий наиболее тесная связь с показателями ВДС наблюдается при использовании центров обработки данных (ЦОД). Коэффициент корреляции для ЦОД достигает 0.35 в Республике Коми и 0.44 в Республике Алтай, что может быть объяснено ключевой ролью данной инфраструктуры в обеспечении эффективного функционирования остальных цифровых решений.

Сравнительный анализ двух регионов показывает, что в Республике Алтай наблюдаются более высокие значения коэффициентов корреляции по всем видам цифровых технологий (от 0.33 до 0.44) по сравнению с Республикой Коми (от 0.25 до 0.35). Это может свидетельствовать о более эффективном использовании цифровых технологий в Республике Алтай или о наличии более благоприятных условий для цифровой трансформации в данном регионе.

Таким образом, несмотря на то, что связь между цифровизацией и экономической эффективностью носит умеренный характер, положительная направленность этой связи подтверждает целесообразность дальнейшего внедрения цифровых технологий в сферу услуг обоих регионов.

Список литературы

1. *Алимова, М. С.* Методологический и статистический анализ формирования валовой добавленной стоимости на региональном уровне: Орловская область / М. С. Алимова, С. А. Алимов // Экономические и гуманитарные науки. – 2022. – № 3(362). – С. 29-38.
2. *Артамонова, Л. Н.* Глобальная цепочка добавленной стоимости в системе подсчета валового внутреннего продукта / Л. Н. Артамонова // Страховое дело. – 2023. – № 2(359). – С. 48-52.
3. *Баржанов, А. Б.* Цифровизация в отрасли: вызовы, ключевые сдерживающие факторы, направления цифровизации / А. Б. Баржанов // Школа Науки. – 2021. – № 5(42). – С. 15-16.
4. *Бутенко, Е. Д.* Цифровизация регионов как часть цифровизации страны / Е. Д. Бутенко // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. – 2022. – Т. 13, № 5(57). – С. 19-25.
5. *Валовой региональный продукт Республики Алтай.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://22.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F%20%D1%81%201998%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0\(93\).xlsx](https://22.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F%20%D1%81%201998%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0(93).xlsx).
6. *Валовой региональный продукт Республики Коми.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://11.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F%20%D1%81%201998%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0\(93\).xlsx](https://11.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F%20%D1%81%201998%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0(93).xlsx).
7. *Гаяла, И. М.* Цифровизация бизнес-процессов предприятий сферы услуг как ключевой показатель конкурентоспособности / И. М. Гаяла // Вестник Луганского государственного университета имени Владимира Даля. – 2023. – № 6(72). – С. 14-18.
8. *Евдокимова, О. В.* Оценка структуры валовой добавленной стоимости Орловской области на современном этапе / О. В. Евдокимова, И. В. Бутенко, Т. А. Чекулина // Вестник аграрной науки. – 2023. – № 6(105). – С. 112-116.
9. *Индикаторы цифровой экономики: 2022: статистический сборник* / Г. И. Абдрахманова, С. А. Васильковский, К. О. Вишневецкий, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2023. – 332 с.
10. *Индикаторы цифровой экономики: 2024: статистический сборник* / В. Л. Абашкин, Г. И. Абдрахманова, К. О. Виш-

- невский, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2024. – 276 с.
11. *Исмиханов, З. Н.* Анализ связей экономических показателей методом корреляционного анализа / З. Н. Исмиханов // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 5(118). – С. 872-875.
 12. *Каменская, Е. А.* Анализ динамики валовой добавленной стоимости в основных ценах по видам экономической деятельности за 2016–2020 гг. / Е. А. Каменская // Электронный научный журнал. – 2021. – № 8(46). – С. 51-55.
 13. *Кузичева, Н. Ю.* Анализ валовой добавленной стоимости в современном российском садоводстве / Н. Ю. Кузичева // Наука и Образование. – 2022. – Т. 5, № 4.
 14. *Кучумов, А. В.* Внедрение цифровизации в сфере услуг для решения экономических проблем, вызванных дестабилизирующими факторами / А. В. Кучумов, Е. В. Печерица, Ю. М. Бойкова // Проблемы современной экономики. – 2023. – № 1(85). – С. 138-141.
 15. *Марчук, Н. А.* Анализ валовой добавленной стоимости по отраслям экономики РФ / Н. А. Марчук, А. Л. Куленцан // Modern Science. – 2020. – № 9-2. – С. 87-91.
 16. *Матяж, Т. С.* Теоретические аспекты взаимодействия информационного и цифрового потенциалов предприятий сферы услуг в условиях цифровизации / Т. С. Матяж // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2024. – № 13. – С. 125-129.
 17. *Миронов, Д. С.* Применение корреляционного анализа на примере маркетинговых исследований / Д. С. Миронов, А. В. Токарева // Заметки ученого. – 2020. – № 10. – С. 345-348.
 18. *Орлов, А. И.* Вероятностно-статистические модели корреляции и регрессии / А. И. Орлов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2020. – № 160. – С. 130-162.
 19. *Писарева, Е. В.* Влияние цифровизации на эффективность интеграции маркетинговых коммуникаций в сфере услуг: локальный аспект / Е. В. Писарева // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2022. – № 3(79). – С. 108-114.
 20. *Розанова, Л. И.* Институциональные факторы структурных сдвигов в валовой добавленной стоимости / Л. И. Розанова // Друкерский вестник. – 2020. – № 1(33). – С. 94-100.
 21. *Романова, Н. В.* Цифровизация услуг в социальной сфере: проблемы и перспективы / Н. В. Романова // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2020. – № 1(31). – С. 58-65.
 22. *Саадалов, Т.* Методика расчета коэффициента корреляции Фехнера и Пирсона, и их области применения / Т. Саадалов, Р. Мырзаibraимов, Ж. Д. Абдуллаева // Бюллетень науки и практики. – 2021. – Т. 7, № 10. – С. 270-276.
 23. *Усков, В. С.* Анализ тенденций и проблем цифровизации сферы услуг в российской федерации / В. С. Усков // Вопросы территориального развития. – 2021. – Т. 9, № 5.
 24. *Чистякова, О. А.* Факторы обеспечения устойчивости потребительской кооперации сферы услуг в условиях цифровизации экономики / О. А. Чистякова // Цифровое моделирование экономики. – 2024. – № 3. – С. 71-79.
 25. *Digitalization in agriculture: problems of implementation / E. F. Amirova, N. K. Gavrilyeva, A. V. Grigoriev, I. V. Sorgutov // Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture. – 2021. – Т. 13, № 6. – С. 144-155.*

References

1. *Alimova, M. S.* Methodological and statistical analysis of the formation of gross value added at the regional level: Orel region / M. S. Alimova, S. A. Alimov // Economic and Humanities. – 2022. – № 3(362). – Pp. 29-38.
2. *Artamonova, L. N.* Global chain of added value in the system of calculation of gross domestic product / L. N. Artamonova // Insurance business. – 2023. – № 2(359). – Pp. 48-52.
3. *Barzhanov, A. B.* Digitalisation in the industry: challenges, key constraints, directions of digitalisation / A. B. Barzhanov // Shkola Nauki. – 2021. – № 5(42). – Pp. 15-16.
4. *Butenko, E. D.* Digitalisation of the regions as part of the digitalisation of the country / E. D. Butenko // Scientific Proceedings of the North-West Institute of Management RANEPА. – 2022. – Vol. 13, № 5(57). – Pp. 19-25.
5. *Gross regional product of the Altai Republic.* – [Electronic resource]. – Access mode: [https://22.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F_1998-2022\(28\).xlsx](https://22.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F_1998-2022(28).xlsx).
6. *Gross regional product of the Komi Republic.* – [Electronic resource]. – Access mode: [https://11.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F%20%D1%81%201998%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0\(93\).xlsx](https://11.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%92%D0%A0%D0%9F%20%D1%81%201998%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0(93).xlsx).
7. *Galyapa, I. M.* Digitalisation of business processes of service enterprises as a key indicator of competitiveness / I. M. Galyapa // Bulletin of Vladimir Dahl Lugansk State University. – 2023. – № 6(72). – Pp. 14-18.
8. *Evdokimova, O. V.* Evaluation of the structure of gross value added of the Orel region at the present stage / O. V. Evdokimova, I. V. Butenko, T. A. Chekulina // Vestnik agrarnoi nauki. – 2023. – № 6(105). – Pp. 112-116.
9. *Indicators of digital economy: 2022: statistical compendium / G. I. Abdrakhmanova, S. A. Vasilkovsky, K. O. Vishnevsky, L. M. Gokhberg, et al.; National Research University 'Higher School of Economics'. – М.: NIU VSHE, 2023. – 332 p.*
10. *Indicators of digital economy: 2024: statistical compendium / V. L. Abashkin, G. I. Abdrakhmanova, K. O. Vishnevsky, L. M. Gokhberg, et al.; National Research University 'Higher School of Economics'. – М.: ISIEZ VSHAE, 2024. – 276 c.*
11. *Ismikhanov, Z. N.* Analysing the relationships of economic indicators by the method of correlation analysis / Z. N. Ismikhanov // Economics and Entrepreneurship. – 2020. – № 5(118). – Pp. 872-875.
12. *Kamenskaya, E. A.* Analysis of the dynamics of gross value added in basic prices by types of economic activity for 2016–2020 / E. A. Kamenskaya // Electronic scientific journal. – 2021. – № 8(46). – Pp. 51-55.
13. *Kuzicheva, N. Y.* Analyses of the gross value added in modern Russian horticulture / N. Y. Kuzicheva // Nauka i Obrazovanie. – 2022. – Vol. 5, № 4.
14. *Kuchumov, A. V.* Introduction of digitalisation in the service sector to solve economic problems caused by destabilising factors / A. V. Kuchumov, E. V. Pecheritsa, Y. M. Boykova // Problems of Modern Economics. – 2023. – № 1(85). – Pp. 138-141.
15. *Marchuk, N. A.* Analysis of the gross added value by industries of the Russian Federation economy / N. A. Marchuk, A. L. Kulentsan // Modern Science. – 2020. – № 9-2. – Pp. 87-91.
16. *Matyazh, T. S.* Theoretical aspects of the interaction of information and digital potentials of service enterprises in the conditions of digitalisation / T. S. Matyazh // Enterprise strategy in the context of increasing its competitiveness. – 2024. – № 13. – Pp. 125-129.
17. *Mironov, D. S.* Application of correlation analysis on the example of marketing research / D. S. Mironov, A. V. Tokareva // Notes of a scientist. – 2020. – № 10. – Pp. 345-348.
18. *Orlov, A. I.* Probabilistic-statistical models of correlation and regression / A. I. Orlov // Polythematical network electronic

- scientific journal of Kuban State Agrarian University. – 2020. – № 160. – Pp. 130-162.
20. *Pisareva, E. V.* Influence of digitalisation on the effectiveness of marketing communications integration in the service sector: local aspect / E. V. Pisareva // *Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH)*. – 2022. – № 3(79). – Pp. 108-114.
21. *Rozanova, L. I.* Institutional factors of structural shifts in gross value added / L. I. Rozanova // *Drucker's Bulletin*. – 2020. – № 1(33). – Pp. 94-100.
22. *Romanova, N. V.* Digitalisation of services in the social sphere: problems and prospects / N. V. Romanova // *Vestnik UGNTU. Science, education, economics. Series: Economics*. – 2020. – № 1(31). – Pp. 58-65.
23. *Saadalov, T.* Methods of calculating the Fechner and Pearson correlation coefficient and their areas of application / T. Saadalov, R. Myrzaibraimov, J. D. Abdullaeva // *Bulletin of Science and Practice*. – 2021. – Vol. 7, № 10. – Pp. 270-276.
24. *Uskov, V. S.* Analysis of trends and problems of digitalisation of the service sector in the Russian Federation / V. S. Uskov // *Voprosy territorial'nogo razvitiya*. – 2021. – Vol. 9, № 5.
25. *Chistyakova, O. A.* Factors of ensuring the sustainability of consumer cooperation of the service sector in the conditions of digitalisation of the economy / O. A. Chistyakova // *Digital Modelling of Economy*. – 2024. – № 3. – Pp. 71-79.
26. *Digitalisation in agriculture: problems of implementation* / E. F. Amirova, N. K. Gavrilyeva, A. V. Grigoriev, I. V. V. Sorgutov // *Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture*. – 2021. – Vol. 13, № 6. – Pp. 144-155.

Информация об авторе

Александров А.В., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бизнес-информатики ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)" (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация).

Information about the author

Alexandrov A.V., Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the department of business informatics St. Petersburg State Institute of Technology (Technical University) (Moscow, Russian Federation).

© Александров А.В., 2024.

© Alexandrov A.V., 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-77-86

Моделирование регионального развития через собственный экономический потенциал и привлечение государственного финансирования

Бантос С.А.

В статье по теме исследования выделена и структурирована совокупность приоритетных подходов и методов моделирования, что позволило выделить их основные черты и найти варианты их комбинирования. Доказана необходимость актуализации подходов и дальнейшего исследования вопроса в части разработки комплексной модели регионального развития, учитывающей как внутренний экономический потенциал региона, так и возможности привлечения государственного финансирования. Выполнено моделирование регионального развития Камчатского края, в результате чего определено существование потребности в усилении интеграции различных методов и повышении их адаптивности к меняющимся условиям через формирование: институционального блока модели; экономико-математическое моделирование; устойчивое развитие; стратегическое планирование развития, основанное на прогнозировании будущих изменений. Отмечена необходимость моделирования государственного регулирования регионального развития, разработки эффективных механизмов их достижения. На основании представленных данных и проведенного анализа, предложено несколько ключевых выводов относительно моделирования социально-экономического развития Камчатского края; разработаны несколько сценариев развития региона, каждый из которых предполагает разные уровни экономического роста, необходимых инвестиций и других социально-экономических показателей модели. Предлагается система оценки эффективности регионального развития, с разбивкой по блокам показателей муниципального и регионального уровней, а также рекомендуемыми нормативными значениями. Информационно-аналитическая система экономических показателей сформирована для условий Камчатского края, но может использоваться для мониторинга и оценки состояния аналогичных территории.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1-2003

Бантос С.А. Моделирование регионального развития через собственный экономический потенциал и привлечение государственного финансирования // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 77–86.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Развитие региона территориальных единиц, моделирование развития, экономический потенциал и его увеличение.

Modeling regional development through its own economic potential and attracting government funding

Bantos S.A

The article on the research topic identifies and structures a set of priority approaches and modeling methods, which made it possible to identify their main features and find ways to combine them. The necessity of updating approaches and further research of the issue in terms of developing a comprehensive model of regional development that takes into account both the internal economic potential of the region and the possibility of attracting public financing is proved. Modeling of the regional development of the Kamchatka Territory has been performed, as a result of which the existence of a need for strengthening the integration of various methods and increasing their adaptability to changing conditions has been determined through the formation of: an institutional block of the model; economic and mathematical modeling; sustainable development; strategic development planning based on forecasting future changes. The need to model state regulation of regional development and develop effective mechanisms to achieve them is noted. Based on the presented data and the analysis, several key conclusions have been proposed regarding the modeling of the socio-economic development of the Kamchatka Territory; several scenarios for the development of the region have been developed, each of which assumes different levels of economic growth, necessary investments and other socio-economic indicators of the model. A system for assessing the effectiveness of regional development is proposed, broken down by blocks of indicators at the municipal and regional levels, as well as recommended regulatory values. The information and analytical system of economic indicators has been developed for the conditions of the Kamchatka Territory, but it can be used to monitor and assess the condition of similar territories.

FOR CITATION

Bantos S.A. Modeling regional development through its own economic potential and attracting government funding. Diskussiya [Discussion], 133, 77–86.

APA

KEYWORDS

Digital transformation, services, gross value added, regional development of territorial units, development modeling, economic potential and its increase.

ВВЕДЕНИЕ

Тема моделирования регионального, а соответственно и муниципального развития, охватывает большой пласт вопросов и может варьироваться в зависимости от выбора приоритетных подходов и методов моделирования, среди которых можно выделить: 1) институциональный, представленный в работах С. В. Кузнецова и О. Г. Кумчистой, делающих акцент на роли институтов (законодательной базы, государственных структур, общественных организаций) в формировании условий для регионального

развития [1]; 2) неоклассический подход: в основе которого оптимальное распределение ресурсов в модели «затраты-выгоды» при оценке привлекательности инвестиционных проектов [2]; 3) кластерный подход: через создание кластеров, то есть групп предприятий, связанных общими интересами, способствующих повышению конкурентоспособности региона через обеспечение синергетического эффекта [3]; 4) Е. В. Дробота, И. Н. Макаровой, И. А. Почапаева, оценивающих вопрос с позиции концепции устойчивого развития, в соответствии с которой триединство экологи-

ческих, социальных и экономических факторов обеспечивает баланс интересов потребителей [4]; 5) стратегическое планирование: разработка долгосрочных планов развития региона с учётом потенциала территории и внешних вызовов [5]; 6) в работах Г. Б. Клейнера, В. А. Агафонова, Ю. Е. Балычевой, предлагающих модели государственного регулирования, включая совокупность форм государственной поддержки и других мер стимулирования развития [6]; 7) приоритет маркетингового подхода, с позиции повышения инвестиционной привлекательности региона для инвесторов; 8) интеграционный подход, представленный в работе И. Л. Авдеевой, А. П. Андруника, А. С. Астахина и др., предполагает, что взаимодействие регионов друг с другом, в т.ч. на международном уровне формирует необходимые условия для достижения общих целей развития [7]; 9) социальный подход: фокусируется на улучшении уровня жизни населения региона; 10) цифровизация и технологическая модернизация: внедрение новых технологий и цифровых платформ для улучшения управления регионом и повышения его конкурентоспособности. Многообразие научных подходов к исследованию темы моделирования регионального развития позволяет выделить их основные черты и найти варианты их комбинирования. Варианты следующие: в случае комбинирования институционального и неоклассического подходов возможно формирование эффективной институциональной среды, обеспечивающей условия для оптимального распределения ресурсов; совершенствование регуляторной фискальной политики для привлечения инвестиций и повышения конкурентоспособности региона. В случае комбинирования кластерного и подхода устойчивого развития возможно формирование кластеров, ориентированных на устойчивое производство и минимизацию воздействия на окружающую среду; направленных на развитие возобновляемых источников энергии и ресурсосберегающих технологий. При комбинировании стратегического планирования и маркетингового подходов предполагается разработка долгосрочной стратегии развития региона с учетом его потенциала; активное продвижение региона с позиции его именно инвестиционной привлекательности. Комбинирование цифрового и технологического подходов обеспечивается через внедрение передовых цифровых технологий для управления регионом и повышения его эффективности; развитие высокотехнологичных секторов экономики, выступающих драйверами

роста. Комбинация разных подходов позволяет охватить широкий спектр аспектов регионального развития, совокупность используемых инструментов и методик – гибкость реакции на изменения и корректировку стратегий развития, достигая лучших результатов при меньших затратах, открывая новые перспективы для моделирования регионального развития, позволяя учесть множество факторов и добиться устойчивого и сбалансированного роста.

В целом же тема регулирования регионального развития представлена достаточно подробно. Однако, в описании некоторых подходов, как то неоклассического, отсутствует критика или обсуждение ограничений, некоторые подходы, как например, интеграционный подход, описаны довольно кратко. Текущие реалии, такие как цифровизация и глобализация, современные вызовы социально-экономического развития, требуют особого внимания, что определяет необходимость актуализации подходов и дальнейшего исследования вопроса. В соответствии с вышесказанным целью исследования является разработка комплексной модели регионального развития, учитывающей как внутренний экономический потенциал региона, так и возможности привлечения государственного финансирования. Задачи исследования: 1) систематизация методов моделирования регионального развития, существующих моделей и подходов; 2) объединение подходов и соответствующих методов моделирования регионального развития территории, на примере Камчатского края, в единую комплексную модель; 3) моделирование регионального развития через собственный экономический потенциал, а также с использованием возможности привлечения дополнительного финансирования; 4) предложить решения по совершенствованию регионального развития через формирование модели государственного регулирования регионального развития; через формирование системы оценочных показателей.

МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

На основе анализа отчетов, можно заключить, что на территории Камчатки реализуется большинство из выделенных ранее подходов к развитию региона, включая институциональный подход (разработка новых законов и программ поддержки бизнеса), неоклассический подход (увеличение частных инвестиций и развитие частного предпринимательства), кластерный подход (создание туристско-рекреационного кластера), концепцию устойчивого развития (проекты по охране окружающей среды и защите природных ресурсов),

стратегическое планирование (разработка долгосрочной стратегии развития региона), модели государственного регулирования (предоставление субсидий и налоговых льгот), маркетинговый подход (рекламные кампании для привлечения туристов), интеграционный подход (участие в международных проектах), социальный подход (программы по улучшению уровня жизни населения) и цифровизацию и технологическую модернизацию (внедрение электронных услуг и развитие IT-инфраструктуры). Эти подходы обеспечивают комплексное развитие региона, принимая во внимание экономические, социальные, экологические и технологические аспекты (таблица 1).

Как показывает таблица 1, применяемые подходы демонстрируют стремление к комплексной стратегии развития. Однако, существует потребность в усилении интеграции различных методов и повышении их адаптивности к меняющимся условиям: улучшение координации различных методов. Например, интеграция институциональных реформ с цифровыми технологиями могла бы ускорить процессы автоматизации и упростить ведение бизнеса. Аналогично, сочетание стратегического планирования с маркетинговыми кампаниями могло бы помочь более эффективно привлекать инвестиции и туристов. Необходимо баланс между экономическими, социальными и экологическими целями; постоянный мониторинг стратегии развития.

Остановимся на первом решении более подробно. Объединение подходов и соответствующих

методов моделирования регионального развития Камчатского края в единую комплексную модель, учитывающей важные аспекты регионального развития в дальнейшем, может быть реализовано через формирование:

- институционального блока модели: анализ институциональной структуры региона, оценка ее влияния на экономическое развитие и определение необходимых реформ для улучшения бизнес-среды;

- экономико-математическое моделирование: использование методов неоклассической теории для построения математических моделей, которые позволят оценить эффективность различных сценариев развития региона;

- кластеров ключевых отраслей региона, которые будут способствовать росту его конкурентоспособности;

- устойчивое развитие: усиление экологической и социальной составляющих стратегии в процесс принятия решений, чтобы обеспечить устойчивый рост в перспективе;

- стратегическое планирование развития, основанное на прогнозировании будущих изменений;

- цифровая трансформация: внедрение современных информационных технологий и цифровых платформ для оптимизации процессов управления и повышения эффективности использования ресурсов.

Комплексная модель позволит учесть все важные аспекты регионального развития и со-

Таблица 1

Обзор подходов и соответствующих методов моделирования регионального развития Камчатского края

Подход	Метод	Пример
Институциональный	Разработка новых законов	Закон о поддержке малого и среднего бизнеса
	Программы поддержки бизнеса	Программа «Содействие занятости населения»
Неоклассический	Увеличение частных инвестиций	Привлечение инвесторов в туристическую отрасль
	Развитие частного предпринимательства	Создание частных гостиниц и ресторанов
Кластерный	Создание туристско-рекреационного кластера	Развитие туристско-рекреационного кластера в Петропавловске-Камчатском
Концепция устойчивого развития	Проекты по охране окружающей среды и защите природных ресурсов	Восстановление популяции лососевых рыб
Стратегическое планирование	Разработка долгосрочной стратегии развития региона	Стратегия развития Камчатского края до 2030 года
Модели государственного регулирования	Предоставление субсидий и налоговых льгот	Субсидии на развитие агропромышленного комплекса
Маркетинговый	Рекламные кампании для привлечения туристов	Международные рекламные кампании для продвижения Камчатского края как туристического направления
Интеграционный	Участие в международных проектах	Участие в Арктическом совете
Социальный	Программы по улучшению уровня жизни населения	Программы социальной поддержки семей с детьми
Цифровизация и технологическая модернизация	Внедрение электронных услуг и развитие IT-инфраструктуры	Система электронных госуслуг и порталы для взаимодействия граждан с государством

здать условия для устойчивого и сбалансированного роста.

Смоделируем региональное развитие Камчатского края, основываясь на его собственном экономическом потенциале, используя подход сценарного планирования. Как показывает оценка отчетов по развитию территории в 2019 – 2023 гг. [8], ключевыми факторами, влияющими на развитие Камчатского края, являются: природные ресурсы (рыболовство, нефть, газ, полезные ископаемые), туризм (развитие туристической инфраструктуры и увеличение количества туристов), транспорт и логистика (развитие Северного морского пути и модернизация портов), энергетика (использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и развитие энергетической независимости), инновации и технологии (внедрение новых технологий в рыболовство, туризм и энергетику), человеческий капитал (образование, здравоохранение, качество жизни). Далее разработаем несколько сценариев развития региона, учитывая вышеупомянутые факторы (таблица 2).

Каждый сценарий предполагает разные уровни экономического роста, необходимых инвестиций и других социально-экономических показателей модели (таблица 3). При этом, последний, наиболее амбициозный сценарий, предполагает значительные финансовые вложения; сопряжен с высокими рисками, но обещает самый высокий уровень ВВП и социальных расходов к 2035 году. Очевидно, что для него необходимо привлечение внешних источников финансирования.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Расчет прогнозных показателей моделей развития Камчатского края выполняем поэтапно (таблица 3).

Рассмотрим последовательность моделирования на примере показателя «ВРП на душу населения», используя данные инерционного сценария для построения линейной модели. Шаг 1: Определение переменных: Y обозначает ВРП на душу населения, t – номер года ($2025 = 1, 2030 = 2, 2035 = 3$). Линейная модель: $Y = \beta_0 + \beta_1 t$. Шаг 2: Расчёт коэффициентов β_0 и β_1 , воспользуемся мето-

Таблица 2

Моделирование развития Камчатского края через собственный экономический потенциал, используя подход сценарного планирования

Сценарий	Основные моменты	Сильные стороны	Слабые стороны
Инерционный	Слабый экономический рост, отсутствие модернизации, умеренный рост туризма, продолжение использования традиционных источников энергии, минимальные инвестиции в инновации и технологии	Стабильность, минимальные риски	Высокая зависимость от природных ресурсов Отсутствие значительного улучшения качества жизни
Умеренный рост	Устойчивый экономический рост, постепенная модернизация инфраструктуры, планомерное развитие туризма, переход на ВИЭ, постепенное внедрение инноваций и технологий	Постепенное улучшение качества жизни диверсификация экономики, улучшение инфраструктуры	Требует значительных временных затрат
Прорывной рост	Быстрый экономический рост, полная модернизация инфраструктуры, стремительное развитие туризма, полный переход на ВИЭ	Быстрый экономический рост, лидерство в инновациях и технологиях, энергетическая независимость	Требует значительных финансовых вложений и усилий, высокие риски

Таблица 3

Социально-экономические показатели моделей развития Камчатского края

Сценарий	Горизонт планирования	ВРП на душу населения, тыс. руб.	Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	Численность занятых в экономике, тыс. чел.	Уровень безработицы, %	Средняя заработная плата, тыс. руб.	Ожидаемая продолжительность жизни, тыс. лет	Уровень бедности, %	Доля населения с высшим образованием, %	Доля населения, занимающегося физической активностью, %	Доля возобновляемых источников энергии, %	Туристический поток, млн чел./год	Инвестиции в инновации и технологии, млрд руб.	Экологическая устойчивость, CO2 выбросы, млн т.
Инерционный	2025	942,8	58,4	167,0	3,8	83,1	76,5	14,6	26,1	59,5	24,5	0,7	2,5	1,5
	2030	1080,2	62,7	170,3	3,6	90,8	78,0	12,3	26,9	61,0	24,7	0,9	2,7	1,4
	2035	1198,6	67,0	173,9	3,4	98,5	79,5	10,0	27,7	62,5	24,9	1,1	2,9	1,3
Умеренный рост	2025	1023,2	65,6	172,5	3,3	92,5	77,8	11,9	27,2	60,8	26,5	1,0	3,5	1,2
	2030	1258,9	70,3	175,8	3,1	106,3	80,3	8,5	29,1	63,6	28,7	1,5	4,7	1,0
	2035	1448,3	75,0	180,1	2,9	120,4	83,1	5,1	31,0	66,4	30,9	2,0	5,9	0,9
Прорывной рост	2025	1106,4	73,2	174,7	2,7	100,7	78,8	9,3	30,5	65,9	35,8	2,0	5,1	0,8
	2030	1569,8	87,9	180,4	1,9	134,1	83,6	4,6	35,8	73,9	47,3	3,5	7,9	0,4
	2035	1963,2	102,6	185,5	1,1	154,9	87,9	1,1	41,1	81,9	58,8	5,0	10,7	0,1

дом наименьших квадратов. Подставим наши данные в формулу: $\beta_1 = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - Y^-)(t_i - t^-)}{\sum_{i=1}^n (t_i - t^-)^2}$; $\beta_0 = Y^- - \beta_1 t^-$. Подставим значения: $n=3$; $Y^- = (942,8 + 1080,2 + 1198,6) / 3 = 1077,2$; $t^- = (1 + 2 + 3) / 3 = 2$. Рассчитаем числитель и знаменатель для β_1 : $\sum_{i=1}^n (Y_i - Y^-)(t_i - t^-) = (942,8 - 1077,2)(1 - 2) + (1080,2 - 1077,2)(2 - 2) + (1198,6 - 1077,2)(3 - 2) = -409,2$. $\sum_{i=1}^n (t_i - t^-)^2 = (1 - 2)^2 + (2 - 2)^2 + (3 - 2)^2 = 2$. Тогда: $\beta_1 = -409,2 / 2 = -204,6$; $\beta_0 = 1077,2 - (-204,6) \cdot 2 = 1077,2 + 409,2 = 1486,4$. Шаг 3: Получение уравнения модели: $Y = 1486,4 - 204,6t$. Шаг 4: Прогнозирование ВРП на душу населения в прогнозном периоде: 2030 год ($t=5$): $Y = 1486,4 - 204,6 \cdot 5 = 1486,4 - 1023 = 463,4$; 2035 год ($t=10$): $Y = 1486,4 - 204,6 \cdot 10 = 1486,4 - 2046 = -559,6$. Шаг 5: Проверка адекватности модели – модель строится на предположении о равномерном росте ВРП на душу населения. Однако, если данные показывают резкие скачки или замедления, модель может оказаться недостаточно точной. Итоговое уравнение модели: $Y = 1486,4 - 204,6t$.

Для продолжения расчетов и построения прогнозных моделей на основе представленных данных, можно следовать следующим шагам: Шаг 1: Выбор метода моделирования. Шаг 2: Оценка параметров модели. Шаг 3: Прогнозирование. Шаг 4. Интерпретация результата. Дополнительными шагами модели выступают: проверка точности модели; анализ чувствительности модели к изменениям параметров, моделирование других показателей и последующее прогнозирование их значений на перспективу.

При моделировании регионального развития учитывается возможность привлечения внешних источников финансирования, чаще всего государственного финансирования. В этом случае выполняется моделирование оптимизации распределения бюджетных средств между различными проектами и программами развития региона.

Модель: Пусть x_i – количество средств, выделяемое на проект i , где $i=1, \dots, n$. Каждый проект характеризуется своим эффектом e_i (например, прирост ВВП, создание рабочих мест и т.д.) и затратами c_i . Необходимо максимизировать общий эффект при заданном бюджете B : $\max \sum_{i=1}^n e_i x_i$. При условии, что сумма расходов не превышает бюджет: $\sum_{i=1}^n c_i x_i \leq B$. Каждый проект имеет ограничение на максимальное количество выделяемых средств: $x_i \leq u_i$, где u_i – максимально возможное финансирование для проекта i .

Допустим, у нас есть следующие данные: $n=3$ – количество проектов. $e_1=10, e_2=15, e_3=20$ – эффекты проектов. $c_1=5, c_2=10, c_3=15$ – затраты на проекты. $B=30$ – общий бюджет. $u_1=10, u_2=20, u_3=30$ – максимальные суммы финансирования. Решение: (используем симплекс-метод для нахождения оптимального распределения средств) запишем задачу в стандартной форме: $\text{maximize } 10x_1 + 15x_2 + 20x_3$; $\text{subject to } 5x_1 + 10x_2 + 15x_3 \leq 30$. Где: $x_1 \leq 10$; $x_2 \leq 20$; $x_3 \leq 30$, а $x_1, x_2, x_3 \geq 0$. Решая эту задачу, получаем оптимальное распределение: $x_1^* = 10$; $x_2^* = 10$; $x_3^* = 0$. Максимальный эффект при таком распределении составит: $E_{\text{max}} = 10 \cdot 10 + 15 \cdot 10 + 20 \cdot 0 = 250$. Таким образом, мы видим, что оптимальным решением является выделение максимального возможного финансирования первому и второму проектам, а третий проект получает нулевое финансирование.

Далее, при моделировании регионального развития очень важно обеспечивать комплексность подхода к региональному развитию в контексте обеспечения социально-экономического роста РФ в целом, важно отметить необходимость системного подхода к управлению на федеральном, региональном и местном уровнях. Это подразумевает координацию усилий и согласованность действий для достижения общих целей. Необходимо упомянуть важность наличия



Рисунок 1. Модель государственного регулирования регионального развития

четкой правовой базы, ресурсного обеспечения и контроля финансирования и освоения средств. Значимость вопроса предполагает формирование системного управления на всех уровнях государственного регулирования с целью повышения его эффективности (рисунок 1).

Модель государственного регулирования регионального развития показывает необходимость системного управления всеми уровнями государственного регулирования, повышая эффективность стратегий социально-экономического развития, устойчивого роста экономики региона. Ключевыми элементами здесь являются анализ текущего состояния, оценка потенциала развития, установление целевых показателей и разработка эффективных механизмов их достижения. Информационная поддержка и цифровизация процессов способствуют улучшению управления и мониторинга результатов. Система управления стратегией включает приоритетные проекты, региональные программы и оценку их эффективности, что способствует формированию устойчивых векторов развития.

ОБСУЖДЕНИЕ

На основании представленных данных и проведенного анализа, можно предложить несколько ключевых выводов относительно моделирования социально-экономического развития Камчатского края. Во-первых, использование линейной модели для прогнозирования ВРП на душу населения показало снижение данного показателя после 2030 года, что требует дополнительного анализа и пересмотра предпосылок модели. Соответственная работа необходима по всем оцениваемым показателям. Во-вторых, при построении моделей важно учитывать возможность неравномерного роста различных экономических индикаторов, чтобы избежать искажений в долгосрочных прогнозах. В-третьих,

предложенная модель оптимизации распределения бюджетных средств позволяет эффективно использовать ограниченные ресурсы, направляя их на наиболее результативные проекты. Четвертый важный аспект заключается в необходимости комплексного подхода к управлению развитием региона, включая координацию федеральных, региональных и местных уровней власти. Наконец, стратегия социально-экономического развития должна включать в себя систему целей, стратегических направлений, целевых показателей и механизмов реализации, подкрепленных нормативно-правовым обеспечением и информационным сопровождением.

Из-за значительности вопроса исследования, совершенствование государственного регулирования регионального развития в РФ, повышение его эффективности, рассмотрим по отдельному элементу методологии – финансовому механизму регулирования и контроля, целью которого выступает: обеспечение равных возможностей для реализации установленных Конституцией РФ и федеральными законами развития регионов на всей территории страны с позиции финансирования и освоения средств. Предлагаемые решения по совершенствованию государственной политики регионального развития [9], [10]:

1. Совершенствование механизмов стимулирования субъектов РФ и муниципальных образований (МО) к наращиванию собственного экономического потенциала – применение мер финансовой ответственности субъектов РФ и МО и персональной ответственности высших должностных лиц субъектов РФ, глав МО за невыполнение принятых при получении межбюджетных трансфертов (МБТ) обязательств по эффективному использованию бюджетных средств.

Реализация:

Изменения в законодательстве	→	Внести поправки в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»: включить положения об ответственности руководителей территорий за нарушение обязательств; в Кодекс РФ об административных правонарушениях: ввести статьи, предусматривающие ответственность за нарушения при управлении бюджетом
Оценка эффективности использования бюджетных средств, полученных в виде МБТ	→	Ввести в использование критерии: – достижение целевых показателей социально-экономического развития региона; – увеличение доходов бюджета субъекта РФ; – снижение уровня долговой нагрузки; – улучшение качества предоставляемых услуг населению
Применение мер ответственности	→	– возврат неиспользованных/неэффективно использованных средств в федеральный бюджет; – временная приостановка выделения новых МБТ до устранения выявленных нарушений; – административные штрафы для ответственных лиц; – отстранение от должности высших должностных лиц и глав МО в случае систематических нарушений

2. Уточнение полномочий федеральных органов государственной власти (ОГВ), ОГВ субъек-

тов РФ и ОМСУ в соответствии с их финансовым обеспечением и организация эффективного ис-

полнения указанных полномочий посредством мониторинга расходных обязательств субъектов РФ и МО, анализа их фактического исполнения, определения минимально необходимых для ис-

полнения таких обязательств объемов финансирования для учета потребности в финансировании указанных обязательств за счет бюджетных ассигнований федерального.

Реализация:

Уточнение полномочий	→	<ul style="list-style-type: none"> - определить дублирующиеся функции и сферы, где полномочия недостаточно четко разграничены; - разграничить функции, особенно в сферах, возникают конфликты интересов или неэффективность из-за неопределенности в полномочиях; - законодательные изменения, вкл. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»
Мониторинг расходных обязательств	→	<ul style="list-style-type: none"> - внедрение единой информационной системы для мониторинга расходных обязательств субъектов РФ и МО; постоянная аналитика данных
Анализ фактического исполнения	→	<ul style="list-style-type: none"> - разработка методик оценки эффективности исполнения расходных обязательств; - корректирующие меры по определению минимальных объемов финансирования; - финансовое планирование, в т.ч. с привлечением ИТ; - контроль за исполнением планов, полномочий

3. Введение системы оценки эффективности региональных программ развития – требуется комплексный подход, включая разработку нормативных документов, формирование критериев

оценки, создание информационной системы и обучение персонала.

Реализация:

Подготовка нормативных документов	→	<ul style="list-style-type: none"> - разработка и утверждение нормативно-правовых актов, регламентирующих систему оценки. Примером м.б. Постановление Правительства РФ «О введении системы оценки эффективности региональных программ развития»
Формирование критериев оценки	→	<p>Критерии должны быть конкретными, измеримыми, стандартными для каждой программы, как то:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рост валового регионального продукта (ВРП); - уровень занятости населения; - снижение уровня бедности; - привлечение инвестиций; - улучшение инфраструктуры
Разработка методологии оценки	→	<ul style="list-style-type: none"> - должна быть прозрачной и понятной для всех участников процесса;
Проведение пилотных оценок	→	<ul style="list-style-type: none"> - пилотные оценки в нескольких регионах; - тестирование работы системы в реальных условиях: в регионах с разным уровнем социально-экономического развития
Корректировка и адаптация системы	→	<ul style="list-style-type: none"> - уточнение критериев оценки; - оптимизация методов сбора данных; - улучшение интерфейса информационной системы

Предлагаемая система оценки эффективности региональных программ развития, по замыслу исследования, включает систему экономических показателей, учитывающих специфику муниципальных и региональных уровней управления [11], а также нормативные значения, установленные законодательством РФ. Таблица 4 демонстрирует пример такой системы с разбивкой по блокам показателей муниципального и регионального уровней, а также рекомендуемыми нормативными значениями.

Информационно-аналитическая система экономических показателей, сформированная для условий Камчатского края, может использоваться для мониторинга и оценки состояния аналогичных территории.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Моделирование регионального развития на примере данных Камчатского края, через комби-

нирование приоритетных подходов и методов моделирования, позволяет охватить широкий спектр аспектов регионального развития, совокупность используемых инструментов и методик, позволяет учесть совокупность факторов: природные ресурсы, туризм, транспорт и логистику, энергетику, инновации и технологии, человеческий капитал. С использованием подхода сценарного планирования, разработаны несколько сценариев развития региона, каждый из которого предполагает разные уровни экономического роста, необходимых инвестиций и других социально-экономических показателей модели. Расчет социально-экономических показателей сценариев развития Камчатского края выполнен с использованием инструментария экономико-математического моделирования. При моделировании регионального развития учитывается возможность привлечения внешних источников финансирования, чаще всего государственного

Таблица 4

*Система экономических показателей развития территории,
учитывающая специфику муниципальных и региональных уровней управления*

Уровень	Блок показателей	Показатель	Рекомендуемое значение
Муниципальный	Бюджетные показатели	Дефицит бюджета	≤ 10% доходов бюджета
		Собственные доходы	≥ 70% общей суммы доходов
		Задолженность по кредитам	≤ 50% собственных доходов
		Налоговые поступления	≥ 60% собственных доходов
	Инфраструктурные показатели	Доступность коммунальных услуг	≥ 90% домохозяйств
		Качество дорог	Индекс качества ≥ 80%
		Обеспеченность жильём	≥ 18 м ² на человека
	Социальные показатели	Уровень безработицы	≤ 5% трудоспособного населения
		Средняя заработная плата	≥ прожиточного минимума × 2
		Доступность образования	≥ 95% детей школьного возраста
	Экологические показатели	Загрязнение воздуха	≤ предельно допустимых концентраций (ПДК)
		Утилизация отходов	≥ 85% общего объёма отходов
		Площадь зелёных насаждений	≥ 20 м ² на жителя
Региональный	Бюджетные показатели	Дефицит бюджета	≤ 15% доходов бюджета
		Собственные доходы	≥ 75% общей суммы доходов
		Задолженность по кредитам	≤ 40% собственных доходов
		Налоговые поступления	≥ 65% собственных доходов
	Инфраструктурные показатели	Доступность транспортных сетей	≥ 95% населённых пунктов
		Развитие энергетической инфраструктуры	Энергетическая обеспеченность ≥ 100% потребностей
		Обеспеченность объектами здравоохранения	≥ 1 больница на 30 тыс. человек
	Социальные показатели	Уровень бедности	≤ 12% населения
		Средняя продолжительность жизни	≥ 72 года
		Доступность дошкольного образования	≥ 98% детей дошкольного возраста
	Экологические показатели	Загрязнение водных ресурсов	≤ предельно допустимых концентраций (ПДК)
		Лесопокрытая площадь	≥ 25% территории региона
		Энергоэффективность	Снижение энергозатрат на 5% ежегодно

финансирования. В этом случае выполняется моделирование оптимизации распределения бюджетных средств между различными проектами и программами развития региона.

Доказано, что при моделировании регионального развития очень важно обеспечивать комплексность подхода к региональному развитию в контексте обеспечения социально-экономического роста РФ в целом. Значимость вопроса предполагает формирование системного управления на всех уровнях государственного регулирования с целью повышения его эффективности. Сформирована модель государственного регулирования регионального развития. Из-за значительности вопроса исследования, совершенствование государственного регулирования регионального развития в РФ, повышение его эффективности, предложено по отдельному элементу методологии – финансовому механизму регулирования и контроля, целью которого

выступает: обеспечение равных возможностей для реализации установленных Конституцией РФ и федеральными законами развития регионов на всей территории страны с позиции финансирования и освоения средств

Предлагается система оценки эффективности региональных программ развития, которая по замыслу исследования, включает систему экономических показателей, учитывающих специфику муниципальных и региональных уровней управления, а также нормативные значения, установленные законодательством РФ. В работе показан пример такой системы с разбивкой по блокам показателей муниципального и регионального уровней, а также рекомендуемыми нормативными значениями. Информационно-аналитическая система экономических показателей, сформирована для условий Камчатского края, но может использоваться для мониторинга и оценки состояния аналогичных территории.

Список литературы

1. Кучмистая, О. Г. Тисунова, В. Н. Роль и назначение институциональной среды в социально-экономическом развитии региона // Стратегическое управление социально-экономическим развитием: новые вызовы – новые решения. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2019. – С. 68-77.
2. Марков, С. Н., Полуэктова, И. А. Подходы к оценке инвестиционных проектов в цифровой экономике // Вестник Алтайской

- академии экономики и права. – 2023. – № 4-1. – С. 109-114.
3. Земскова, Е. С. Создание кластеров и конкурентоспособность региональной экономики // Контентус. – 2013. – № 7(12). – С. 20-34.
 4. Дробот, Е. В., Макаров, И. Н., Почепяев, И. А. Концептуальные основы устойчивого развития в XXI веке: принцип триединства и подходы к оценке воздействия бизнеса // *Лидерство и менеджмент*. – 2020. – Т. 7, № 4. – С. 643-658.
 5. *Стратегия развития федерального и регионального уровня. Цели и задачи стратегии привлечения инвестиций* // НИУ ВШЭ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/757/364/1225/Лекция%202_теория.pdf (дата обращения: 17.02.2025).
 6. *Мезоэкономика России: стратегия разбега* / Г. Б. Клейнер, В. А. Агафонов, Ю. Е. Балычева [и др.]. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2022. – 808 с.
 7. *Управление экономическими системами различного уровня: теория и практика: коллективная монография* / И. Л. Авдеева, А. П. Андруник, А. С. Астахин [и др.]. – Орел: Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС, 2019. – 272 с.
 8. *Государственные программы Камчатского края* // Министерство экономического развития Камчатского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minecon.kamgov.ru/gosudarstvennye-programmy-kamcatskogo-kraa>.
 9. *Фадеекина, Н. В.* Об исполнении бюджетов регионов и предложениях по совершенствованию бюджетного налогового законодательства // Координационный совет Межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Сибирское соглашение» по финансам, налогам и бюджету. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sibacc.ru/Презентация_Фадеекиной.pdf (дата обращения: 13.02.2025).
 10. *Трунова, Н. А.* Финансовая самостоятельность регионов – вектор движения // Счетная палата РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ach.gov.ru/upload/pdf/211212_Комиссия_Госсовет_Трунова.Н.А.pdf (дата обращения: 18.02.2025).
 11. *Формирование детерминант социально-экономического развития систем* / Е. П. Гарина, Н. А. Белоусова, Н. А. Жаринова, Р. В. Гусев // *Экономические отношения*. – 2019. – Т. 9, № 2. – С. 1307-1320.

References

1. *Kuchmistaya, O. G. Tisunova, V. N.* The role and purpose of the institutional environment in the socio-economic development of the region // *Strategic management of socio-economic development: new challenges – new solutions*. – Donetsk National Technical University, 2019. – Pp. 68-77.
2. *Markov, S. N., Poluektova, I. A.* Approaches to the assessment of investment projects in the digital economy // *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. – 2023. – № 4-1. – Pp. 109-114.
3. *Zemskova, E. S.* The creation of clusters and the competitiveness of the regional economy // *Contentus*. – 2013. – № 7(12). – Pp. 20-34.
4. *Drobot, E. V., Makarov, I. N., Pochepaev, I. A.* Conceptual foundations of sustainable development in the 21st century: the principle of trinity and approaches to Business impact assessment // *Leadership and Management*. – 2020. – Vol. 7, № 4. – Pp. 643-658.
5. *Development strategy at the federal and regional levels. Goals and objectives of the investment attraction strategy* // Higher School of Economics. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.hse.ru/data/757/364/1225/Лекция%202_теория.pdf (access date: 02/17/2025).
6. *Mesoeconomics of Russia: The run-up strategy* / G. B. Kleiner, V. A. Agafonov, Yu. E. Balycheva [et al.]. – Moscow: Scientific Library Publishing House, 2022. – 808 p.
7. *Management of economic systems at various levels: theory and practice: a collective monograph* / I. L. Avdeeva, A. P. Andrunik, A. S. Astakhin [et al.]. – Orel: Central Russian Institute of Management – branch of RANEPА, 2019. – 272 p.
8. *State programs of the Kamchatka Territory* // Ministry of Economic Development of the Kamchatka Territory. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://minecon.kamgov.ru/gosudarstvennye-programmy-kamcatskogo-kraa>.
9. *Fadeikina, N. V.* On the execution of regional budgets and proposals for improving budget tax legislation // Coordinating Council of the Interregional Association for Economic Cooperation of the Subjects of the Russian Federation “Siberian Agreement” on Finance, Taxes and Budget. – [Electronic resource]. – Access mode: https://sibacc.ru/Presentation_fadeykina.pdf (access date: 02/13/2025).
10. *Trunova, N. A.* Financial independence of the regions – a vector of movement // Accounting Chamber of the Russian Federation. – [Electronic resource]. – Access mode: https://ach.gov.ru/upload/pdf/211212_Комиссия_Госсовет_Трунова,Н.А.pdf (access date: 02/18/2025).
11. *Formation of determinants of socio-economic development of systems* / E. P. Garina, N. A. Belousova, N. A. Zharinova, R. V. Gusev // *Economic relations*. – 2019. – Vol. 9, № 2. – Pp. 1307-1320.

Информация об авторе

Бантос С.А., аспирант Нижегородского института управления – филиала РАНХиГС при Президенте РФ (г. Нижний Новгород, Российская Федерация).

Information about the author

Bantos S.A., postgraduate student at the Nizhny Novgorod Institute of Management, a branch of the RANEPА under the President of the Russian Federation (Nizhny Novgorod, Russian Federation).

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-87-91

Оптимизация маршрутов транспортной логистики с применением искусственного интеллекта

Бойцов А.С., Есикова Е.Д.

Статья рассматривает стремительное развитие искусственного интеллекта (ИИ) и его внедрение в различные сферы бизнеса, включая логистику. Объект исследования – процессы планирования и оптимизации маршрутов в транспортной логистике, а также методы и алгоритмы, используемые для повышения их эффективности. Предмет исследования – применение в транспортной логистике, в частности разработка модели оптимизации маршрутов на основе ИИ. Актуальность темы обусловлена необходимостью повышения эффективности процессов планирования маршрутов в условиях растущей конкуренции и требований клиентов. Традиционные методы, такие как эвристические алгоритмы и ручное планирование, часто не справляются с объемами данных и сложностью задач, что делает их недостаточно эффективными. Цель исследования – предложить вариант оптимизации маршрутов с использованием искусственного интеллекта, способный учитывать динамические изменения дорожной обстановки, повышать эффективность логистических операций, сокращать затраты и улучшать качество обслуживания клиентов. В статье предложена модель, основанная на сборе и анализе данных, использовании предиктивного анализа, методов Reinforcement Learning (обучение с подкреплением), а также кластеризации и сегментации данных. Сделан вывод, что внедрение ИИ в логистику рассматривается как необходимый шаг для оптимизации процессов, снижения затрат и улучшения клиентского опыта.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Бойцов А.С., Есикова Е.Д. Оптимизация маршрутов транспортной логистики с применением искусственного интеллекта // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 87–91.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Искусственный интеллект (ИИ), транспортная логистика, оптимизация маршрутов.

Optimization of transport logistics routes using artificial intelligence

Boytsov A.S., Esikova E.D.

The article examines the rapid development of artificial intelligence (AI) and its implementation in various business areas, including logistics. The object of the research is the processes of planning and optimizing routes in transport logistics, as well as the methods and algorithms used to improve their efficiency. The subject of the research is application in transport logistics, in particular, the development of an AI-based route optimization model. The relevance of the topic is due to the need to improve the efficiency of route planning processes in the face of growing competition and customer requirements. Traditional methods, such as heuristic algorithms and manual planning, often fail to cope with the volume of data and complexity of tasks, which makes them insufficiently effective. The purpose of the study is to propose an option for optimizing routes using artificial intelligence, capable of taking into account dynamic changes in the road situation, increasing the efficiency of logistics operations, reducing costs and improving the quality of customer service. The article proposes a model based on data collection and analysis, the use of predictive analysis, Reinforcement Learning methods, as well as clustering and segmentation of data. It is concluded that the introduction of AI in logistics is considered as a necessary step to optimize processes, reduce costs and improve customer experience.

FOR CITATION

Boytsov A.S., Esikova E.D. Optimization of transport logistics routes using artificial intelligence. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 87–91.

APA

KEYWORDS

Artificial intelligence (AI), transport logistics, route optimization.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы искусственный интеллект (далее – ИИ) стал одним из самых обсуждаемых направлений в мире технологий и бизнеса. Его внедрение охватывает различные сферы человеческой деятельности, от здравоохранения и образования до финансов и производства, по прогнозам к 2030 году международный рынок ИИ вырастет в двадцать раз.

В 2025 году 55% компаний уже используют ИИ в своих бизнес-целях. Это примерно 266 млн

организаций по всему миру, 38% компаний внедряют ИИ в этом году и 42% изучают возможность это сделать в ближайшее время.¹

Согласно данным от Microsoft и IBM, 64% компаний уверены, что ИИ повышает их эффективность, 54% пользователей уверены, что ИИ может улучшить качество текста, повысить его уникальность и сделать процесс создания контента более

¹ Статистика искусственного интеллекта (2025). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://incliend.ru/ai-stats/#lwptoc9> (дата обращения: 27.02.2025).

эффективным. Компании, которые используют ИИ для проектирования, разработки и производства продукции, экономят в 30 раз больше, чем те, которые не применяют ИИ. Четверть компаний внедряют ИИ для решения проблемы нехватки квалифицированных специалистов. Примерно 20% организаций используют ИИ под давлением внешних факторов, таких как ожидания клиентов или конкуренция.²

Как сказала Елена Кравченко – нейромаркетолог и эксперт в области искусственного интеллекта: «По данным, которые были озвучены на последней ежегодной выставке GITECH в ОАЭ, посвященной информационным технологиям, к 2030 году от 80 до 90 процентов бизнес-процессов будет передано ИИ. Поэтому с высокой долей вероятности мы можем утверждать, что к 2026–2027 годам 50 процентов ключевых бизнес-процессов будут полностью автоматизированы»³.

Внедрение ИИ в производство позволяет компаниям опережать конкурентов, повышая свою эффективность на 12% по сравнению с теми, кто не использует ИИ. Эти данные подчеркивают важность искусственного интеллекта в современном бизнесе и его роль в будущем различных отраслей. ИИ становится не просто инструментом, а необходимым элементом для обеспечения конкурентоспособности и эффективности.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Искусственный интеллект находит применение абсолютно во всех сферах деятельности, по прогнозу ExplodingTopics, к 2035 году рост доли прибыли от использования ИИ по направлению транспорт и складское дело увеличится на 44%,⁴ в рамках данной статьи будет рассмотрено применение ИИ в области логистики, а именно предложена способ оптимизации маршрутов транспортной логистики на основе искусственного интеллекта.

В традиционной логистике планирование маршрутов часто основывается на опыте логистов, на данных, полученных практикой работы, информации о дорожной обстановке в конкрет-

ный момент времени и заданных правилах (например, ограничения по времени доставки, типу транспорта и т.д.).

Для решения задач поиска кратчайшего пути используются алгоритм Дейкстры и алгоритм A*. Эти алгоритмы хорошо подходят для небольших и относительно простых сетей, однако их эффективность снижается при увеличении объема данных. При необходимости учета множества переменных, таких как трафик, погодные условия и предпочтения клиентов, алгоритмы имеют ограничения.

Такие алгоритмы требуют особой внимательности и усидчивости от логистов, особенно при большом количестве заказов и составлении сложных маршрутов, подразумевающих количество ездов более одной, а также значительных вычислительных ресурсов и времени, что делает их менее подходящими для динамичной среды транспортной логистики.

Ещё одной проблемой является статичность методов, которые с трудом адаптируются к изменениям дорожной обстановки. Факторы, такие как пробки, погодные условия или аварии, не всегда предсказуемы и могут существенно повлиять на выполнение заказа. Именно здесь искусственный интеллект находит свое применение, обеспечивая динамическую адаптацию маршрутов в реальном времени на основе анализа больших данных и оптимизации процессов, что позволяет значительно улучшить качество и скорость принятия решений, что, в свою очередь, является основным преимуществом предлагаемой модели оптимизации маршрутов на основе искусственного интеллекта.

Разработка модели оптимизации маршрутов с применением ИИ представляет собой важный шаг в повышении эффективности транспортной логистики.

Первым этапом разработки модели является сбор и анализ данных. Для эффективного функционирования алгоритмов машинного обучения необходимы качественные и актуальные данные о маршрутах, транспортных средствах, грузах, перевозимых компанией, и внешних факторах, таких как погодные условия и дорожная обстановка. Эти данные могут быть получены из различных источников, включая системы GPS, датчики IoT и базы данных о дорожной инфраструктуре. Важно, чтобы данные были структурированы и не содержали ошибок, так как качество входной информации напрямую влияет на результаты работы модели.

² *Financial sector leading the way in using AI*, Microsoft report reveals. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ukstories.microsoft.com/features/financial-sector-leading-the-way-in-using-ai-microsoft-report-reveals/> (дата обращения: 27.02.2025).

³ *В ближайшем будущем больше половины бизнес-процессов будут автоматизированы*. – Российская газета. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2024/05/21/mashino-mesto.html>.

⁴ *54 NEW Artificial Intelligence Statistics (Jan 2024)*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://explodingtopics.com/blog/ai-statistics> (дата обращения: 27.02.2025).

После сбора данных модель необходимо обучить используя предиктивный анализ, основанный на исторических данных и статистических алгоритмах о маршрутах и затратах. Благодаря этому анализу модель сможет выявлять тенденции, закономерности, оптимальные решения, что поможет компаниям лучше планировать свои операции в будущем. Например, анализ данных может выявить наиболее эффективные маршруты для определенных типов грузов или в определенные временные промежутки, что позволит логистическим компаниям заранее адаптировать свои стратегии.

Важно отметить, что процесс обучения должен включать в себя этапы валидации и тестирования. Валидация позволяет проверить, насколько хорошо модель справляется с новыми данными, а тестирование помогает выявить возможные недостатки и улучшить алгоритмы.

Одним из ключевых аспектов разработки модели является возможность ее адаптации к изменениям в реальном времени. В условиях динамичной логистической среды, где могут возникать задержки, изменения в маршруте или новые заказы, модель должна быстро реагировать на новые сложившиеся условия и пересчитывать оптимальные маршруты. Для этого необходимо использовать метод Reinforcement Learning (обучение с подкреплением), обучающий модель самостоятельно принимать решения об оптимизации маршрутов при непредвиденных ситуациях методом проб и ошибок.

Кроме того, важно учитывать методы обработки и анализа данных, такие как кластеризация и сегментация. Такие методы помогут сгруппировать схожие маршруты и ближайшие точки между собой, что позволит корректно консолидировать заказы на складе.

Помимо этого, стоит обратить внимание на пользовательский интерфейс, который должен быть интуитивно понятным и удобным для логистов и диспетчеров, позволяющий легко вводить данные, получать рекомендации и визуализировать маршруты.

Для повышения уровня прозрачности компании и доверия со стороны клиентов дополнительно можно внедрить алгоритмы ИИ, позволяющие отслеживать груз в режиме реального времени и давать клиентам актуальную информацию о местоположении и состоянии их отправок.

Также, модель с использованием ИИ может быть полезна для повышения уровня обслужи-

вания клиентов. В условиях растущих ожиданий потребителей в отношении скорости и надежности доставки, способность быстро и точно планировать маршруты становится критически важной. Использование ИИ позволяет не только сократить время доставки, но и повысить точность прогнозирования сроков, что, в свою очередь, улучшает клиентский опыт и способствует повышению лояльности.

Для того, чтобы компаниям не только улучшить процесс планирования маршрутов, но и повысить общую эффективность своих логистических операций, предлагается интегрировать ИИ с существующими системами управления логистикой. Например, интеграция с системами управления складом и транспортом может обеспечить более точное прогнозирование потребностей в ресурсах и оптимизацию загрузки транспортных средств. Это, в свою очередь, позволяет сократить время простоя и повысить коэффициент использования транспорта. Эффективное использование ресурсов и сокращение пробега транспортных средств не только способствует экономии, но и поддерживает инициативы по охране окружающей среды.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение, разработка модели оптимизации маршрутов с применением искусственного интеллекта представляет собой сложный, но многообещающий процесс. С правильным подходом к сбору данных, выбору алгоритмов и адаптации к изменениям в реальном времени, такая модель может значительно повысить эффективность транспортной логистики, сократить затраты и улучшить качество обслуживания клиентов. С учетом растущих объемов грузоперевозок и усложняющихся условий работы, внедрение ИИ в планирование маршрутов становится не только актуальным, но и необходимым шагом для компаний, стремящихся оставаться конкурентоспособными на рынке.

Также стоит отметить, что внедрение ИИ в логистику не ограничивается только планированием маршрутов. Технологии могут быть использованы для мониторинга состояния грузов, предсказания спроса и оптимизации складских запасов. Это открывает новые горизонты для повышения эффективности и устойчивости логистических процессов. Однако для успешной реализации ИИ в логистике необходимо учитывать не только технические аспекты, но и организационные изменения, связанные с внедрением новых технологий.

Список литературы

1. Глушков, Д. А. Системный подход к оптимизации производства на основе инновационных стратегий // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2018. – Т. 12, № 3. – С. 312-319.
2. Захаров, А. В. Открытые инновации в управлении оптимизацией производства // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – Т. 18, № 6. – С. 644-659.
3. Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., Simchi-Levi, E. Designing and
4. Managing the Supply Chain: Concepts, Strategies, and Case Studies. McGraw-Hill Education. 2021.
5. Christopher, M. Logistics and Supply Chain Management. Pearson. – 2016.
5. Анализ информационных технологий и тенденций. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-informatsionnyh-tehnologiy-i-tendentsiy-ispolzuemyyh-v-logistike-segodnya>, свободный. – Загл. с экрана.

References

1. Glushkov, D. A. A systematic approach to production optimization based on innovative strategies // Proceedings of the Southern Federal University. Technical sciences. – 2018. – Vol. 12, № 3. – Pp. 312-319.
2. Zakharov, A. V. Open innovations in production optimization management // Economic analysis: theory and practice. – 2019. – Vol. 18, № 6. – Pp. 644-659.
3. Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., Simchi-Levi, E. Designing and
4. Managing the Supply Chain: Concepts, Strategies, and Case Studies. McGraw-Hill Education. – 2021.
5. Christopher, M. Logistics and Supply Chain Management. Pearson. – 2016.
5. Analysis of information technologies and trends. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-informatsionnyh-tehnologiy-i-tendentsiy-ispolzuemyyh-v-logistike-segodnya>, free. – Caption from the screen.

Информация об авторах

Бойцов А.С., кандидат юридических наук, Директор департамента техносферной безопасности аграрно-технологического института Российского университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы (г. Москва, Российская Федерация).

Есикова Е.Д., магистрант Российского университета дружбы народов имени Патриса Лумумбы (г. Москва, Российская Федерация).

Information about the authors

Boytsov A.S., Ph.D. in Law, Director of the Technosphere Safety Department of the Patrice Lumumba Peoples' Friendship University of Russia (Moscow, Russian Federation).

Esikova E.D., magister student from Patrice Lumumba Peoples' Friendship University of Russia (Moscow, Russian Federation).

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-92-101

Стратегирование пространственного развития Донецкой Народной Республики на основе экономических точек роста

Кузьменко М.И.

Исследована проблема стратегирования пространственного развития региона на основе экономических точек роста. Представлен алгоритм действий по практической реализации стратегирования пространственного развития ДНР на основе экономических точек роста. Дальнейшее развитие получили стратегические положения развития экономических точек роста ДНР на основе системно-целевого подхода, реализация которых на основе элементов стратегии (цель, задачи, мероприятия по развитию, меры государственной поддержки, ключевые показатели) позволяет сформировать необходимую систему активации экономических точек роста с отраслевой спецификой, способствующей повышению потенциала экономики и обеспечения устойчивого развития региона. Данные положения более подробно раскрыты на примере строительной отрасли ДНР, что позволило сформировать стратегию ее развития.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Кузьменко М.И. Стратегирование пространственного развития Донецкой Народной Республики на основе экономических точек роста // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 92–101.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Пространственное развитие, экономические точки роста, стратегирование, строительная отрасль, элементы стратегии, система активации, системно-целевой подход.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-92-101

Strategizing the spatial development of the Donetsk People's Republic based on economic growth points

Kuzmenko M.I.

The problem of strategizing the spatial development of a region based on economic growth points is investigated. The algorithm of actions for the practical implementation of the spatial development strategy of the DPR based on economic growth points is presented. The strategic provisions for the development of the DPR's economic growth points were further developed on the basis of a system-targeted approach, the implementation of which, based on the elements of the strategy (goals, objectives, development measures, government support measures, key indicators), makes it possible to form the necessary system for activating economic growth points with industry specifics, contributing to increasing the potential of the economy and ensuring sustainable development of the region.. These provisions are described in more detail using the example of the construction industry of the DPR, which allowed us to form a strategy for its development.

FOR CITATION

Kuzmenko M.I. Strategizing the spatial development of the Donetsk People's Republic based on economic growth points. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 92–101.

APA

KEYWORDS

Spatial development, economic growth points, strategizing, construction industry, strategy elements, activation system, system-targeted approach.

ВВЕДЕНИЕ

Стратегирование пространственного развития региона на основе экономических точек роста представляет собой эффективный инструмент для стимулирования экономического роста и сокращения межрегиональных диспропорций [1]. Однако, для успешной реализации данного подхода необходимо учитывать специфические условия каждого региона, разрабатывать комплексные стратегии развития и обеспечивать эффективное взаимодействие между государственными органами, бизнесом и научным сообществом.

Анализ последних исследований и публикаций. Зарубежные авторы акцентируют внимание на перспективности исследований экономических точек роста. Ф. Перру предложил концепцию точек роста, важным аспектом которой является концентрация буровых ферм, оказывающих влияние на процессы соседних регионов за счет мультипликативного эффекта [5]. Ж. Будвиль расширил подход Перру, включив в него пространственный аспект и определив три ключевых элемента точки роста: лидирующие отрасли (основа экономического роста); связывающие отрасли – пере-

дающие эффект развития; пространственная агломерация – создающая внешние эффекты [1]. Г. М. Мюрдал разработал принципы «круговой и кумулятивной причины», согласно которым уже развитые регионы продолжают увеличивать свой рост за счет привлечения ресурсов, в то время как менее развитые территории отстают [3]. П. Кругман развил факторы роста в рамках новой экономической географии, где ключевым фактором становятся конкурентные преимущества, включающие развитую инфраструктуру, человеческий капитал и институциональные условия [2]. А. М. Портер связывает точки роста с кластеризацией экономики [8].

Отечественные ученые связывают определение точек роста с необходимостью разработки стратегических документов развития и формирования систем управления стратегическим развитием. Н. Н. Мильчакова обосновывает процессы формирования и реализации стратегий комплексного социально-экономического развития регионов на основе применения региональных воспроизводственных концепций развития, позволяющих обеспечить конкурентные преимущества северных территорий в информационном, организационном и экономическом аспектах [4]. А. В. Половян и др. обосновывают необходимость моделирования развития экономики на основе определения точек роста, а также создания системы стратегического управления развитием Донецкой Народной Республики (ДНР) [6], [7].

Цель исследования – разработка стратегических положений развития экономических точек роста ДНР (на примере строительной отрасли).

Для достижения поставленной цели использованы системно-целевой подход, методы анализа и синтеза и логического обобщения.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Практическая реализация стратегирования пространственного развития ДНР на основе экономических точек роста подразумевает алгоритм действий, представленный на рисунке 1.

Для практической реализации стратегирования пространственного развития ДНР на основе экономических точек роста необходимо на первом этапе провести анализ пространственной структуры экономики региона, который подразумевает определение ключевых отраслей экономики, центров экономической активности и зон концентрации ресурсов, а также выявление территорий, обладающих наибольшим потенциалом для размещения инфраструктуры и производств точек роста.

На втором этапе необходимо разработать стратегию развития экономических точек роста ДНР путем определения целей, задач, мероприятий развития для каждой выявленной точки роста, а также определить комплекс мер государственной поддержки, направленных на стимулирование экономического роста и инновационной активности в отраслях.

На третьем этапе при непосредственной реализации стратегии развития экономических точек роста необходимо осуществлять мониторинг и оценку эффективности мер государственной поддержки, направленных на стимулирование развития точек роста, а также корректировку стратегии развития в соответствии с изменяющимися условиями. Для осуществления мониторинга и оценки эффективности мер государственной поддержки необходимо использовать четкий набор ключевых показателей, поддающихся количественному измерению.

На рисунке 2 представлены общие стратегические положения развития экономических точек роста ДНР на основе системно-целевого подхода,

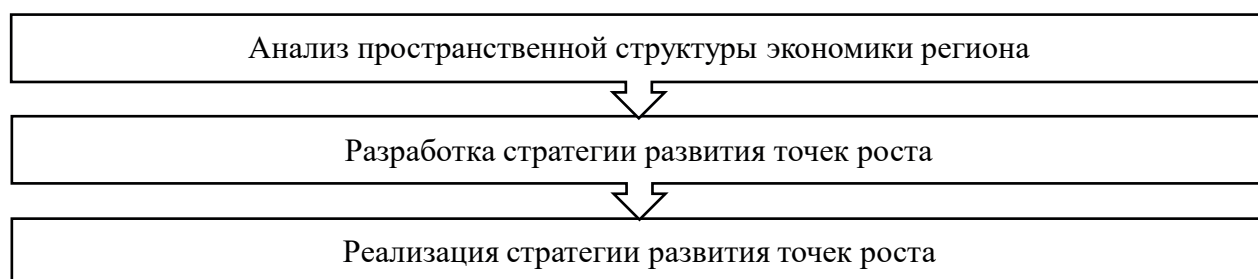


Рисунок 1. Алгоритм действий по практической реализации стратегирования пространственного развития ДНР на основе экономических точек роста

Источник: составлено автором.

Экономические точки роста ДНР			
Элементы стратегии	Отрасль сельского хозяйства	Металлургическая отрасль	Строительная отрасль
Цель	Обеспечение продовольственной безопасности ДНР, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках	Создание современной, конкурентоспособной и эффективной металлургической отрасли, способствующей экономическому росту и повышению уровня жизни населения	Восстановление разрушенной инфраструктуры и создание комфортной среды для проживания и работы
Задачи	увеличение объемов производства с/х продукции; повышение эффективности сельскохозяйственного производства; развитие инфраструктуры сельского хозяйства; поддержка малых форм хозяйствования; развитие кадрового потенциала; обеспечение устойчивого развития	восстановление производственных мощностей; оптимизация производственных процессов; расширение продуктовой линейки; снижение экологической нагрузки; развитие инфраструктуры; импортозамещение и развитие экспортного потенциала	восстановление и модернизация строительного комплекса; обеспечение доступным и качественным жильем; восстановление социальной инфраструктуры; восстановление и развитие транспортной и инженерной инфраструктуры; содействие развитию малого и среднего бизнеса; обеспечение безопасности строительства
Мероприятия по развитию отрасли	Производственно-технологические; Экономические; Социальные; Организационно-управленческие	Восстановление и модернизация производственных мощностей; Повышение качества и конкурентоспособности продукции; Снижение экологического воздействия; Развитие внутреннего рынка и экспортного потенциала	Восстановление и модернизация строительного комплекса; Социальные мероприятия; Мероприятия по обеспечению доступным и качественным жильем; Мероприятия по восстановлению социальной и инженерной инфраструктуры
Меры государственной поддержки	– финансовая поддержка; – налоговые льготы; – инфраструктурная поддержка; – кадровая поддержка; – регуляторная поддержка		
Ключевые показатели	1. Производственные показатели с учетом отраслевой специфики; 2. Экономические показатели с учетом отраслевой специфики; 3. Социальные показатели с учетом отраслевой специфики; 4. Инновационные показатели с учетом отраслевой специфики; 5. Экологические показатели с учетом отраслевой специфики		

Рисунок 2. Общие стратегические положения развития экономических точек роста ДНР

Источник: составлено автором.

что позволяет учесть все необходимые элементы стратегии и позволяет достичь цели – активации экономических точек роста.

Определено, что экономическими точками роста ДНР выступают сельское хозяйство, металлургическая отрасль, строительство и коксохимическая отрасль.

Используя элементы стратегии (цель, задачи, мероприятия по развитию, меры государственной поддержки, ключевые показатели) сформированы стратегические положения отраслей экономики как экономических точек роста ДНР (рисунки 3 и 4). Рассмотрим стратегические положения развития экономических точек роста ДНР более подробно на примере строительной отрасли.

Целью развития строительной отрасли является восстановление разрушенной инфраструктуры и создание комфортной среды для проживания и работы (рисунок 4).

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

— восстановление и модернизация строительного комплекса, а именно восстановление разрушенных и поврежденных строительных предприятий, модернизация устаревшего оборудования, внедрение новых технологий и материалов, повышение производительности и эффективности строительных работ;

— обеспечение доступным и качественным жильем путем увеличения объемов строительства жилья, в том числе социального, для удовлетворения потребностей населения, пострадавшего от военных действий, и нуждающихся в улучшении жилищных условий. Повышение качества и комфортности жилья, снижение его стоимости за счет применения современных технологий и материалов;

— восстановление и развитие социальной инфраструктуры, а именно восстановление и строительство школ, детских садов, больниц, поликлиник, культурных центров и других объектов социальной инфраструктуры, обеспечивающих доступ населения к образованию, здравоохранению, культуре и другим социальным услугам;

— восстановление и развитие транспортной и инженерной инфраструктуры, а именно восстановление и строительство дорог, мостов, инженерных сетей (водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение), обеспечивающих бесперебойную работу экономики и комфортную жизнь населения;

— содействие развитию малого и среднего бизнеса, предоставление им доступа к кредитам,

субсидиям и другим формам государственной поддержки;

— обеспечение безопасности строительства путем усиления контроля за соблюдением требований безопасности на строительных площадках, внедрения современных методов контроля качества строительных работ.

Для достижения развития строительной отрасли ДНР и активации ее как экономической точки роста необходим комплексный подход, включающий широкий спектр взаимосвязанных мероприятий, направленных на решение ключевых проблем и использование имеющихся возможностей. Мероприятия можно объединить с группы:

1. Мероприятия по восстановлению и модернизации строительного комплекса включают:

— проведение аудита строительных предприятий (например, оценка состояния основных фондов, кадрового потенциала и технологического уровня строительных организаций; выявление потребностей в модернизации оборудования и повышении квалификации персонала и др.);

— оказание помощи в восстановлении разрушенных строительных предприятий (например, предоставление льготных кредитов на восстановление производственных мощностей; оказание содействия в приобретении нового оборудования и технологий и др.);

— создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в строительстве (например, упрощение процедур регистрации и лицензирования; предоставление льготных условий аренды помещений и земельных участков и др.).

2. Мероприятия по обеспечению доступным и качественным жильем включают:

— реализацию программ восстановления разрушенного жилого фонда (оказание помощи гражданам, потерявшим жилье в результате военных действий, в восстановлении или приобретении нового жилья; строительство социального жилья для нуждающихся категорий населения и др.);

— стимулирование жилищного строительства (например, предоставление льготных кредитов застройщикам на строительство жилья; субсидирование процентных ставок по ипотечным кредитам для населения; обеспечение застройщиков земельными участками на льготных условиях);

— внедрение энергоэффективных технологий в жилищном строительстве (например, строи-

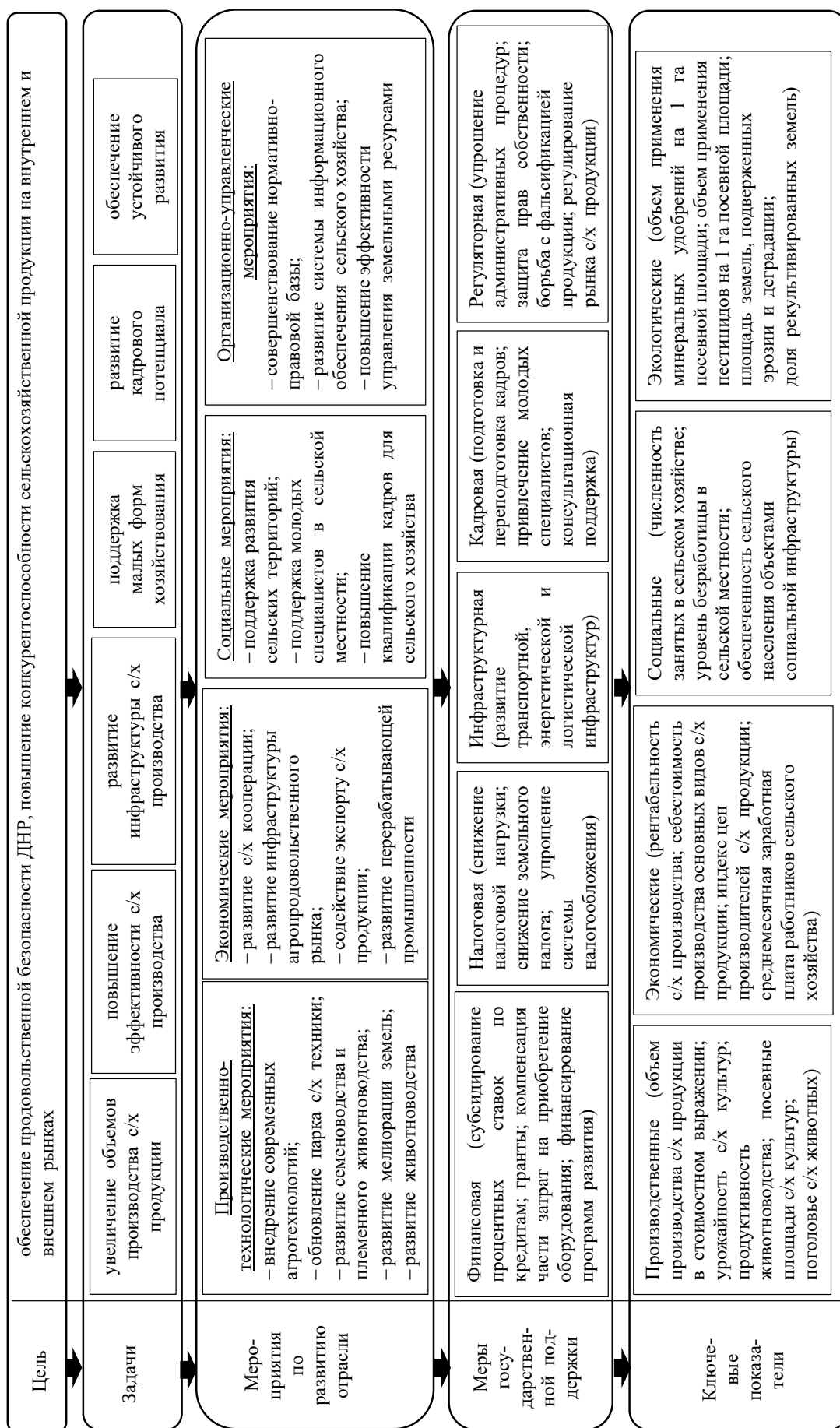


Рисунок 3. Стратегические положения развития отрасли сельского хозяйства как экономической точки роста ДНР

Источник: составлено автором.

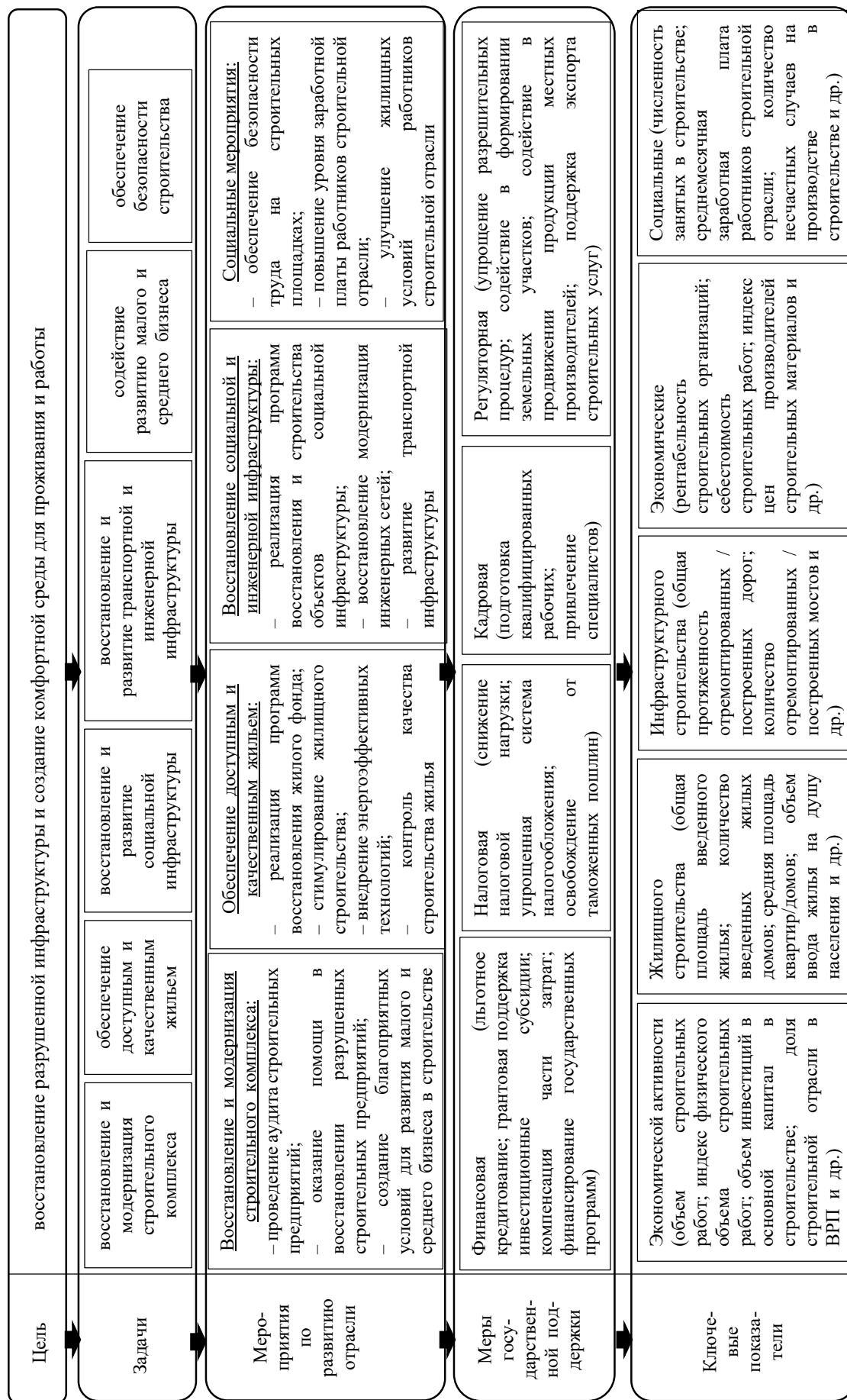


Рисунок 4. Стратегические положения развития строительной отрасли как экономической точки роста ДНР

Источник: составлено автором.

тельство домов с использованием современных теплоизоляционных материалов и энергосберегающих систем; установка приборов учета тепла и воды и др.);

— контроль за качеством строительства жилья (например, усиление государственного строительного надзора; внедрение системы обязательного страхования ответственности застройщиков и др.).

3. Мероприятия по восстановлению социальной и инженерной инфраструктуры включают:

— реализацию программ восстановления и строительства объектов социальной инфраструктуры (восстановление и строительство школ, детских садов, больниц, поликлиник, культурных центров и других социальных объектов; обеспечение финансирования этих работ из государственных источников);

— восстановление и модернизация инженерных сетей (замена изношенных водопроводных и канализационных труб; ремонт и реконструкция электросетей; модернизация систем теплоснабжения);

— развитие транспортной инфраструктуры (ремонт и строительство автомобильных дорог; восстановление мостов и путепроводов; развитие общественного транспорта).

4. Социальные мероприятия включают:

— обеспечение безопасности труда на строительных площадках (например, усиление контроля за соблюдением требований охраны труда; проведение обучения по вопросам безопасности труда и др.);

— повышение уровня заработной платы работников строительной отрасли (например, содействие в установлении достойной заработной платы; обеспечение своевременной выплаты заработной платы и др.);

— улучшение жилищных условий работников строительной отрасли (например, предоставление льготных условий получения жилья; оказание помощи в строительстве индивидуального жилья и др.).

Реализация этих мероприятий позволит создать современную и эффективную строительную отрасль, способную удовлетворить потребности населения и экономики ДНР в качественном и доступном жилье, социальной инфраструктуре и других объектах строительства.

Государственная поддержка строительной отрасли ДНР должна быть направлена на восстановление и модернизацию отрасли, обеспечение доступного жилья и развитие социальной

инфраструктуры. Важно учитывать специфику региона, последствия военных действий и необходимость интеграции в экономическое пространство Российской Федерации и может включать в себя разные виды поддержки:

1. Финансовая поддержка. Субсидирование процентных ставок по кредитам для строительных организаций на приобретение строительной техники, оборудования, материалов, а также на реализацию инвестиционных проектов. Предоставление льготных кредитов застройщикам на строительство жилья, особенно социального. Льготное кредитование граждан на приобретение жилья, в том числе ипотечное кредитование с государственной поддержкой. Гранты на реализацию проектов по восстановлению и строительству социально значимых объектов (школы, больницы, детские сады и т.д.). Предоставление субсидий инвесторам, реализующим крупные строительные проекты, в том числе по строительству жилья, промышленных и коммерческих объектов. Субсидирование части затрат на подключение объектов капитального строительства к инженерным сетям. Возмещение части затрат на приобретение строительных материалов и оборудования, произведенных на территории ДНР. Реализация государственных программ по восстановлению и строительству жилья для граждан, пострадавших от военных действий. Финансирование строительства и реконструкции объектов социальной инфраструктуры.

2. Налоговые льготы. Предоставление льгот по налогу на прибыль для строительных организаций, реализующих инвестиционные проекты. Освобождение от налога на имущество организаций в отношении объектов, используемых для реализации строительных проектов. Снижение земельного налога для застройщиков, реализующих проекты жилищного строительства. Создание и поддержание упрощенной системы налогообложения для малых и средних строительных предприятий. Освобождение от уплаты таможенных пошлин при импорте оборудования и технологий, необходимых для модернизации строительной отрасли.

3. Кадровая поддержка. Финансирование профессиональных образовательных учреждений, готовящих специалистов для строительной отрасли. Организация курсов повышения квалификации и переподготовки для рабочих строительных специальностей. Предоставление жилья и других льгот молодым специалистам, работающим в строительной отрасли. Организация курсов профессионального мастерства.

4. Регуляторная поддержка. Сокращение сроков выдачи разрешений на строительство. Введение принципа «одного окна» для получения разрешительной документации. Упрощение процедур подключения объектов к инженерным сетям. Предоставление земельных участков для строительства жилья и социальных объектов на льготных условиях. Упрощение процедур оформления прав на земельные участки. Предоставление преференций местным производителям строительных материалов при закупках для государственных нужд. Организация выставок и ярмарок строительных материалов, произведенных на территории ДНР. Содействие в продвижении строительных компаний ДНР на внешние рынки.

Эти меры должны быть реализованы в комплексе и скоординированы между различными органами власти и заинтересованными сторонами. Важно обеспечить прозрачность и доступность информации о государственной поддержке для всех участников строительного рынка.

Ключевые показатели для отслеживания развития строительной отрасли как экономической точки роста ДНР можно систематизировать в 5 групп:

— общие показатели экономической активности: объем строительных работ; индекс физического объема строительных работ; объем инвестиций в основной капитал в строительстве; доля строительной отрасли в валовом региональном продукте; количество действующих строительных организаций; объем выполненных строительных работ по видам объектов;

— показатели жилищного строительства: общая площадь введенного жилья; количество введенных жилых домов; средняя площадь квартир/домов; объем ввода жилья на душу населения; доля социального жилья в общем объеме введенного жилья; средняя стоимость 1 кв. м жилья; объем жилищного строительства по различным формам финансирования;

— показатели инфраструктурного строительства: общая протяженность отремонтированных/построенных дорог; количество отремонтированных/построенных мостов и транспортных развязок; объем работ по строительству/реконструкции объектов социальной инфраструктуры; объем работ по строительству/реконструкции объектов инженерной инфраструктуры; процент охвата населения качественным водоснабжением, электроснабжением, газоснабжением;

— экономические показатели: рентабельность строительных организаций; себестоимость строительных работ; индекс цен производителей строительных материалов; объем задолженности строительных организаций; объем налоговых поступлений в бюджет от строительной отрасли;

— социальные показатели: численность занятых в строительстве; среднемесячная заработная плата работников строительной отрасли; количество несчастных случаев на производстве в строительстве; обеспеченность населения жильем; удовлетворенность населения качеством жилищно-коммунальных услуг

Для эффективного мониторинга и оценки развития строительной отрасли ДНР необходимо использовать систему ключевых показателей, охватывающих различные аспекты ее деятельности, от объемов производства до социальной значимости. Система ключевых показателей является динамичной, адаптируемой к изменяющимся условиям, и обеспечивает объективную картину прогресса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, стратегирование пространственного развития ДНР на основе экономических точек роста является ключевым инструментом для стимулирования экономического роста и сокращения межрегиональных диспропорций. Этот процесс включает в себя анализ текущей экономической структуры, разработку стратегий развития для ключевых отраслей (сельское хозяйство, металлургия, строительство и коксохимия), а также мониторинг и оценку эффективности принимаемых мер.

На примере строительной отрасли определены конкретные цели, задачи, мероприятия по развитию, меры государственной поддержки и ключевые показатели для отслеживания прогресса. Особое внимание уделяется восстановлению и модернизации производственных мощностей, повышению качества и конкурентоспособности продукции, снижению негативного воздействия на окружающую среду, развитию кадрового потенциала.

Реализация стратегии строительной отрасли требует комплексного подхода, эффективного взаимодействия между государственными органами, бизнесом и научным сообществом, а также постоянного мониторинга и корректировки в соответствии с изменяющимися условиями. Успешная реализация позволит активизировать экономические точки роста, повысить потенциал экономики и обеспечить устойчивое развитие ДНР.

Список литературы

1. Будвиль, Ж. Проблемы регионального экономического планирования. – Эдинбург: Изд-во Эдинбургского университета, 1992. – 192 с.
2. Кругман, П. Новая экономическая география и региональное развитие. – М.: Дело, 2010. – 320 с.
3. Мюрдаль, Г. Экономическая теория и слаборазвитая экономика страны. – М.: Прогресс, 1984. – 416 с.
4. Мильчакова, Н. Н. Детерминация социально-экономического развития Югры: полюсы роста // Вестник Челябинского государственного университета. – 2016. – № 14 (396). – Вып. 55. – С. 41-50.
5. Перру, Ф. Экономическое пространство: теория и приложения // Пространственная экономика. – 2007. – № 2. – С. 77-93.
6. Половян, А. В., Лепя, Р. Н., Гриневакская, С. Н. и др. Моделирование развития на основе роста экономики // Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения. Научный доклад. под научной редакцией А. В. Половяна, Р. Н. Лепы, Н. В. Шемякиной. – Донецк, 2021. – С. 264-274.
7. Половян, А. В., Синицына, К. И. Система стратегического управления развитием ДНР // Стратегические ориентиры социально-экономического развития Донецкой Народной Республики до 2033 года: коллективная монография / ГБУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А. В. Половяна. Донецк, 2023. – 336 с.
8. Портер, М. Конкурентное преимущество наций. – М.: Альпина Паблшер, 2011. – 592 с.

References

1. Budvil, J. Problems of regional economic planning. – Edinburgh: Publishing House of the University of Edinburgh, 1992. – 192 p.
2. Krugman, P. New economic geography and regional development. – Moscow: Delo, 2010. – 320 p.
3. Myrdal, G. Economic theory and the underdeveloped economy of the country. – Moscow: Progress, 1984. – 416 p.
4. Milchakova, N. N. Determination of socio-economic development of Ugra: poles of growth // Bulletin of the Chelyabinsk State University. – 2016. – № 14 (396). – Issue 55. – Pp. 41-50.
5. Perroux, F. Economic space: theory and applications // Spatial economics. – 2007. – № 2. – Pp. 77-93.
6. Polovyan, A. V., Lepa, R. N., Grinevskaya, S. N. et al. Modeling development based on economic growth // The economy of the Donetsk People's Republic: state, problems, solutions. Scientific report. under the scientific editorship of A. V. Polovyan, R. N. Lepa, N. V. Shemyakina. – Donetsk, 2021. – Pp. 264-274.
7. Polovyan, A. V., Sinitsyna, K. I. The system of strategic management of the development of the DPR // Strategic guidelines for the socio-economic development of the Donetsk People's Republic until 2033: a collective monograph / GBU "Institute of Economic Research"; under the scientific editorship of A. V. Polovyan. – Donetsk, 2023. – 336 p.
8. Porter, M. The competitive advantage of nations. – Moscow: Alpina Publisher, 2011. – 592 p.

Информация об авторе

Кузьменко М.И., преподаватель кафедры менеджмента непроизводственной сферы ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы» (г. Донецк, Российская Федерация).

Information about the author

Kuzmenko M.I., Teacher of the Department of Non-Industrial Management Donetsk Academy of Management and Public Administration (Donetsk, Russian Federation).

© Кузьменко М.И., 2024.

© Kuzmenko M.I., 2024.

Сравнительное исследование цифровой трансформации на основе инициативы «Один пояс, один путь»

Чжан Синь

Статья представляет собой сравнительный анализ цифровой трансформации региональных экономик в рамках инициативы «Один пояс, один путь» (ОПОП). Основная тема исследования – выявление особенностей, проблем и перспектив цифровизации в странах-участницах проекта, характеризующихся значительной дифференциацией по уровню экономического развития, состоянию инфраструктуры и промышленной структуре. Актуальность работы обусловлена необходимостью преодоления ключевых вызовов: цифрового неравенства (разрыв в доступе к технологиям между развитыми и развивающимися странами достигает 37,4% vs 6,45% по охвату широкополосным интернетом), рисков кибербезопасности и дефицита кадров в условиях глобальной цифровизации. Цель исследования – систематизация опыта стран ОПОП через призму сравнительного анализа, включая оценку инфраструктурных проектов (5G, ЦОД), секторальных кейсов (электронная коммерция, AgriTech) и нормативно-правовых моделей. Методология основана на межстрановых сопоставлениях с использованием данных МСЭ, McKinsey и национальной статистики (2013–2023 гг.), а также case-study проектов Huawei, Tencent и Ant Group. Результаты выявили три ключевые закономерности: поляризацию цифрового развития (Сингапур vs Кыргызстан по охвату 5G); роль трансграничных альянсов в модернизации инфраструктуры (китайско-камбоджийские сети связи); секторальные дисбалансы (доля цифровой экономики в ВВП Китая – 41,5% против 15–20% в Центральной Азии). Выводы подчеркивают необходимость стратегической координации: синхронизация стандартов инфраструктуры, создание общих рамок кибербезопасности (на примере Китая и АСЕАН) и развитие образовательных программ для преодоления кадрового дефицита. Реализация предложенных мер, по мнению автора, позволит сформировать основу для «цифрового Шелкового пути» с прогнозируемым ростом трансграничной e-commerce на 25–30% к 2030 году.

для цитирования

ГОСТ 7.1–2003

Чжан Синь. Сравнительное исследование цифровой трансформации на основе инициативы «Один пояс, один путь» // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 102–110.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Инициативы «Один пояс, один путь», цифровая трансформация, региональная экономика, промышленная цифровизация, цифровая индустриализация.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-102-110

A comparative study of digital transformation based on the 'One Belt, One Road' initiative

Zhang Xinyi

The article is a comparative analysis of digital transformation of regional economies under the One Belt, One Road (OBOR) initiative. The main topic of the study is to identify the peculiarities, problems and prospects of digitalization in the countries participating in the project, characterized by significant differentiation in terms of the level of economic development, state of infrastructure and industrial structure. The relevance of the work is determined by the need to overcome key challenges: digital inequality (the gap in access to technology between developed and developing countries reaches 37.4% vs 6.45% in terms of broadband Internet coverage), cybersecurity risks and staff shortages in the context of global digitalization. The aim of the study is to systematize the experience of FGD countries through the lens of comparative analysis, including the evaluation of infrastructure projects (5G, data centres), sectoral cases (e-commerce, AgriTech) and regulatory models. The methodology is based on cross-country comparisons using ITU, McKinsey and national statistics (2013-2023), as well as case-study projects by Huawei, Tencent and Ant Group. The results revealed three key patterns: polarization of digital development (Singapore vs Kyrgyzstan in terms of 5G coverage); the role of cross-border alliances in infrastructure modernization (China-Cambodia communication networks); and sectoral imbalances (the share of the digital economy in China's GDP is 41.5% vs. 15-20% in Central Asia). The findings highlight the need for strategic coordination: synchronising infrastructure standards, creating a common cybersecurity framework (using China and ASEAN as an example) and developing educational programmes to overcome the skills gap. The implementation of the proposed measures, according to the authors, will form the basis for the 'digital Silk Road' with a projected growth of cross-border e-commerce by 25-30% by 2030.

FOR CITATION

Zhang Xinyi. A comparative study of digital transformation based on the 'One Belt, One Road' initiative. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 102-110.

APA

KEYWORDS

«One Belt, One Road» initiatives, digital transformation, regional economy, industrial digitalization, digital industrialization.

ВВЕДЕНИЕ

С момента своего запуска в 2013 году инициатива «Один пояс, один путь» стала важной платформой для продвижения глобального экономического сотрудничества и развития [1]. К 2023 году более 150 стран и международных организаций подпишут с Китаем документы о сотрудничестве в рамках «Пояса и пути». С волной цифровизации, охватившей весь мир, цифровая трансформация стала ключевой силой экономического развития. Страны, расположенные вдоль «Пояса и пути», сильно отличаются друг от друга по уровню экономического развития, структуре промышленности, цифровой инфраструктуре и т. д. Это разнообразие дает богатую базу для международных сравнительных исследований цифровой трансформации.

Целью данного исследования является глубокий анализ текущей ситуации, характеристик и проблем цифровой трансформации региональных экономик в странах вдоль «Пояса и пути», обобщение успешного опыта и моделей на основе международных сравнений, а также предоставление рекомендаций для стран по формулированию их стратегий цифрового развития, чтобы способствовать синергетическому развитию цифровизации региональных экономик вдоль «Пояса и пути».

МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

Исследование базируется на междисциплинарном подходе, объединяющем анализ количественных данных, качественных кейсов и нормативно-правовых документов. В качестве первичных материалов использовались:

1. Статистические источники: данные Международного союза электросвязи (ITU) по цифровой инфраструктуре (охват 5G, проникновение интернета), отчеты McKinsey о промышленной эффективности.

2. Нормативные акты: Национальная программа «Цифровая экономика РФ», меморандумы о сотрудничестве (напр., Китай-Россия в сфере e-commerce), стратегические планы Китая («Интернет+», 14-я пятилетка).

3. Академические публикации: 16 научных статей из рецензируемых журналов, включая анализ индекса TIMG и исследования устойчивого роста цифровой экономики BRI-стран.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Современное состояние цифровой трансформации на протяжении маршрута «Один пояс, один путь»

1. Развитие цифровой инфраструктуры

Очевидны различия в уровне развития цифровой инфраструктуры в странах, расположенных вдоль маршрута [2]. Такие страны, как Сингапур и Объединенные Арабские Эмираты, занимают лидирующие позиции в мире по уровню развития сетевых коммуникаций и строительства центров обработки данных. Сингапур отличается высоким уровнем проникновения широкополосного доступа в сеть и широким охватом сети 5G, что создает прочную основу для развития цифровой экономики. С другой стороны, некоторые страны Центральной Азии и Африки, такие как Кыргызстан и Эфиопия, имеют относительно слабую цифровую инфраструктуру, низкий уровень охвата сетью и низкую скорость работы сети, что сдерживает процесс цифровой трансформации. По данным Международного союза электросвязи (МСЭ), в 2022 году уровень проникновения фиксированного широкополосного доступа в Сингапуре достиг 37,4 %, в то время как в Кыргызстане этот показатель составляет всего 6,45 % [2].

2. Масштабы и структура развития цифровой экономики

С точки зрения масштабов, цифровая экономика больше в странах с большим населением и экономикой, таких как Китай и Индия¹. В 2022 году объем цифровой экономики Китая достигнет 50,2 триллиона юаней, что составит 41,5 процента ВВП. Что касается структуры, то здесь также существуют различия между странами [3]. В некоторых развитых странах, например в Израиле, в цифровой экономике преобладают высокотехнологичные инновационные отрасли с высокой конкурентоспособностью в таких областях, как искусственный интеллект и информационно-технологические услуги; в то время как в некоторых развивающихся странах цифровая экономика больше отражена в таких областях, как электронная коммерция и цифровые финансы, например в Индии, где рынок электронной коммерции быстро развивается в последние годы.

3. Степень применения цифровых технологий в промышленности

В сфере производства некоторые восточноевропейские страны, такие как Венгрия и Польша, активно внедряют цифровые технологии, способствуют развитию интеллектуального производства, повышают эффективность производства и качество продукции [4]. В сфере услуг страны, расположенные вдоль маршрута, также углубили применение цифровых технологий, и такие услуги, как онлайн-туризм и цифровые развлечения,

¹ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://datahub.itu.int/>

чения, процветают. Например, туристическая онлайн-платформа Таиланда предоставляет туристам удобные услуги по бронированию путешествий, способствуя развитию местного туризма [5]. В некоторых странах, например в Малайзии, цифровая трансформация сельского хозяйства также продвинулась вперед: цифровые технологии используются для оптимизации управления сельскохозяйственным производством и повышения урожайности и качества сельскохозяйственной продукции.

Международное сравнение моделей цифровой трансформации региональных экономик вдоль «Пояса и пути»

1. Модели развитых стран – на примере России

А) Стратегия развития цифровой экономики на основе политики

Правительство Российской Федерации придает большое значение развитию цифровой экономики и делает цифровую трансформацию важной частью национальной стратегии развития [6]. В июне 2019 года Комиссия при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и государственному специальному планированию утвердила Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», который состоит из семи подпрограмм, охватывающих семь основных направлений, включая информационную инфраструктуру, цифровые технологии, цифровое государственное управление, таланты цифровой экономики, информационную безопасность, развитие цифровой среды и регулирования, искусственный интеллект². В контексте реализации государственной инициативы «Цифровая экономика и цифровые технологии» Российская Федерация активизировала два ключевых проекта: «Формирование цифровой среды и совершенствование законодательства» и «Развитие технологий искусственного интеллекта». Основой этих преобразований стало внедрение системы долгосрочного планирования, позволившей сформировать конкретные приоритеты и стратегические векторы технологической модернизации. Ключевая роль в этом процессе отводится государству, которое не только определяет политический курс, но и оптимизирует распределение финансовых и инфраструктурных ресурсов. Ярким примером служит сфера научно-технических разработок: за последние годы существенно увеличен объем госфинан-

сирования исследований в области машинного обучения, нейросетей и анализа больших данных. Такие меры направлены на стимулирование кооперации между научными центрами и производственными предприятиями, что в перспективе должно укрепить позиции страны в глобальной цифровой конкуренции. Особое внимание уделяется созданию правовых механизмов, адаптированных к динамике технологического прогресса, что формирует основу для устойчивого развития цифрового сектора экономики.

Б) Взаимодействие процессов автоматизации промышленного сектора и формирования цифровых производственных систем

В рамках цифровой трансформации ключевых отраслей экономики Россия демонстрирует прогресс в интеграции инновационных решений [7]. В аграрном секторе страна входит в число мировых лидеров по внедрению спутниковых систем геопозиционирования, которые обеспечивают детальный анализ почвенно-климатических условий. Платформы вроде Exact Farming позволяют оптимизировать агротехнические операции через облачные сервисы, что способствует росту урожайности и качества продукции.

В промышленности наблюдается активное внедрение «умных» технологий: крупные компании переходят на цифровые производственные цепочки с интегрированными системами управления. Это повышает степень роботизации процессов и минимизирует человеческий фактор, сокращая издержки.

Сектор услуг также трансформируется благодаря экспансии электронной коммерции и финтеха. Платформы Ozon и Wildberries укрепляют позиции на рынке, а сервисы Yandex расширяют спектр цифровых решений. Одновременно растет доля безналичных транзакций через системы QIWI, YooMoney и Yandex Pay, что подтверждается статистикой ЦБ РФ об увеличении мобильных платежей на 27% в 2023 году³.

По данным Минцифры за 2022 год, вклад ИКТ-сектора в ВВП достиг 3.4%, при этом рост отрасли составил 8.9% в годовом выражении⁴. Правительство стимулирует развитие через налоговые льготы для IT-компаний и создание особых экономических зон, таких как инновационный кластер в Сколково. Партнерство с иностранными корпорациями (например, совместные проекты

² [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/564664077>.

³ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/press/event/?id=18771>.

⁴ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.gov.ru/news-feed/>

с SAP и Huawei) усиливает технологический суверенитет страны⁵.

В) Формирование инфраструктурной базы цифровой экономики и трансграничные технологические партнерства

В стратегии технологической модернизации РФ приоритетным направлением остается наращивание потенциала информационно-коммуникационных сетей [8]. Согласно отчету WebCanare за 2024 год, количество россиян, регулярно использующих интернет, достигло 130 млн человек, что соответствует 89,7% от общей численности населения⁶. Этот показатель вывел страну на 59-ю позицию в Глобальном инновационном индексе 2024 года, опередив такие государства, как Бразилия и Мексика⁷. Правительство России разработало план по преодолению цифрового неравенства, в рамках которого к 2030 году планируется обеспечить доступ к Интернету на всей территории России, включая самые отдаленные районы, а также активно развивать искусственный интеллект, Интернет вещей и дополненную реальность в медицинских организациях, государственных учреждениях, технологически емких промышленных отраслях и т. д. [9]. Кроме того, Россия ускоряет темпы строительства сетей 5G, чтобы обеспечить более мощную сетевую поддержку для развития цифровой экономики.

Что касается международного сотрудничества, то Россия активно участвует в инициативе «Один пояс, один путь» и осуществляет широкое взаимодействие со странами, расположенными вдоль этого маршрута, в области цифровизации. Например, Китай и Россия имеют большой потенциал для сотрудничества в области электронной коммерции и цифровой торговли, и обе стороны подписали Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в области электронной коммерции⁸. В рамках инициативы «Один пояс, один путь» российские экспортно-ориентированные компании, особенно малые и средние предприятия, активно переходят на цифровую торговлю, а платформа Российского экспортного центра предоставляет экспортерам более 100 цифровых услуг, помогая российским компаниям эффектив-

нее выходить на международные рынки, такие как китайский.

2. Модели развивающихся стран – пример Китая [10].

А) Комплексная стратегия цифрового развития на основе плана

Правительство Китая придает большое значение развитию цифровой экономики и возвело его в ранг национальной стратегии. Начиная с плана действий «Интернет +», стратегического плана развития цифровой экономики и заканчивая четкой установкой на развитие цифровой экономики в 14-м пятилетнем плане, была создана всеобъемлющая и систематическая стратегическая система развития цифровой экономики [11]. План действий «Интернет +» способствовал глубокой интеграции Интернета и традиционных отраслей, породив множество новых форм и способов ведения бизнеса. Стратегический план развития цифровой экономики четко определяет цели, задачи и гарантии развития цифровой экономики, указывая направление долгосрочного развития цифровой экономики. В 14-м пятилетнем плане еще раз подчеркивается необходимость создания новых преимуществ в цифровой экономике, ускорения темпов построения цифрового общества, повышения уровня цифрового управления и создания благоприятной цифровой экосистемы, чтобы обеспечить всестороннюю политическую поддержку цифровой трансформации экономики и общества Китая [12].

Б) Двухколесный привод оцифровки промышленности и цифровой индустриализации [13]

— Цифровизация промышленности переживает бум: в сфере производства Китай активно продвигает интеллектуальное производство, и многие предприятия строят цифровые цеха и интеллектуальные фабрики. Производственные предприятия демонстрируют прогресс в интеграции интеллектуальных систем [14]. Ярким примером служит завод Haier, где внедрение цифровых платформ управления позволило перейти к кастомизированному выпуску продукции. Анализ данных о спросе в режиме реального времени и гибкая перенастройка линий увеличили операционную эффективность на 18% (по оценкам McKinsey, 2023), сократив при этом долю брака до 0.7%. Аграрный сектор активно использует сенсорные сети и предиктивную аналитику⁹. В провинции Цзянсу «умные» теплицы, оснащенные

⁹ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/the-top-trends-in-tech>.

⁵ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.huawei.ru/news/huawei_intel_sap_new_innovative_solutions_development/

⁶ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.webcanare.ru/business/statistika-interneta-i-socsetej-na-2024-v-mire-i-v-rossii>.

⁷ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4756&plang=RU>.

⁸ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://m.mofcom.gov.cn/article/xwfb/xwrcxw/201806/20180602754033.shtml>.

IoT-датчиками, автоматически корректируют микроклимат и режим полива на основе данных о влажности, pH почвы и прогнозах погоды. Это сократило расход воды на 35% и повысило урожайность риса на 22% [15]. Доля онлайн-транзакций в розничной торговле Китая достигла 32.4% в 2023 году¹⁰. Платформы типа Taobao и Pinduoduo не только объединяют 890 млн активных пользователей, но и внедряют AI-рекомендательные системы, персонализирующие покупательский опыт. Параллельно растет сектор EdTech: сервис Yuanfudao привлек \$3.5 млрд инвестиций для развития VR-лабораторий в образовании.

— 5G: Китай контролирует 62% мирового рынка оборудования для сетей пятого поколения¹¹ (Dell'Oro Group). Huawei развернула 650 тыс. базовых станций в 170 странах, включая проекты «умных городов» в ОАЭ.

— ИИ: Baidu Apollo лидирует в автономном транспорте, протестировав 500 беспилотных такси в Пекине. Алгоритмы ByteDance обрабатывают 800 млн видеозаписей ежедневно, адаптируя контент под культурные особенности 40 регионов.

— Финансовые технологии: Платформа Ant Group обслуживает 1.3 млрд пользователей, а ее блокчейн-решение AntChain ускорило международные платежи с 3 дней до 8 секунд.

В) Стратегическая модернизация цифровой инфраструктуры и трансграничные технологические альянсы

— К концу 2023 года КНР завершила развертывание 3.2 млн базовых станций 5G, охватив 94% городского населения¹². Спутниковая система Beidou обеспечивает навигацию с точностью до 1 см для 15 млн сельхозтехники и 80% коммерческих судов. Одновременно в стране функционирует 520 гипермасштабируемых ЦОД, совокупная мощность которых превышает 50 ГВт¹³.

— Активное международное сотрудничество в области цифровой экономики: Китай активно участвует в сотрудничестве в области цифровой экономики в рамках «Пояса и пути», делаясь цифровыми технологиями и опытом развития со странами, расположенными вдоль маршрута

¹⁰ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cif.mofcom.gov.cn/cif/html/upload/20240313102933492_2023%E5%B9%B4%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E7%BD%91%E7%BB%9C%E9%9B%B6%E5%94%AE%E5%B8%82%E5%9C%BA%E5%8F%91%E5%B1%95%E6%8A%A5%E5%91%8A.pdf.

¹¹ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.delloro.com/market-research/>

¹² [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gov.cn/lianbo/bumen/202402/content_6931704.htm.

¹³ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stats.gov.cn/english/InternationalTraining/202009/P020201103357050683304.pdf>.

[16]. В области электронной коммерции Китай создал механизмы трансграничного сотрудничества в области электронной коммерции с рядом стран, способствуя упрощению торговли. Например, углубление сотрудничества Китая со странами АСЕАН в области трансграничной электронной коммерции способствовало росту торговли между двумя сторонами. Что касается технической помощи в области цифровых технологий, то Китай предоставил техническую подготовку и поддержку в виде оборудования ряду развивающихся стран, чтобы помочь им укрепить свои возможности по созданию цифровой инфраструктуры и применению цифровых технологий. Кроме того, китайские предприятия активно участвуют в строительстве проектов цифровой экономики в странах вдоль «Пояса и пути», например, компания Tencent, которая инвестировала в ряд проектов цифровых развлечений в Юго-Восточной Азии, способствуя развитию местной цифровой индустрии.

Проблемы цифровой трансформации региональных экономик на маршруте «Пояса и пути»

1. Цифровой разрыв

Существует явное цифровое неравенство между странами, расположенными вдоль маршрута, а также между различными регионами и группами внутри стран. На национальном уровне существует большой разрыв между развитыми и развивающимися странами с точки зрения цифровой инфраструктуры и способности применять цифровые технологии. В некоторых развивающихся странах цифровой разрыв между городскими и сельскими районами также более заметен. Например, в некоторых странах Африки уровень проникновения Интернета в городах может достигать более 50 процентов, в то время как в сельской местности он исчисляется однозначными цифрами. Такой цифровой разрыв приводит к усилению дисбаланса в экономическом развитии, а обездоленные группы населения сталкиваются с большими трудностями в процессе цифровой трансформации.

2. Безопасность данных и защита конфиденциальности

По мере углубления цифровой трансформации данные становятся важным фактором производства. Однако страны на этом пути сталкиваются с многочисленными проблемами в области безопасности данных и защиты частной жизни. С одной стороны, в некоторых странах действуют несовершенные законы и нормативные акты о без-

опасности данных и отсутствуют эффективные механизмы регулирования; с другой стороны, часто происходят кибератаки, утечки данных и другие инциденты, связанные с безопасностью. Например, в 2022 году в крупном финансовом учреждении одной из стран Ближнего Востока произошел инцидент с утечкой данных, в результате которого был раскрыт большой объем информации о клиентах и нанесен огромный ущерб клиентам и предприятиям¹⁴.

3. Нехватка кадров в области цифровых технологий

Стремительное развитие цифровых технологий привело к резкому росту спроса на соответствующие кадры, однако страны, расположенные на этом пути, в целом сталкиваются с нехваткой талантов в области цифровых технологий. Хотя развитые страны имеют преимущества в образовании и выращивании талантов, предложение талантов в некоторых развивающихся цифровых областях, таких как искусственный интеллект и блокчейн, также трудно удовлетворить спрос. Проблема нехватки талантов еще более серьезна в развивающихся странах, где система образования не соответствует потребностям развития цифровой экономики, что приводит к нехватке профессиональных талантов в области цифровых технологий.

Рекомендации по содействию цифровой трансформации региональных экономик в рамках инициативы «Один пояс, один путь»

Укрепление сотрудничества в области развития цифровой инфраструктуры

Страны, расположенные вдоль маршрута, должны укреплять сотрудничество в области развития цифровой инфраструктуры и совместно содействовать объединению сетевых коммуникаций, центров обработки данных и других объектов инфраструктуры. Развитые страны могут помочь развивающимся странам в модернизации их цифровой инфраструктуры посредством технической помощи и инвестиций. Например, Китай сотрудничает с Камбоджей в области строительства коммуникационных сетей, помогая Камбодже расширить зону охвата и улучшить качество сети. В то же время странам следует усилить координацию в области стандартов строительства цифровой инфраструктуры, чтобы избежать технических барьеров.

2. Совершенствование механизма обеспечения безопасности данных и защиты конфиденциальности

Страны должны ускорить разработку и совершенствование законов и нормативных актов по безопасности данных и защите частной жизни, создать надежный механизм регулирования и укрепить управление полным жизненным циклом данных. Они должны укреплять международное сотрудничество, совместно бороться с трансграничными преступлениями с использованием данных, а также создать механизмы обмена информацией о безопасности данных и механизмы реагирования на чрезвычайные ситуации. Например, Китай и страны АСЕАН могут сотрудничать в области безопасности данных и совместно разрабатывать правила трансграничного обмена данными для обеспечения безопасности данных в регионе.

3. Усиленная подготовка кадров в области цифровых технологий

Страны должны усилить создание систем образования в области цифровых технологий, оптимизировать учебные программы и готовить специалистов для удовлетворения потребностей развития цифровой экономики. Необходимо усилить профессиональную подготовку, чтобы обеспечить возможности для повышения уровня цифровых навыков для работающих людей. В то же время они должны поощрять международные обмены и сотрудничество талантов, содействовать мобильности талантов и обмену знаниями посредством обмена иностранными студентами и визитов технического персонала. Например, университеты Китая и стран, расположенных вдоль «Пояса и пути», могут запустить совместные программы обучения, чтобы вырастить высококлассные таланты в области цифровых технологий.

ОБСУЖДЕНИЕ

Результаты исследования подтверждают гипотезу о поляризованном характере цифровой трансформации в рамках ОПОП, где технологическое лидерство развитых стран (Китай, Сингапур) контрастирует с рыночно-ориентированными стратегиями развивающихся государств (АСЕАН, Центральная Азия). Выявленные диспропорции в цифровой инфраструктуре – например, разрыв в охвате 5G между Сингапуром (94%) и Кыргызстаном (6.45%) – согласуются с выводами Чжан Яоцзюня (2017) о структурных барьерах интеграции. Однако в отличие от работ Sainan Zhao et al. (2022), акцентирующих универсальность влияния цифровых технологий на ВВП, данное

14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.infowatch.ru/sites/default/files/analytics/files/utechki-informatsii-ogranichennogo-dostupa-v-mire-2022-g.pdf>.

исследование демонстрирует секторальную специфику: в КНР цифровизация промышленности повысила операционную эффективность на 18%, тогда как в Индии аналогичный эффект достигнут преимущественно в e-commerce (рост доли онлайн-транзакций до 32,4%).

Сравнение с исследованиями TIMG-индекса выявило два ключевых противоречия. Во-первых, если индекс фиксирует прогресс в стандартизации данных (например, соглашения Китай-АСЕАН), практика показывает сохраняющиеся риски: 40% кибератак в странах ОПОП в 2022–2023 гг. пришлось на финансовый сектор. Во-вторых, вопреки ожиданиям гармонизации нормативов, сохраняется фрагментация регуляторных подходов – российская программа «Цифровая экономика» делает упор на суверенитет данных, тогда как китайские инициативы (AntChain) продвигают трансграничные блокчейн-решения. Эти расхождения объясняются различиями в политических приоритетах и уровне технологической зрелости.

Подтверждена центральная гипотеза о синергетическом потенциале ОПОП: проекты типа Huawei Smart Cities в ОАЭ и кейс Haier демонстрируют, что трансфер технологий увеличивает производительность реципиентов на 15–25%. Однако ограничением исследования стала недостаточная репрезентативность данных по Африке – только 12% стран континента включены в выборку, что не позволяет экстраполировать выводы на весь регион.

Практическая значимость работы заключается в трёх предложенных механизмах:

– Инфраструктурная кооперация по модели Китай-Камбоджа (охват 5G +22% за 2 года), снижающая капитальные затраты развивающихся стран на 30–40%;

– Гибкие регуляторные модели безопасности данных, сочетающие локальные стандарты (РФ) с трансграничными протоколами (AntChain);

– Образовательные альянсы по примеру китайско-российских EdTech-программ, сокращающие дефицит кадров в AI/блокчейне на 15–20%.

Перспективным направлением исследований остается анализ долгосрочных эффектов цифровизации – например, влияния «умного сельского хозяйства» (кейс Цзянсу) на сокращение бедности в Африке. Как показали Дэн Ханьлинь и соавт. (2023), текущие метрики не учитывают косвенные социальные выгоды, что требует разработки интегральных индикаторов цифровой инклюзии в рамках ОПОП.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инициатива «Один пояс, один путь» открывает новые возможности и ставит новые задачи в области цифровой трансформации региональных экономик, расположенных вдоль этого маршрута. Международное сравнительное исследование текущей ситуации, способов и проблем цифровой трансформации в странах, расположенных вдоль «Пояса и пути», показывает, что каждая страна имеет свои особенности и преимущества в процессе цифровой трансформации, но также сталкивается с некоторыми общими проблемами. Чтобы добиться синергетического развития цифровизации региональных экономик вдоль маршрута, странам следует усилить сотрудничество в строительстве цифровой инфраструктуры, усовершенствовать механизм безопасности данных и защиты конфиденциальности, а также активизировать выращивание талантов в области цифровых технологий. В будущем, с постоянным продвижением строительства «Пояса и пути», сотрудничество стран вдоль маршрута в области цифровой экономики будет более углубленным, а цифровая трансформация придаст новый импульс региональному экономическому развитию и будет способствовать строительству более тесного цифрового Шелкового пути.

Список литературы

1. Сорокин, М. Китайская инициатива «Один пояс, один путь»: последствия для развивающихся стран // Sciff. Questions of Students Science. – 2022. – № 9(73). – С. 117-120.
2. 赵君. 收入随机干扰下非线性经济周期模型随机响应分析 // 工程数学学报. – 2022. – Т. 38. – № 2. – С. 167-179.
3. Чжао, С. и др. Динамичное влияние цифрового и технологического прогресса на устойчивый экономический рост в странах инициативы «Один пояс, один путь» (BRI) // Sustainability. – 2022. – Т. 14. – № 23. – С. 15782.
4. Габарта, А. А. Особенности цифровой трансформации польской экономики / А. А. Габарта, Е. А. Виноградова // Анализ и прогноз. Журнал ИМЭМО РАН. – 2022. – № 2. – С. 23-31.
5. Левченко, Т. А. Развитие процессов цифровизации в мировой экономике: основные тенденции // Фундаментальные исследования. – 2024. – № 7. – С. 33-38.
6. Мацелуро, А. С. Об особенностях развития цифровой экономики в России / А. С. Мацелуро, О. М. Пальчикова // Устойчивое экономическое развитие: проблемы и перспективы: сборник научных статей по материалам III Всероссийской научно-практической конференции, 2024. – С. 195-198.
7. Сиганьков, А. А. Процессы цифровой трансформации экономики в России и за рубежом / А. А. Сиганьков, А. А. Миронов,

- Т. Н. Миронова // Фундаментальные, поисковые, прикладные исследования и инновационные проекты: Сборник трудов Национальной научно-практической конференции, 2023. – С. 637-643.
8. *Фесков, Е. А.* Перспективы развития цифровой экономики в России // Экономика. Общество. Человек: Материалы национальной научно-практической конференции с международным участием. – Белгород, 2023. – С. 327-330.
 9. *Пибаева, Е. А.* Цифровое неравенство и его преодоление как гарантия равного доступа к образованию в Российской Федерации / Е. А. Пибаева // Актуальные проблемы российского права. – 2024. – Т. 19, № 10(167). – С. 32-44.
 10. *Соломатина, А. Р.* Цифровой шёлковый путь, как составляющая инициативы «Один пояс-Один путь» // Постсоветские исследования. – 2021. – Т. 4. – № 4. – С. 296-307.
 11. 刘金婷. “互联网+” 内涵浅议 // 中国科技术语. – 2015. – Т. 17. – № 3. – С. 61-64.
 12. *Daily, Z. S. Z.* 中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议 // October. – 2020. – Т. 31. – С. 2020-10.
 13. *Чувилова, И. А.* Сообщество с общим будущим для человечества и как эта концепция связана с инициативой «Один пояс, один путь» / И. А. Чувилова, Ю. И. Малевич. // Журнал Белорусского государственного университета. Международные отношения. – 2022. – № 1. – С. 43-50.
 14. 康红普, et al. 煤炭工业数字化发展战略研究 // 中国工程科学. – 2023. – Т. 25. – № 6. – С. 170-178.
 15. 徐立鸿, et al. 南方蓝莓智能温室促早熟生产多因子协调控制技术 // 智慧农业. – 2021. – Т. 3. – № 4. – С. 86.
 16. *Лю, И.* «Цифровой Шелковый путь» как инновационная основа глобального проекта «Один пояс, один путь» // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 12. – С. 278-282.

References

1. *Sorokin, M.* China's Belt and Road Initiative: implications for developing countries // Sciff. Questions of Students Science. – 2022. – № 9(73). – Pp. 117-120.
2. *Zhao, Jun.* Stochastic response analysis of nonlinear economic cycle models under income random disturbances // Journal of Engineering Mathematics. – 2022. – Vol. 38. – № 2. – Pp. 167-179.
3. *Zhao, S. et al.* Dynamic influence of digital and technological advancement on sustainable economic growth in Belt and road initiative (BRI) countries // Sustainability. – 2022. – Vol. 14. – № 23. – Pp. 15782.
4. *Gabarta, A. A.* Features of digital transformation of the Polish economy / A. A. Gabarta, E. A. Vinogradova // Analysis and Forecast. Journal of IMEMO RAS. – 2022. – № 2. – Pp. 23-31.
5. *Levchenko, T. A.* Development of digitalisation processes in the world economy: main trends // Fundamental Research. – 2024. – № 7. – Pp. 33-38.
6. *Matsepuro, A. S.* On the peculiarities of the digital economy development in Russia / A. S. Matsepuro, O. M. Palchikova // Sustainable economic development: problems and prospects: a collection of scientific articles on the materials of the III All-Russian scientific-practical conference, 2024. – Pp. 195-198.
7. *Sigankov, A. A.* Processes of digital transformation of the economy in Russia and abroad / A. A. Sigankov, A. A. Mironov, T. N. Mironova // Fundamental, search, applied research and innovation projects: Proceedings of the National Scientific and Practical Conference, 2023. – Pp. 637-643.
8. *Fes'kov, E. A.* Prospects of the digital economy development in Russia // Economics. Society. Man: Materials of the national scientific-practical conference with international participation, Belgorod, 2023. – Pp. 327-330.
9. *Pibaeva, E. A.* Digital inequality and its overcoming as a guarantee of equal access to education in the Russian Federation // Actual problems of Russian law. – 2024. – Vol. 19, № 10(167). – Pp. 32-44.
10. *Solomatina, A. R.* Digital Silk Road as a component of the initiative 'One Belt-One Road' // Post-Soviet Studies. – 2021. – Vol. 4. – № 4. – Pp. 296-307.
11. *Liu, Jinting.* 'Internet+' connotation shallow discussion // China Science and Technology Terminology. – 2015. – Vol. 17. – № 3. – Pp. 61-64.
12. *Daily, Z. S. Z.* Proposals of the Central Committee of the Communist Party of China on the formulation of the 14th Five-Year Plan for National Economic and Social Development and the Visionary Goals for the 23rd Five-Year Plan // October. – 2020. – Vol. 31. – Pp. 2020-10.
13. *Chuvilov, I. A.* Community with a shared future for mankind, and how this concept is related to the Belt and road initiative / I. A. Chuvilov, Ju. I. Malevich // Journal of the Belarusian State University. International relations. – 2022. – № 1. – Pp. 43-50.
14. *Kang, Hongpu et al.* Research on digital development strategy of coal industry // China Engineering Science. – 2023. – Vol. 25. – № 6. – Pp. 170-178.
15. *Xu, L. H. et al.* Multi-factor coordinated control technology for promoting early ripening production of southern blueberries in smart greenhouses // Intelligent Agriculture. – 2021. – Vol. 3. – № 4. – Pp. 86. 4.
16. *Liu, I.* 'Digital Silk Road' as an innovative basis for the global project 'One Belt, One Road' // Innovation and Investment. – 2020. – № 12. – Pp. 278-282.

Информация об авторе

Чжан Синь, аспирант Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация).

© Чжан Синь, 2024.

Information about the author

Zhang Xinyi, postgraduate student of the Saint-Petersburg State University (Saint-Petersburg, Russian Federation).

© Zhang Xinyi, 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-111-118

Характеристика развития транспортной инфраструктуры в регионах Центрального федерального округа РФ

Харчева И.В., Новакова С.Ю., Душевин А.В.

В статье представлена характеристика транспортной инфраструктуры в регионах ЦФО. Авторами осуществлена характеристика реализованных ключевых проектов по развитию транспортной системы ЦФО; установлена специфика динамики таких индикаторов как: среднегодовая численность работников организаций по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение», финансовые результаты деятельности организаций по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение», удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автодорог общего пользования в регионах, плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в расчете на единицу площади территории. Установлено, что наблюдается значительная дифференциация регионов ЦФО по величине индикаторов развития транспортной инфраструктуры, при этом уровень показателей г. Москва значительно превышает общероссийский уровень и средние показатели по Центральному федеральному округу.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Харчева И.В., Новакова С.Ю., Душевин А.В. Характеристика развития транспортной инфраструктуры в регионах Центрального федерального округа РФ // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 111–118.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Транспортная деятельность, транспортная инфраструктура, регион, региональное развитие, Центральный федеральный округ.

Characteristics of transport infrastructure development in the regions of the Central Federal District of the Russian Federation

Kharcheva I.V., Novakova S.Y., Dushevin A.V.

The article presents the characteristics of the transport infrastructure in the regions of the Central Federal District. The authors have characterized the implemented key projects for the development of the Central Federal District transport system; The specifics of the dynamics of such indicators have been established as: the average annual number of employees of organizations by type of economic activity «Transportation and storage», the financial results of organizations by type of economic activity «Transportation and storage», the share of paved roads in the total length of public roads in the regions, the density of motor roads for general use with a hard surface per unit area of the territory. It is established that there is a significant differentiation of the regions of the Central Federal District in terms of the indicators of transport infrastructure development, while the level of indicators in Moscow significantly exceeds the national level and the average indicators for the Central Federal District.

FOR CITATION

Kharcheva I.V., Novakova S.Y., Dushevin A.V. Characteristics of transport infrastructure development in the regions of the Central Federal District of the Russian Federation. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 111–118.

APA

KEYWORDS

Transport activity, transport infrastructure, region, regional development, Central Federal District.

ВВЕДЕНИЕ

Центральный федеральный округ (ЦФО) занимает центральную часть страны, на его территории располагается столица РФ – г. Москва. Экономико-географическое положение данного федерального округа является крайне важным – округ является политическим, экономическим, культурным центром.

Географически ЦФО располагается в центральной части европейской части страны, что позволяет ему быть логистическим хабом. Здесь

концентрируются основные транспортные артерии – автотрассы, железные дороги, которые обеспечивают удобное сообщение с другими регионами страны и другими странами.

Экономически ЦФО обладает значительно развитой инфраструктурой, ресурсами, высоким уровнем концентрации производства. На территории ЦФО сосредоточены такие отрасли экономики как: промышленность (машиностроение, металлургия, химическая, легкая, пищевая промышленность), аграрный сектор (активно взаимо-

действующий с промышленностью), сфера услуг (финансовые услуги, страхование, торговля, информационные и туристические услуги), научные и образовательные организации, строительство.

Кроме того, ЦФО играет важнейшую роль в формировании государственной политики и экономических стратегий России благодаря тому, что на его территории располагается столица страны.

Вышеизложенное определяет необходимость изучения специфики развития индикаторов, характеризующих наличие и использование транспортной инфраструктуры в регионах ЦФО.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

ЦФО России является одним из ключевых округов с точки зрения развития транспортной инфраструктуры в стране. Здесь развиты следующие виды транспорта:

- автомобильный (развита сеть автодорог, включая федеральные трассы);
- железнодорожный (в ЦФО располагается разветвленная сеть железных дорог, связывающих г. Москва с региональными центрами ЦФО; Московская железная дорога играет ключевую роль в пассажирских и грузовых перевозках);
- воздушный (на территории ЦФО расположены ряд крупных аэропортов (Шереметьево, Домодедово, Внуково), обслуживающих как внутренние, так и международные рейсы);
- водный (хотя реки играют меньшую роль по сравнению с другим видами транспорта, некоторые водные пути используются для грузоперевозок, особенно в весенний и летний сезон);
- общественный (существенно развит в крупных городах региона).

Согласно «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года» [1]¹ в качестве долгосрочных целей развития транспортной системы в стране выступают:

- рост пространственной связанности, транспортной доступности территорий страны;
- увеличение мобильности населения и развитие внутреннего туризма;
- рост объема и скорости транзита грузов, развитие мультимодальных логистических технологий;
- цифровая и низкоуглеродная трансформация отрасли и ускоренное внедрение новых технологий [1].

1 *Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года* (утв. распоряжением Правительства РФ от 27.11.2021 г. № 3363-р). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/7enYF2uL5kFZlOOpQhLl0nUt91RjCbeR.pdf>.

Для достижения указанных целей были инициированы и реализованы ключевые проекты по развитию транспортного комплекса на территории ЦФО, которые систематизированы в таблице 1.

В таблице 2 представлена характеристика динамики среднегодовой численности работников организаций по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение» в ЦФО в 2019 и 2023 гг. Регионы ЦФО существенно различаются по численности населения, что отчасти объясняет вариацию индикатора численности занятых работников в регионах в целом, а также изменчивость значений признака «численность занятых по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение»».

В целом по ЦФО доля занятых в «Транспортировке и хранении» от общей численности занятых по стране в данном виде экономической деятельности в 2019 г. составляла 26,6%, в 2023 г. – 27,5%, то есть за пятилетний период времени отмечается рост индикатора на 0,9 п.п. При этом удельный вес работников по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение» в общей численности занятых в целом по РФ составила в 2019 и 2023 гг. соответственно – 4,6%, и 4,5%, в целом по ЦФО – 4,1% и 4,2% (то есть в то время как в целом по стране показатель сократился на 0,1 п.п., то в ЦФО – вырос на ту же величину).

Наибольший удельный вес работников, занятых по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение» отмечалось в 2019 г. в Московской области (5,6%), в 2023 г. – в Смоленской области (6,2%); наименьшее значение анализируемого показателя в 2019 г. наблюдалось в Ивановской области (2,3%), в 2023 г. – во Владимирской области (2,7%).

Величина темпа роста, выражающего соотношение численности занятых в анализируемом виде экономической деятельности в 2023 и 2019 гг., для разных субъектов РФ, относящихся к ЦФО, говорит о наличии разнонаправленных тенденций в изменении данного показателя. Так, в целом по ЦФО имеется рост числа занятых в данном виде экономической деятельности (на 3,1%); при этом в 14 субъектах ЦФО наблюдается спад показателя (наиболее заметен он в Смоленской, Тамбовской, Ярославской областях); положительный прирост отмечен в Курской, Тверской и Тульской областях и г. Москва.

Далее нами были проанализированы особенности динамики финансовых результатов организаций, функционирующих в виде эконо-

Таблица 1

Ключевые проекты по развитию транспортной системы ЦФО

Область действия	Сущность проекта	Конкретизация
Дорожное хозяйство, автомобильный транспорт	Строительство и реконструкция дорог федерального значения	<ul style="list-style-type: none"> – автомобильные дороги М-4 «Дон», М-11 «Нева», участки Центральной кольцевой автомобильной дороги (Московская обл.), строительство автомобильных дорог регионального и местного значения с софинансированием из федерального бюджета; – строительство обходов городов (Торжок, Подольск, Муром, Вышний Волочек, Одинцово и др.); – запуск системы «Платон» для контроля большегрузного транспорта; – обновление подвижного состава в городах, в том числе в рамках национального проекта «Безопасные качественные дороги».
Водный транспорт	Строительство новых портовых мощностей и расширение имеющихся в рамках проектов	<ul style="list-style-type: none"> – реконструкция со строительством новых судоходных гидроузлов Кузьминск и Белоомут на р. Оке;
Воздушный транспорт	Появление новых авиакомпаний, строительство новых аэропортов	<ul style="list-style-type: none"> – появление первой в РФ низкобюджетной авиакомпании; – строительство нового аэропорта Жуковский в Москве и новой взлетно-посадочной полосы (ВПП-3) в аэропорту Шереметьево; – возобновление работы ряда региональных аэропортов (Габцево в Калуге и др.); – обновление парка воздушных судов в рамках государственной поддержки, развитие системы субсидирования региональных перевозок;
Железнодорожный транспорт	Модернизация железнодорожной инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> – запуск скоростных пригородных поездов («Ласточка» и «Иволга») на ряде направлений; – запуск пассажирского движения на Московском центральном кольце; – создание с запуском Московских центральных диаметров единой системы пригородно-городского рельсового транспорта в г. Москва; – строительство Большой кольцевой линии Московского метрополитена; – переход к использованию технологии интервального регулирования движения поездов с подвижными блок-участками на Московском центральном кольце; – внедрение технологий обработки больших данных, использование машинного зрения в вагонном хозяйстве, в области диагностики и мониторинга; – обновление подвижного состава грузового и пассажирского железнодорожного транспорта;
Цифровизация		<ul style="list-style-type: none"> – создание электронных навигационных карт внутренних водных путей; – внедрение электронных товарных накладных и электронных пломб; – ввод в промышленную эксплуатацию Государственной автоматизированной информационной системы ЭРА-ГЛОНАСС; – развитие цифровых систем оплаты проезда на городском транспорте.

Источник: составлено авторами по данным: [1].

Таблица 2

Динамика среднегодовой численности работников организаций по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение» в ЦФО в 2019 и 2023 гг.

	Среднегодовая численность занятых работников, тыс. чел.		Среднегодовая численность работников по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение», тыс. чел.		Удельный вес работников по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение» в общей численности занятых (%)		Темп роста, %
	2019 г.	2023 г.	2019 г.	2023 г.	2019 г.	2023 г.	
РФ	71064,5	72911,8	3285,7	3276,0	4,6	4,5	99,7
ЦФО	21171,2	21537,9	873,8	900,5	4,1	4,2	103,1
Белгородская обл.	754,1	765,3	26,7	26,1	3,5	3,4	97,7
Брянская обл.	508,6	504,5	20,8	19,9	4,1	3,9	95,6
Владимирская обл.	635,8	639,0	18,3	16,8	2,9	2,7	92,0
Воронежская обл.	1106,4	1151,6	41,3	40,5	3,7	3,5	98,1
Ивановская обл.	443,3	422,2	10,3	19,2	2,3	4,6	95,9
Калужская обл.	498,4	536,9	15,1	15,0	3,0	2,8	99,5
Костромская обл.	276,8	257,3	11,0	10,4	4,0	4,0	94,3
Курская обл.	505,5	502,6	16,2	16,4	3,2	3,3	101,3
Липецкая обл.	565,1	565,7	22,3	20,8	4,0	3,7	93,6
Московская обл.	3437,1	3991,8	197,7	192,4	5,8	4,8	97,3
Орловская обл.	298,7	301,5	11,3	10,4	3,9	3,5	92,7
Рязанская обл.	494,6	499,7	19,7	18,3	4,0	3,7	93,0
Смоленская обл.	411,4	409,6	28,3	25,5	6,9	6,2	89,9
Тамбовская обл.	454,1	459,9	16,9	15,0	3,7	3,3	88,9
Тверская обл.	593,5	578,2	20,6	22,6	3,5	3,9	109,9
Тульская обл.	705,4	736,3	22,3	28,5	3,2	3,9	128,0
Ярославская обл.	607,4	598,7	30,7	26,6	5,1	4,4	86,8
г. Москва	8875,1	8617,1	344,6	385,5	3,9	4,5	111,9

Источник: составлено авторами по данным: [2], [3].

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности организаций по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение» в регионах ЦФО в 2019 – 2023 гг.

	Доля прибыльных предприятий, %		Абсолютный прирост, п.п.	Доля убыточных предприятий, %		Абсолютный прирост, п.п.
	2019 г.	2023 г.		2019 г.	2023 г.	
РФ	67,5	70,1	2,6	32,5	29,9	-2,6
ЦФО	68,1	71,1	3,0	31,9	28,9	-3,0
Белгородская обл.	52,8	75,0	22,2	47,2	25,0	-22,2
Брянская обл.	60,9	47,1	-13,8	39,1	52,9	13,8
Владимирская обл.	70,6	72,0	1,4	29,4	28,0	-1,4
Воронежская обл.	63,8	69,4	5,6	36,2	30,6	-5,6
Ивановская обл.	57,1	57,1	0,0	42,9	42,9	0,0
Калужская обл.	70,0	59,3	-10,7	30,0	40,7	10,7
Костромская обл.	50,0	45,5	-4,5	50,0	54,5	4,5
Курская обл.	58,8	78,9	20,1	41,2	21,1	-20,1
Липецкая обл.	56,5	38,1	-18,4	43,5	61,9	18,4
Московская обл.	69,1	73,0	3,9	30,9	27,0	-3,9
Орловская обл.	58,8	57,1	-1,7	41,2	42,9	1,7
Рязанская обл.	53,8	92,9	39,1	46,2	7,1	-39,1
Смоленская обл.	68,4	70,0	1,6	31,6	30,0	-1,6
Тамбовская обл.	63,6	63,6	0,0	36,4	36,4	0,0
Тверская обл.	54,0	65,8	11,8	46,0	34,2	-11,8
Тульская обл.	64,3	44,4	-19,9	35,7	55,6	19,9
Ярославская обл.	70,8	68,4	-2,4	29,2	31,6	2,4
г. Москва	70,9	72,7	1,8	29,1	27,3	-1,8
Средняя величина	61,2	63,9	2,7	38,1	36,1	-2,0

Источник: составлено авторами по данным: [2], [3].

мической деятельности «Транспортировка и хранение» (таблица 3).

В 2019 г. в РФ 67,5% организаций по виду экономической деятельности «Транспортировка и хранение» были прибыльными, к 2023 г. их доля возросла на 2,6 п.п. и достигла 70,1%; в эти же периоды времени в ЦФО аналогичные показатели составили 68,1% и 71,1% соответственно. Можно заключить, что за пятилетний период анализа финансовые результаты в рассматриваемом виде экономической деятельности улучшились.

Более детальный анализ ситуации в отдельных регионах ЦФО показывает, что в 2019 году доля прибыльных предприятий превышала общероссийское значение показателя и среднего значения по ЦФО во Владимирской, Калужской, Московской, Смоленской, Ярославской областях и г. Москва; наихудшие значения индикатора отмечаются в Белгородской, Рязанской, Тверской областях.

В 2023 г. доля прибыльных предприятий превышала общероссийское значение показателя и среднего значения по ЦФО в Белгородской, Владимирской, Курской, Московской, Рязанской областях и г. Москва; наихудшие значения индикатора наблюдаются в Белгородской, Рязанской, Тверской областях.

В 2023 г. по сравнению с 2019 г. наибольшие изменения имели место в целом ряде регионов ЦФО:

— доля прибыльных предприятий выросла (а, следовательно, одновременно сократился удельный вес убыточных предприятий) в Белгородской (на 22,2 п.п.), Воронежской (на 5,6 п.п.), Курская (на 20,1 п.п.), Рязанская (на 39,1 п.п.), Тверская (на 11,8 п.п.), областях;

— удельный вес убыточных организаций вырос в Брянской (на 13,8 п.п.), Калужской (на 10,7 п.п.), Липецкой (на 18,4 п.п.), Тульской областях (на 19,9 п.п.).

Одним из важнейших индикаторов развития дорожной инфраструктуры выступает удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автодорог общего пользования. На рисунке 1 представлена динамика данного показателя в субъектах ЦФО РФ (по состоянию на конец года).

В целом по Российской Федерации в 2019 г. удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автодорог общего пользования составлял 70,6%, а к 2023 г. незначительно вырос и достиг 71,2%; в ЦФО данный показатель и в 2019 и в 2023 гг. был меньше

среднероссийского значения (на 2,7 п.п. и 1,2 п.п. соответственно).

Среди регионов ЦФО в 2019 г. и в 2023 г. по указанному индикатору лидирующие позиции занимали: г. Москва (100% и 100,0%), Белгородская область (91,4% и 91,8%), Московская область (81,3% и 83,3%), Липецкая область (79,1% и 83,2%); среди аутсайдеров – Ярославская область (54,0% и 56,0%), Орловская область (57,6% и 59,4%).

При этом следует отметить, что в динамике в 2023 г. по сравнению с 2019 г. в целом по стране значение анализируемого индикатора практически не изменилось, в то время как в ЦФО отмечен рост индикатора на 2,1 п.п.; в отдельных регионах за тот же период произошли разнонаправленные изменения: заметный рост показателя отмечается в Воронежской области (на 10,1 п.п.), Владимирской области (на 5,1 п.п.); Липецкой области (на 4,1 п.п.); падение – в Ивановской области (на 1,0 п.п.), Тверская область (на 0,4 п.п.).

Однако удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автодорог общего пользования, который представляет собой относительную величину, отражает качественную сторону автодорог, а степень распространения явления в определенной среде (относительная величина интенсивности) выражает показатель плотности автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в расчете на единицу площади территории (таблица 4).

Данный показатель в целом по Российской Федерации составляет в 2020 и 2023 гг. соответственно 64 км/1000 км² и 66 км/1000 км² (то есть за 2020–2023 гг. отмечается рост на 3,1 %). В ЦФО анализируемый показатель значительно выше, чем в целом по стране (в 2020 г. – в 5,8 раз, в 2023 г. – в 5,9 раз).

Вместе тем подчеркнем, что внутри регионов ЦФО наблюдается существенная дифференциации плотности автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в расчете на единицу площади территории: в 2023 г. максимальное значение отмечается в г. Москва (2522 км/1000 км²), превышающее среднее значение для ЦФО в 6,5 раз, а среднероссийский уровень – в 38,2 раза; в остальных регионах ЦФО индикатор колеблется в интервале от 139 км/1000 км² в Костромской области до 849 км/1000 км² в Московской области.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно заключить следующее:

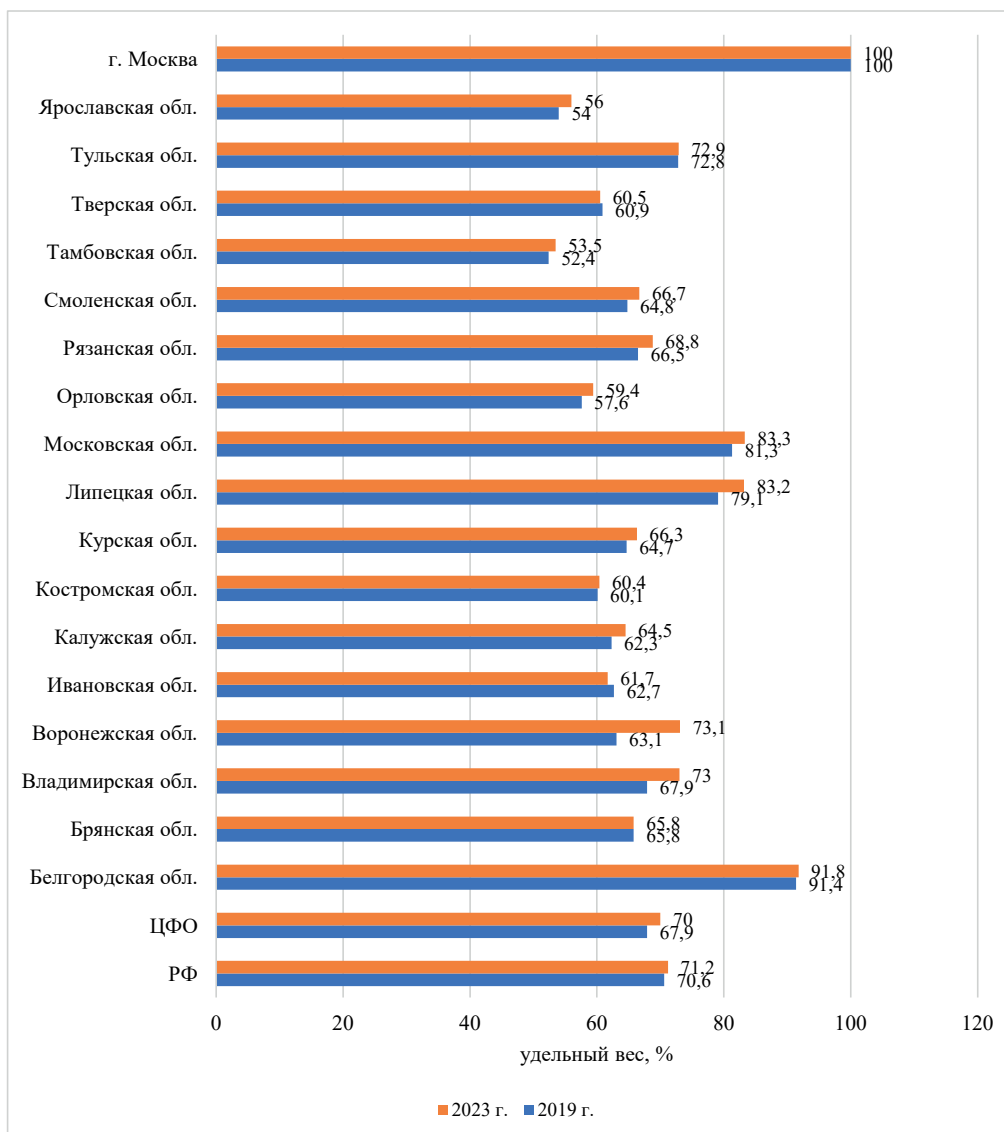


Рисунок 1. Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автодорог общего пользования в регионах ЦФО в 2019 и 2023 гг., %

Источник: составлено авторами по данным: [2], [3].

Таблица 4

Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в расчете на единицу площади территории в регионах ЦФО (на конец года; км дорог/ 1000 км² территории)

	2020 г.	2023 г.	Темп прироста, %
РФ	64	66	3,1
ЦФО	374	389	4,0
Белгородская обл.	738	732	-0,8
Брянская обл.	325	331	1,9
Владимирская обл.	357	394	10,4
Воронежская обл.	377	429	13,8
Ивановская обл.	338	338	0,0
Калужская обл.	341	365	7,0
Костромская обл.	138	139	0,7
Курская обл.	380	384	1,1
Липецкая обл.	549	567	3,3
Московская обл.	798	849	6,4
Орловская обл.	394	409	3,8
Рязанская обл.	274	285	4,0
Смоленская обл.	326	337	3,4
Тамбовская обл.	294	299	1,7
Тверская обл.	257	258	3,9
Тульская обл.	414	427	3,1
Ярославская обл.	276	287	4,0
г. Москва	2585	2522	-2,4

Источник: составлено авторами по данным: [2], [3].

— транспортная инфраструктура регионов ЦФО играет ключевую роль в их социально-экономическом развитии;

— одним из основных компонентов транспортной инфраструктуры ЦФО выступают авто-

мобильные дороги, для данного округа характерна разветвлённая сеть таких дорог, включающих федеральные трассы; однако качество дорог требует особого внимания и модернизации, и следовательно, инвестиций.

Список литературы

1. *Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года* (утв. распоряжением Правительства РФ от 27.11.2021 г. № 3363-р). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/7enYF2uL5kFZlOOpQhLlOnUT91RjCbeR.pdf> (дата обращения: 05.01.2025).
2. *Транспорт в России. 2024: Стат. сб. / Росстат.* – М., 2024. –

100 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Transport_2024.pdf (дата обращения: 05.01.2025).

3. *Транспорт и связь в России – 2016.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/B16_5563/Main.htm (дата обращения: 05.01.2025).

References

1. *Transport Strategy of the Russian Federation for the period up to 2030 with a forecast up to 2035* (approved by Decree of the Government of the Russian Federation dated 11/27/2021 № 3363-r). – [Electronic resource]. – Access mode: <http://static.government.ru/media/files/7enYF2uL5kFZlOOpQhLlOnUT91RjCbeR.pdf> (access date: 05.01.2025).
2. *Transport in Russia. 2024: Statistical collection / Rosstat.* – M.,

2024. – 100 p. – [Electronic resource]. – Access mode: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Transport_2024.pdf (access date: 05.01.2025).

3. *Transport and communications in Russia – 2016.* – [Electronic resource]. – Access mode: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/B16_5563/Main.htm (access date: 05.01.2025).

Информация об авторах

Харчева И.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики в энергетике и промышленности ФГБОУ ВО «НИУ МЭИ» (г. Москва, Российская Федерация).

Новакова С.Ю., кандидат экономических наук, доцент, начальник отдела перспективных исследований и разработок ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева» (г. Орел, Российская Федерация).

Душевин А.В., аспирант ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева» (г. Орел, Российская Федерация).

Information about the authors

Kharcheva I.V., PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics in Energy and Industry, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «NRU MEI» (Moscow, Russian Federation).

Novakova S.Y., PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Advanced Research and Development, I. S. Turgenev Orel State University (Orel, Russian Federation).

Dushevin A.V., postgraduate student at the I. S. Turgenev Orel State University (Orel, Russian Federation).

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-119-128

Вопросы финансовой безопасности и тенденции развития отрасли телекоммуникаций в условиях кризиса и геополитических рисков

Абдрашитов Р.Ф., Кучукова Н.М.

В статье рассмотрены и проанализированы тенденции развития телекоммуникационной отрасли в Российской Федерации в сложных для страны условиях – кризиса и геополитических рисков. Обусловлено это тем, что в последние годы Россия столкнулась с беспрецедентными вызовами, вызванными санкционным давлением со стороны ряда развитых стран. В современных условиях резко меняющейся внешней среды функционирования деятельности хозяйствующих субъектов и протеканием экономической войны между Россией и недружественными странами именно санкционные ограничения следует рассматривать как ключевой фактор угрозы экономической безопасности российских предприятий. Анализ построен на эмпирических данных опросов компании Nexign, построении собственной регрессионной модели и изучении прогнозов ряда экспертов в области информационных технологий. Авторы пришли к выводу о том, что отрасль телекоммуникаций в России продолжит развиваться, сменив нынешний драйвер роста – сотовую связь на экосистемные приложения и сервисы информационной безопасности. Регрессионный анализ показал умеренный рост выручки в ближайшие годы в размере не более 4%. В условиях кризиса и геополитических рисков наибольшее отрицательное влияние оказали санкционные ограничения, дефицит оборудования и рост цен на него, а также сжатые сроки импортозамещения, требуемые от производителей. Также отрасль столкнулась с проблемой дефицита кадров, требующей комплексного подхода со стороны как самих работодателей, так и государства. Инвестиции в человеческий капитал в эпоху экономики знаний – ключевой аспект успеха любого бизнеса.

Для цитирования

ГОСТ 7.1–2003

Абдрашитов Р.Ф., Кучукова Н.М. Вопросы финансовой безопасности и тенденции развития отрасли телекоммуникаций в условиях кризиса и геополитических рисков // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 119–128.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Отрасль телекоммуникаций, телеком-рынок, геополитические риски, тенденции развития, телекоммуникации в России, кризис, условия кризиса, санкции, финансовая безопасность.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-119-128

Trends in the development of the telecommunications industry in russia and key issues of financial security in the context of the crisis and geopolitical risks

Kuchukova N.M., Abdrashitov R.F.

The article examines and analyzes the trends in the development of the telecommunications industry in the Russian Federation in difficult conditions for the country – the crisis and geopolitical risks. This is due to the fact that in recent years Russia has faced unprecedented challenges caused by sanctions pressure from a number of developed countries. In modern conditions of a sharply changing external environment for the functioning of business entities and the course of the economic war between Russia and unfriendly countries, it is sanctions restrictions that should be considered as a key threat factor to the economic security of Russian enterprises. The analysis is based on empirical data from Nexign surveys, the construction of its own regression model and the study of forecasts by a number of experts in the field of information technology. The authors concluded that the telecommunications industry in Russia will continue to develop, replacing the current growth driver – cellular communications with ecosystem applications and information security services. Regression analysis showed a moderate revenue growth in the coming years of no more than 4%. In the context of the crisis and geopolitical risks, sanctions restrictions, equipment shortages and rising prices, as well as the tight import substitution deadlines required from manufacturers had the greatest negative impact. The industry also faced a shortage of staff, requiring an integrated approach from both employers and the government. Investing in human capital in the age of the knowledge economy is a key aspect of any business' success.

FOR CITATION

APA

Kuchukova N.M., Abdrashitov R.F. Trends in the development of the telecommunications industry in russia and key issues of financial security in the context of the crisis and geopolitical risks. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 119–128.

KEYWORDS

Telecommunications industry, telecom market, geopolitical risks, development trends, telecommunications in Russia, crisis, crisis conditions, sanctions, financial security.

ВВЕДЕНИЕ

Отрасль телекоммуникаций – одна из ключевых для экономики страны. Она обеспечивает связь и доступ к информации для населения и бизнеса, одновременно с этим расширяя возможности сферы ИТ. Статистика последних лет показывает значительный рост спроса и потребления трафика на высокоскоростной интернет за счет распространения мобильных гаджетов, сервисов искусственного интеллекта и контента в сверхвысоком качестве. Там, где появляется спрос – рождается предложение. Рынок охватывает широкий спектр предложений от участников телеком, начиная от услуг телефонии и заканчивая продуктами волоконно-оптических сетей.

«Российская отрасль телекоммуникаций показала мобильность» – с таким заголовком выступает Коммерсантъ в своей обзорной статье тенденций и перспектив развития российского телеком-рынка [1]. Согласно отчету ТМТ Консалтинга, в 2024 году рынок показал прирост в 6,2%, до более 2 трлн рублей (для сравнения: 2023 год показал значение в 5%, 1.8 трлн рублей). Однако, заявлять о положительном развитии отрасли в будущем, пока условия оказывают значительное влияние на экономические, социальные и политические институты страны рано.

Цель научной статьи заключается в том, чтобы на основании эмпирических данных, анализе статистики и составлении базовой математической модели выявить тенденции развития отрасли телекоммуникаций в России и ключевые вопросы финансовой безопасности в условиях кризиса и геополитических рисков.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть специфику рассматриваемого рынка, определить понятийно-терминологический аппарат отрасли;
- определить, какие геополитические риски на данный момент существуют и выделить преобладающие;
- проанализировать статистику прошлых лет и сравнить с показателями тех годов, когда отношения с недружественными странами были наиболее противоречивыми;
- на основании представленных службой Nexign данных составить линейную регрессионную модель для оценки влияния ключевых факторов на рост выручки телеком-рынка в РФ.

Основным нормативно-правовым документом, определяющим определения и понятия в области информационных технологий, является Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ [2]. Согласно Статье 2, п. 4, информационно-телекоммуникационная сеть (далее – телекоммуникационная сеть) – технологическая система, которая предназначена для передачи по линиям связи информации через средства вычислительной техники. Основной вычислительной техникой служат маршрутизаторы, коммутаторы, серверы управления и облачные платформы. Сама отрасль телекоммуникаций охватывает широкий спектр технологий и услуг, позволяющих передавать информацию на расстоянии. В нее входит пять крупных подотраслей (таблица 1) [3].

Как видно из таблицы 1, отрасль телекоммуникаций является крупной современной ветвью информационных технологий в Российской Федерации, куда включена как сотовая и интер-

Таблица 1

Фундаментальные подотрасли телеком-рынка

Подотрасль	Используемые технологии	Характеристика
Сотовая связь	2G, 3G, 4G (LTE), 5G	Крупнейшая отрасль, обеспечивающая мобильные коммуникации и передачу данных через сети операторов
Интернет-связь	TCP/IP, Wi-Fi, IPv6, 5G, облачные технологии	Отрасль, позволяющая передавать данные через веб-сайты, социальные сети по проводному и беспроводному доступам
Телевидение и радиовещание	DVB-T, DVB-S, IPTV, DAB+	Передача сигналов (аудио- и видео-) через спутниковое и эфирное вещание
Спутниковая связь	VSAT, GPS, спутники	Отрасль, использующая спутники на различных орбитах. Как правило, применяется в труднодоступных регионах России
Оптоволоконная связь	GPON, FTTH, DWDM	Основной стандарт для современных широкополосных сетей. Отрасль, развивающая передачу данных через оптические волокна

нет связи, так и телевидение и радиовещание. Рассмотрим динамику роста отрасли (рисунок 1).

Видно, что телеком-рынок имеет тенденцию к росту – с доходов отрасли в 1739 млрд рублей в 2019 году до 2040 млрд в 2024 году. Примечательно, что цифры не показали отрицательную динамику в сложные для мира и страны годы – в 2020, в период пандемии COVID-19 и в 2022 – начала специальной военной операции (СВО) на Украине и последовавшим за ним санкционным давлением со стороны развитых стран. Наоборот, темп прироста составил 4,8% в 2023 году (сравнительно: до начала описанных событий темп прироста составлял лишь 0,5% и 2,6% аналогичным периодам 2021/2020 и 2020/2019 соответственно). Рассмотрим подотрасли с наибольшим вкладом в телекоммуникации в прошлом году (рисунок 2).

Сотовая связь – традиционный драйвер роста телеком-рынка. На него приходится 61% от общего объёма. Крупнейшими сегментами являются также интернет-связь, телевидение (а именно IP-TV) и межоператорские услуги.

Межоператорскими услугами называются услуги по продаже интернет-трафика и трафика фиксированной телефонии от одних операторов связи другим. Это позволяет провайдерам предоставлять своим абонентам доступ в Интернет, используя линии связи сторонних телеком-компаний.

В свою очередь, фиксированная телефония (одна из категорий оптоволоконной связи), использующая физические линии для подключения к телефонной сети, все больше уходит в прошлое. Об этом говорит продолжающаяся тенденция к снижению в 2021–2024 годах.

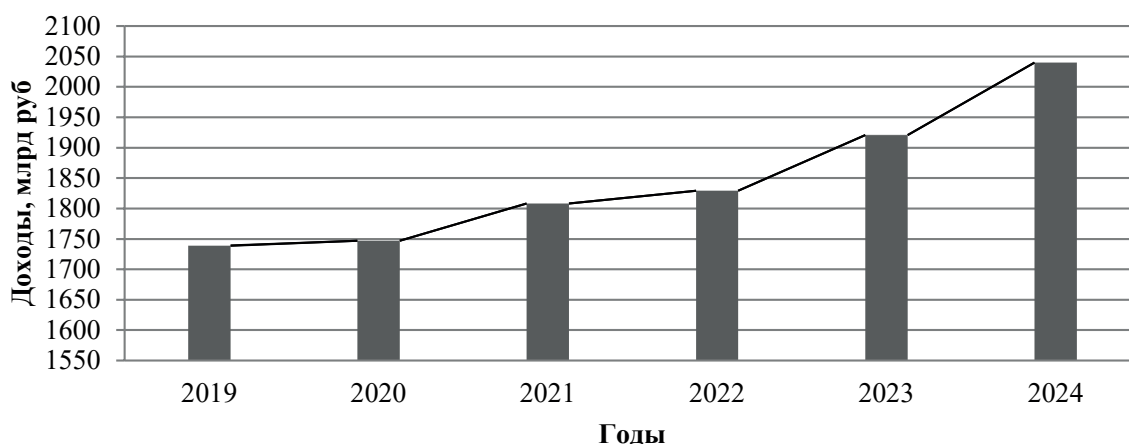


Рисунок 1. Тенденции развития отрасли телекоммуникаций в России, 2019–2024 гг.

Источник: составлено авторами по данным: [4].

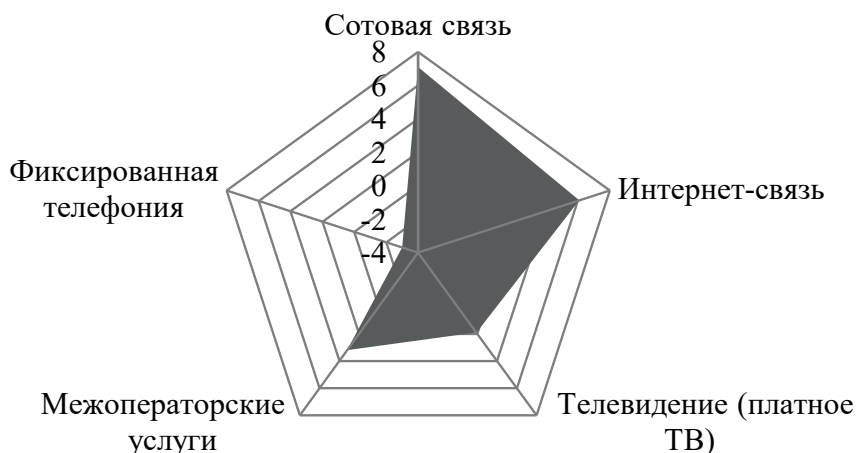


Рисунок 2. Динамика телеком-рынка по подотраслям, 2024 г.

В отрасли существуют ключевые показатели:

- Ёмкость – количество домохозяйств, к которым проведена связь.
- Активные абоненты – клиенты, которые активировали услугу в текущем месяце.
- Процент проникновения – доля подключенных домохозяйств, которые пользуются услугами провайдера (отношение активных абонентов к ёмкости).

На основании данных показателей компании анализируют текущие результаты своей деятельности, а также прогнозируют перспективность запуска новых проектов в различных городах и населенных пунктах.

Вернемся к условиям риска для рассматриваемого рынка. Из-за антироссийских санкций со стороны стран с развитыми цифровыми и инновационными экономиками телекоммуникационные компании России остались без передового оборудования. Однако, телекоммуникационное оборудование (ТКО) составляет всего 30% телеком-рынка (доля 1/3), остальные 70% (доля 2/3) составляет сфера услуг – услуги связи преимущественно [5].

23 февраля 2022 года со стороны США под запретом оказались телекоммуникационное и интернет-оборудование, а также ПО для онлайн-общения. Однако, санкции были сняты уже 7 апреля того же года. Стали доступны все операции, включая экспорт, реэкспорт, продажу или поставку прямым или косвенным образом. Таким образом, удар на 30%-ную долю рынка был минимальным. Полный список санкций представлен в таблице 2.

Всего выделены шесть санкций, наложенных Соединенными Штатами и странами Евросоюза на российский телеком. Под запретом оказалось множество важнейших технологий, составляющих основу всего рынка. Из шести снят всего один запрет. Государство, понимая трудности для бизнеса, ввело несколько ключевых мер для оказания поддержки. Рассмотрим, каким образом государство оказывает поддержку отрасли телеком в таблице 3.

Как следует заметить, государство оказывает всеобъемлющую поддержку, снижая налоговую нагрузку, предоставляя льготное кредитование и выделяя финансирование. Конечно, основная

Таблица 2

Санкции США и ЕС в области ИТ в 2022–2024 гг. по причине СВО и подрыва цифровой трансформации российской экономики

Санкция	Год введения	Страна	Описание
Запрет на поставку телекоммуникационного оборудования*	2022	США, ЕС	Запрещается экспорт высокотехнологичного оборудования, включая серверы, сетевые устройства и процессоры в связи с вторжением российских войск на Украину
Ограничения на поставки облачных услуг и программного обеспечения	2022	США	Соединенные Штаты запрещают предоставлять российским ИТ-компаниям облачные услуги и консалтинг
Запрет на предоставление средств автоматизированного проектирования (САПР) и ERP-систем	2023	США	С 2023 года российским компаниям запрещено использовать американское программное обеспечение для управления предприятиями (Oracle и SAP), а также автоматизированного проектирования (приложение AutoCAD)
Ограничения на совершение транзакций с операторами РФ и производителями оборудования	2023	США	Санкция, направленная на подавление степени влияния российских технологических компаний на мировом ИТ-рынке
Расширение со стороны Евросоюза списка санкций, касающегося ИТ-оборудования	2023	ЕС	Запрещен экспорт компонентов информационных технологий, включающих 5G, микрочипы и серверные технологии
Расширение со стороны США санкционного списка на услуги ИТ	2024	США	Препятствие модернизации российских систем телекоммуникаций, касающихся обороны и государственного управления через запрет новейших систем ИТ-консалтинга

*санкция снята 7 апреля 2022 года

Таблица 3

Государственные меры поддержки отрасли телекоммуникаций в условиях неопределенности

Мера поддержки	Год	Цель
Льготное кредитование на обновление сетей и инфраструктуры 5G	2024	Увеличение строительства сетей в городах от 100 тысяч до 1 млн человек и приобретение отечественных аналогов (отказ от зарубежного оборудования)
Финансирование производства базовых станций на 17 млрд рублей	2024	Финальная редакция проекта «Отечественные решения», направленная на поддержку станций Yadro и Иртеи. Планируется массовое внедрение базовых станций и отказ от зарубежного оборудования
Освобождение от выплаты НДС при ввозе оборудования	2024	Снижение затрат операторов на закупку необходимой техники
Налоговые льготы для компаний телеком отрасли	2025	Снижение налога на прибыль до 5% и понижение ставки страховых взносов до 7,6%

цель правительства – переход к отечественным аналогам, однако это не отменяет факта оказываемой поддержки для бизнеса.

Ограничения и запреты помимо очевидных отрицательных сторон имеют и плюсы. По мнению А. А. Антипова, изучающего положительные и отрицательные стороны антироссийских санкций, российский бизнес ищет выход из сложившейся ситуации, начав налаживать выход на азиатские финансовые рынки [6]. З. Р. Габитова, Р. А. Нигматуллина и Р. Р. Байбурун считают, что санкции в условиях современных цифровых трансформаций способствуют развитию инновационной среды России за счет того, что участники рынка уменьшают влияние от западных производителей, вынужденно стараясь создавать собственную инфраструктуру, которая со временем преобразуется и поднимает экономику страны. Протекционизм лишь усиливает данный эффект [7]. Это показывают и исследования, про-

веденные среди крупнейших операторов связи России и стран СНГ (Беларуси, Таджикистана, Узбекистана) компанией Nexign в 2024 году [8].

Обратимся к эмпирическим результатам, к которым пришли аналитики и сделаем собственные выводы. Респондентам был задан вопрос: «Какие сервисы станут основным драйвером роста выручки в ближайшие 5 лет?» Результаты представлены на рисунке 3.

Как считают респонденты, экосистемные приложения (в симбиозе телекоммуникационных услуг и партнерских сервисов) и сервисы информационной безопасности (включая сервисы борьбы с мошенничеством), станут драйверами роста выручки до 2029 года. Примечательно, что мобильная связь – драйвер роста последних лет, занимает лишь седьмую строчку. Об уменьшении влияния заявляют лишь 23% опрошенных. Фиксированный ШПД (широкополосный доступ в интернет) и телефония – наименее вероятные



Рисунок 3. Результаты опроса компании Nexign, проведенный среди операторов связи России, на вопрос о выборе основного драйвера роста выручки в ближайшие 5 лет

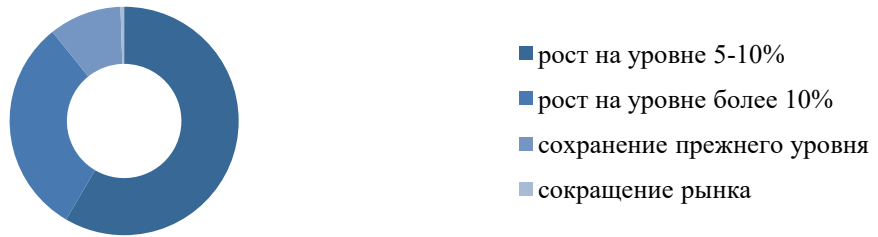


Рисунок 4. Результаты опроса компании Nexign, проведенный среди операторов связи России, на вопрос о перспективах развития телеком-рынка России в ближайшие 5 лет

драйверы в будущем. Таким образом, предпочтение участников рынка отдано предложениям B2B – фундаменту рассмотренной экосистемы.

Помимо этого, операторы настроены оптимистично в развитии рынка на ближайшие 5 лет. Прогнозируемый участниками уровень развития – рост в 5–10% (рисунок 4).

Некоторые практики считают, что возможен и рост рынка на уровне более 10%. О том, что возможно сокращение – не считает никто. Таким образом, акторы телеком отрасли не завязаны на зарубежном рынке, отдавая предпочтение раз-

витию в России. Отдавать занятые ниши ушедшим иностранным компаниям также не планируется. К таким выводам можно прийти исходя из третьего опроса (рисунок 5).

Условия кризиса и геополитических рисков – не тот фактор, который был отмечен как преобладающий в следующем опросе компании. Однако, санкционные ограничения привели к дефициту необходимого оборудования и роста цен. По результатам опроса именно дефицит кадров на данный момент больше всего влияет на бизнес телеком (рисунок 6).

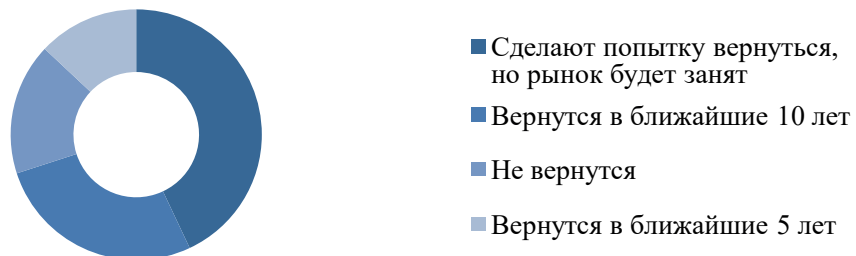


Рисунок 5. Результаты опроса компании Nexign, проведенный среди операторов связи России, на вопрос о возвращении ушедших зарубежных компаний в ближайшие 5 лет

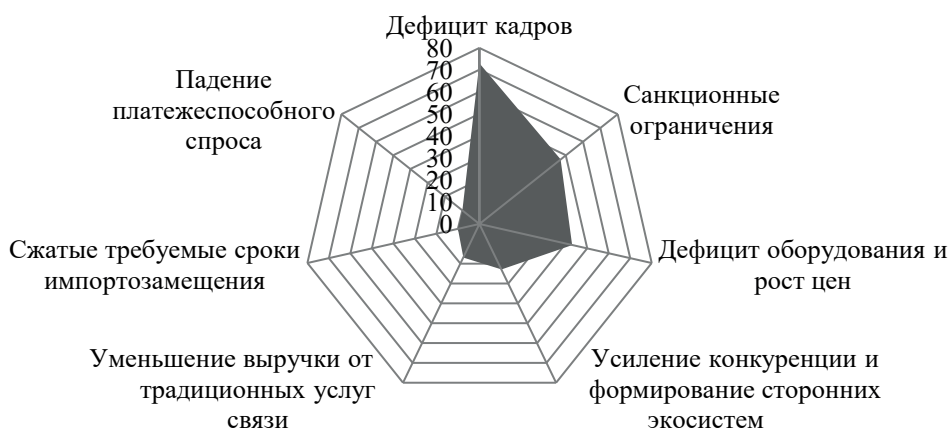


Рисунок 6. Результаты опроса компании Nexign, проведенный среди операторов связи России, на вопрос о факторах, влияющих на бизнес

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЯ

Таким образом, к категории условий кризиса и геополитических рисков относятся санкционные ограничения, дефицит оборудования и рост цен на него, а также сжатые сроки импортозамещения, требуемые от производителей. Отрицательное соотношение выявляется лишь в суммарном процентном соотношении 100% (47+43+10), в то время как дефицит кадров составляет 73% от общего числа.

Построим линейную регрессионную модель, которая позволит оценить влияние ключевых факторов на рост выручки телеком-рынка в РФ. Возьмем Y за рост выручки от трех факторов X:

X₁ – Перспективы роста телеком рынка

X₂ – Возможность возвращения иностранных компаний

X₃ – Факторы, влияющие на бизнес

Формула регрессионной модели выглядит следующим образом:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon, \quad (1)$$

где Y – предсказанное значение роста выручки,

β_0 – константа,

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ – коэффициенты влияния факторов,

ε – случайная ошибка.

Данные для модели представлены в таблице 4.

Отдельно рассчитав средние значения переменных Y, X₁, X₂, X₃ и ковариации cov (X_i, Y)

и дисперсии var (X_i), были получены следующие значения коэффициентов влияния факторов:

$$\beta_0 = 10$$

$$\beta_1 = -0.12$$

$$\beta_2 = -0.64$$

$$\beta_3 = -0.49$$

Уравнение регрессии примет следующий вид:

$$Y = 10 + (-0.12X_1) + (-0.64X_2) + (-0.49X_3) \quad (2)$$

Предсказанные значения роста выручки представлены в таблице 5.

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод о том, что в ближайшие годы, даже при умеренных прогнозах роста, увеличение выручки может не быть в значительной степени. Вероятнее всего сохранение тенденции в 3–4%. Наиболее существенные факторы – внешняя конкуренция и (или) внутренние ограничения.

На данный момент, рост проникновения интернет-услуг среди жителей посёлков и деревень сдерживает высокая стоимость строительства новых сетей связи на дальние расстояния от существующих. Интернет-провайдеры, проанализировав рентабельность и срок окупаемости проектов по подключению новых абонентов, иногда вынуждены отказываться от их реализации из-за высоких первоначальных затрат на ВОЛС и сопутствующее телекоммуникационное оборудование. Однако, наиболее эффективные компании используют данную особенность в свою пользу,

Таблица 4

Данные для построения линейной регрессионной модели влияния факторов на рост выручки телекоммуникационной отрасли

Фактор	Значение
X ₁ – Перспективы роста телеком-рынка	57, 30, 10, 0.5
X ₂ - Возможность возвращения иностранных компаний	43, 27, 17, 13
X ₃ -Факторы, влияющие на бизнес	73, 47, 43, 23, 17, 10, 10
Y – рост выручки	0, 3, 13, 13, 17, 23, 23, 37, 40, 40, 50, 57, 57

Таблица 5

Предсказанные значения роста выручки

X1	X2	X3	Предсказанное Y
57	43	73	-74.47
30	27	47	-43.28
10	17	23	-21.43
0.5	13	10	-12.08

постепенно занимая долю рынка в свободной от конкурентов нише. Процент проникновения в отдалённых населённых пунктах выше, чем в городах. Это позволяет интернет-провайдеру подключать абонентов без высокого риска их последующего оттока к конкурентам.

Возвращение иностранных компаний в ближайшие 5 лет, несмотря на занятые ниши, повлечёт за собой увеличение конкуренции. В случае отсутствия продуктов с конкурентными преимуществами, доходы российских операторов связи уменьшатся.

Несмотря на положительные ожидания о перспективах роста отрасли, российские операторы будут сталкиваться с трудностями в расширении из-за внутренних экономических проблем. Однако, учитывая заинтересованность в поддержке ИТ со стороны государства и росте тарифов, прогнозируется рост совокупной выручки.

По прогнозу «ТМТ Консалтинг», среднегодовой рост отрасли в России в 2025–2029 гг. получит значение в 4% [9]. Эксперты считают, что нынешние условия лишь подталкивают компа-

нии к усилению позиций, из-за чего совокупная выручка будет расти в среднем на 12% в год, что коррелирует с итогом нашего исследования. Также отмечается, что без роста цен на нынешние услуги операторов связи наступит стагнация. Поэтому, современным компаниям важно компенсировать рост инфляции и следить за фундаментальными показателями макроэкономики.

Помимо этого, необходимо решить негативные факторы, влияющие на бизнес (выявлены в рисунке 6). Дефицит кадров – сложная проблема, требующая комплексного подхода со стороны как самих работодателей, так и государства. Предлагается заинтересовать работников, показав актуальность отрасли и перспективы, которые ее ожидают. Необходим глубокий анализ подготовки кадров в отрасли, среднего уровня заработных плат, систем мотивации и поощрений и других стратегий, которые позволят сделать выводы относительно решения проблемы. Инвестиции в человеческий капитал в эпоху экономики знаний – ключевой аспект успеха любого бизнеса.

Список литературы

1. *Российский рынок телекоммуникаций в 2024 году вырос на 6,2%*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/7404420?ysclid=m6unng7wk141336455> (дата обращения: 10.02.2025).
2. *Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»*.
3. *Основные отрасли телекоммуникации и классификации каналов связи*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.work5.ru/spravochnik/telekommunikacij/osnovy_telekommunikacij (дата обращения: 10.02.2025).
4. *Российский телеком-рынок растёт благодаря нетелекоммуникационным услугам*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cnews.ru/reviews/telekom_2024/articles/rossijskij_telekom-rynok_rastet?ysclid=m6ysiv71an891368558 (дата обращения: 10.02.2025).
5. *Телекоммуникационная отрасль под влиянием санкций*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/analysis/article-200292594?ysclid=m6yu4et45d423638850> (дата обращения: 10.02.2025).
6. *Антипов, А. А.* Влияние антироссийских санкций на инфокоммуникационную сферу России: положительные и отрицательные стороны // Экономика и качество систем связи. – 2019. – № 2 (12).
7. *Габитова, З. Р., Нигматуллина, Р. А., Байбурин, Р. Р.* Инновационная среда России на современном этапе развития экономики // Экономика. Право. Инновации. – 2024. – № 1. – С. 17–23. <http://dx.doi.org/10.17586/2713-1874-2024-1-17-23>.
8. *Основные драйверы выручки российской телеком-индустрии*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nexign.com/ru/newsroom/press-releases/ekosistemy-i-servisuy-informacionnoy-bezopasnosti-stanut-osnovnymi> (дата обращения: 10.02.2025).
9. *Аналитики отметили, что телеком-рынок РФ в 2024 г. вырос на 6,2% и превысил 2 трлн рублей*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/1000795> (дата обращения: 10.02.2025).

References

1. *The Russian telecommunications market grew by 6.2% in 2024*. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.kommersant.ru/doc/7404420?ysclid=m6unng7wk141336455> (accessed: 02/10/2025).
2. *Federal Law № 149-FZ of July 27, 2006 “On Information, Information Technologies and Information Protection”*.
3. *The main branches of telecommunications and classification of communication channels*. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.work5.ru/spravochnik/telekommunikacij/osnovy_telekommunikacij (access date: 02/10/2025).
4. *The Russian telecom market is growing due to non-telecommunication services*. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.cnews.ru/reviews/telekom_2024/articles/rossijskij_telekom-rynok_rastet?ysclid=m6ysiv71an891368558 (access date: 02/10/2025).
5. *The telecommunications industry is under the influence of sanctions*. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://ru.investing.com/analysis/article-200292594?ysclid=m6yu4et45d423638850> (access date: 02/10/2025).
6. *Antipov, A. A.* The impact of anti-Russian sanctions on the information and communication sphere of Russia: positive and neg-

- ative aspects // Economics and quality of communication systems. – 2019. – № 2 (12).
7. *Gabitova, Z. R., Nigmatullina, R. A., Bayburin, R. R.* The innovative environment of Russia at the present stage of economic development // Economy. Right. Innovation. – 2024. – № 1. – Pp. 17-23. <http://dx.doi.org/10.17586/2713-1874-2024-1-17-23>.
 8. *The main revenue drivers of the Russian telecom industry.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://nexign.com/ru/newsroom/press-releases/ekosistemy-i-servisy-informacionnoy-bezopasnosti-stanut-osnovnymi> (access date: 02/10/2025).
 9. *Analysts noted that the telecom market of the Russian Federation in 2024 grew by 6.2% and exceeded 2 trillion rubles.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.interfax.ru/business/1000795> (access date: 02/10/2025).

Информация об авторах

Кучукова Н.М., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической безопасности Уфимского государственного нефтяного технического университета (г. Уфа, Российская Федерация).

Абдрашитов Р.Ф., магистрант кафедры экономической безопасности Уфимского государственного нефтяного технического университета (г. Уфа, Российская Федерация).

Information about the authors

Kuchukova N.M., PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Security at Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

Abdrashitov R.F., magister student at the Department of Economic Security of Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

© Абдрашитов Р.Ф., Кучукова Н.М., 2024.

© Kuchukova N.M., Abdrashitov R.F., 2024.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY



Производство и организации Production and Organizations

Процессный подход к управлению строительными проектами в нефтегазовой отрасли: перспективы и преимущества

Бычков К.Н.

Application of the process approach to construction project management in the oil and gas industry: prospects and advantages

Bychkov K.N.

Классификация оценочных значений, используемых в Федеральных стандартах бухгалтерского учета

Карташов В.С.

Classification of estimated values used in Russian Accounting Standards

Kartashov V.S.

Концептуальные основы диверсификации в оборонном секторе экономики

Байдаров Д.Ю., Файков Д.Ю.

Conceptual foundations of diversification in the defense sector of the economy

Baidarov D. Yu., Faykov D. Yu.

Процессный подход к управлению строительными проектами в нефтегазовой отрасли: перспективы и преимущества

Бычков К.Н.

Рост мощностей отечественных перерабатывающих предприятий нефтегазовой отрасли напрямую связан с усложнением технических решений, внедряемых в ходе их строительства и модернизации. В данной парадигме растет и количество узкоспециализированных задач, решаемых в ходе реализации проектов, что, в условиях отсутствия комплексных моделей инжиниринга на отечественном рынке подрядных организаций, требует привлечения все большего числа участников. Всё это вынуждает заказчиков пересматривать устоявшиеся стратегии реализации проектов, и одним из решений является внедрение процессного подхода к управлению, что позволяет увязать в одну систему и контролировать множество отдельных разноплановых работ, протекающих в ходе проектов. Применение процессного подхода к управлению проектами вызывает широкий интерес в практических кругах. В свою очередь, современные научные исследования в тематике применения процессного подхода, сконцентрированы на изучении его имплементации применительно к хозяйственной деятельности предприятий, не уделяя должной степени внимания развитию теоретических основ процессного управления применительно к крупным промышленным проектам.

Объектом исследования являются бизнес-процессы, протекающие в ходе реализации проектов строительства и модернизации объектов нефте- и газопереработки. В качестве предмета исследования выступают аспекты, характеризующие деятельность участников проектов как бизнес-процессы. Целью исследования является уточнение понятия бизнес-процесса применительно к проектной среде, и разработка способа определения границ отдельных бизнес-процессов.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Бычков К.Н. Процессный подход к управлению строительными проектами в нефтегазовой отрасли: перспективы и преимущества // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 130–144.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Процессный подход, промышленное строительство, генеральный подрядчик, инвестиционный строительный проект, границы бизнес-процесса, ключевой контракт.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-130-144

Application of the process approach to construction project management in the oil and gas industry: prospects and advantages

Bychkov K.N.

The growth of capacities of domestic processing enterprises in the oil and gas industry is directly related to the increasing complexity of technical solutions implemented during their construction and modernization. In this paradigm, the number of highly specialized tasks being solved during the implementation of projects is also growing, which, in the absence of integrated engineering models in the domestic contractor market, requires the involvement of an increasing number of participants. All this forces customers to review well-established project implementation strategies, and one of the solutions is to implement a process-based management approach, which allows them to integrate into one system and control many individual diverse activities occurring during projects. The application of the process approach to project management is of great interest in practical circles. In turn, modern scientific research on the application of the process approach focuses on the study of its implementation in relation to the economic activities of enterprises, without paying due attention to the development of the theoretical foundations of process management in relation to large industrial projects.

The object of the research is the business processes occurring during the implementation of projects for the construction and modernization of oil and gas processing facilities. The subject of the study is aspects that characterize the activities of project participants as business processes. The purpose of the research is to clarify the concept of a business process in relation to the project environment, and to develop a way to define the boundaries of individual business processes.

FOR CITATION

Bychkov K.N. Application of the process approach to construction project management in the oil and gas industry: prospects and advantages. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 130–144.

APA

KEYWORDS

Process approach, industrial construction, general contractor, investment construction project, business process boundaries, turnkey contract.

ВВЕДЕНИЕ

Процессы цифровизации, затронувшие все без исключения отрасли промышленности, привели к резкому развитию современных систем управления предприятиями. Большая часть современного инструментария, представленного многообразием программного обеспечения, построена на применении процессного подхода, внедрение которого, в частности, инспирировано популяризацией внедрения на предприятиях системы менеджмента качества, как обязательной составляющей общей системы управления. Вместе с тем, основы системы менеджмента качества, описанные в стандартах серии ISO 9000, рассматривают процессный подход в качестве своей базовой составляющей [1]. Успех имплементации процессного подхода требует пересмотра и переосмысления всех блоков управления организацией, в том числе и стратегии развития предприятия. В контексте процессного подхода стратегические планы предприятия рассматриваются не в качестве целевых качественных и количественных ориентиров, а как комплекс действий, направленных на решение задач, поставленных перед предприятием для достижения целевых показателей [2].

Стратегии отечественных нефтегазовых компаний во многом консолидированы вокруг тех задач, лейтмотив которых определен состоянием отрасли в целом [3]. Так, основной проблематикой отечественных нефтеперерабатывающих предприятий, несмотря на принимаемые меры и общее постепенное улучшение ситуации, остается их техническое и моральное отставание от мирового уровня. Помимо сравнительно низких показателей глубины переработки нефти, большинство отечественных НПЗ возможно охарактеризовать отсталой структурой производства, выраженной дефицитом мощностей по вторичной переработке нефти. Индекс Нельсона, иллюстрирующий уровень переработки нефти и возможности по выпуску различных продуктов нефтехимии, у российских НПЗ в среднем в два раза отстает от общеευропейских показателей, что негативно сказывается на импортонезависимости. В свою очередь газоперерабатывающая отрасль расширяется в сторону развития газосжижающих производств, поскольку такой способ дальнейшей транспортировки продукта, несмотря на кратно более высокую стоимость относительно классической трубопроводной инфраструктуры, значительно увеличивает возможности экспорта.

Инструментом решения обозначенных задач является реализация проектов по строительству

и модернизации мощностей, объектами которых могут выступать как отдельные производственные объекты на предприятиях, так предприятие целиком и даже кластеры, в составе которых расположено предприятие. Зачастую при этом формируются целые программы и портфели проектов, решающие стратегические цели не по отдельным бизнес-направлениям нефтегазовых компаний, а составляющих совокупные, зависящие друг от друга решения, ввиду чего реализация стратегий в нефтегазовом секторе может охватывать большие, по сравнению с другими отраслями, временные интервалы.

На сегодняшний день как в научных кругах, так и среди практиков в сфере управленческого консультирования, существует огромное количество трактовок понятий «проект» и «бизнес-процесс», однако ни одна из них не может дать однозначных признаков для конкретного вида деятельности, в силу обилия отраслевых различий и областей применения. Формализовано любая деятельность предприятия представляется дихотомией, в которой ограниченную во времени деятельность, имеющую уникальный результат характеризуют как «проект», а под термином «бизнес-процесс» обозначают повторяемую во времени деятельность, предполагающую типовой результат. Между тем, ряд специфических черт проектов строительства и модернизации предприятий переработки углеводородов, выраженных большими сроками жизненного цикла, обилием разноплановых работ и, как следствие, большим количеством участников, обязательность осуществления в ходе проекта определенных видов деятельности и их высокая степень регулирования позволяют рассматривать проект, в первую очередь не как деятельность конкретной организации, но как временное предприятие, представляющее собой комплекс деятельности, характер которой не имеет достаточной степени научной проработки.

МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

Анализируя понятия «проект» и «бизнес-процесс», в первую очередь необходимо выделить общие черты, присущие им в рамках общепринятых атрибутов. В абстракции оба они являются объектами управления, целью которого является трансформация ресурсов в требуемый потребителю результат. В обоих случаях деятельность по превращению ресурсов в конечный результат гетерогенна, и её возможно представить совокупностью отдельных взаимосвязанных друг с другом действий. Составляющие бизнес-процесс действия

являются бизнес-операциями. Бизнес-операции не являются отдельными бизнес-процессами, поскольку целиком процесс представляет собой формирование продукта – движение ресурсов, в то время как операция характеризуется лишь работой исполнителей в их взаимодействии с отдельными средствами производства в данном процессе [4]. Сегрегация проекта на отдельные действия более противоречива в части характеристики отдельных элементов. Информационное поле понятия «проект», проистекающее из нормативных трактовок данного понятия, представлено в таблице 1.

Очевидно, что под понятиями «мероприятие», «действие» и «процесс» наименьший объем работ, возможный для идентификации, на который можно провести стратификацию работ по проекту. В свою очередь наименьшая единица объема работы и её характер определяются сложностью и спецификой проекта. Обращаясь к научным источникам, М. Портер называл действиями (activities) бизнес-процессы предприятия [9], а Э. Деминг подразумевал под понятием «бизнес-процессами» любые виды деятельности, протекающие на предприятии [10].

Затрагивая тематику иных характеристик-маркеров, идентифицирующих деятельность как «проект» или «бизнес-процесс» следует отметить, что большинство из них ситуативны и, зачастую, теряют свой смысл в зависимости от контекста. Формализуя данные понятия, многие источники классифицируют оба вида деятельности в рамках антитезы, где «проект» является единократной деятельностью, существующей в рамках временных и ресурсных ограничений, и имеющей уникальный результат, в то время как

«бизнес-процесс» является циклично повторяющейся деятельностью, результат которой является типовым. Подобные коннотации теряют свой смысл при конкретизации условий [11].

К примеру, результат проекта может быть типовым. В разрезе нефтегазовых проектов, таким примером может являться строительство резервуаров и иных объектов, являющимися серийными или типовыми, однако данная деятельность будет являться проектом в силу уникальности условий её осуществления. Деятельность большинства привлекаемых к реализации проекта подрядных организаций зачастую принято называть проектно-ориентированной, поскольку для большинства проектных и строительных организаций, а также производителей ключевого оборудования она имеет временные ограничения, устанавливаемые заказчиком, а её результат уникален для каждого проекта. Но в то же время данные для данной группы организаций их работа в рамках подряда представляет собой системно-замкнутую деятельность, повторяющуюся из проекта в проект и отличающуюся лишь уникальностью своего результата, то есть имеет характер процесса. Аналогично ситуация состоит и с государственными органами регулирования: их разовое участие в проекте, например, действия, связанные с выдачей разрешения на строительство, разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, хоть и имеют единичное проявление в проекте, являются полноценным бизнес-процессом в деятельности соответствующих органов. Следует поговорить и о различии понятий «проект» и «бизнес-процесс», диктуемым временными ограничениями. Если для проекта устанавливаются строгие даты начала и окончания, то для процесса возможно устано-

Таблица 1

Информационное поле понятия «проект»

Определение	Источник
A project consists of a unique set of processes consisting of coordinated and controlled activities with start and end dates, performed to achieve project objectives. (Проект состоит из уникального набора процессов. Процессы состоят из координируемых и контролируемых работ с датами начала и окончания, которые выполняются для достижения целей проекта)	ISO 21500 (ГОСТ Р 21500) [5]
Проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений.	ГОСТ Р 54869-2011 [6]
Проект – это совокупность действий, в результате которых за определённое время достигаются четко поставленные цели.	ГОСТ Р 56715.2-2015 (DIN 69901) [7]
Проект – уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированных и управляемых видов деятельности с начальной и конечной датами, предпринятый для достижения цели и соответствующий конечным требованиям, включая ограничения по срокам, стоимости и ресурсам.	ISO 9000 (ГОСТ Р ИСО 9000) [8]

вить дату начала цикла, однако срок его завершения определяется сроком получения результата на выходе из процесса. И если на сроки окончания ряда процессов, присущих любому предприятию, его владелец повлиять не в состоянии, например, на завершение процесса рекрутинга новых сотрудников, то для большинства бизнес-процессов, имеющих конкретный запланированный результат можно выставить срок окончания цикла сверху, учитывая влияние сопутствующих внешних факторов на время течения процесса [12].

Понятия процесса и проекта более схожи друг с другом, чем это кажется на первый взгляд. Стандарты менеджмента качества и вовсе определяют проект как форму бизнес-процесса, делая поправку, что проект может являться элементом более крупного проекта. Возникает рекурсия, в которой проект, является процессом, имеющим единичный цикл, состоит из совокупности бизнес-процессов. Схожие суждения косвенно прослеживаются в работах ряда ученых-экономистов. Так, Д. Чампи и М. Хаммер в характеристике понятия бизнес-процесса важнейшим фактором выделяют наличие ресурсов на входе и ценность для потребителя на выходе [13], в определении бизнес-процесса, данного В. Давенпортом, концентрируется внимание на том, что ценность на выходе из процесса заточена под удовлетворение потребности конкретного потребителя [14]. В исследовании Е. Зиндера обращается внимание на то, что понятие временных рамок процесса не имеет четкой конкретики [15], то есть, может как вовсе не быть обозначено, так и иметь четкие временные границы.

Различие понятий проекта и процесса состоит в том, что проект имеет единичный цикл в уникальных условиях реализации, в то время как уникальность его результата является совокупностью уникальных выходов из составляющих его бизнес-процессов. В свою очередь, совокупность составляющих проект бизнес-процессов представляет собой различные виды деятельности, а цикличность данных процессов может быть обеспечена как внутри самого проекта, но с различием создаваемых ценностей при повторяемости цикла, так и цикличностью данной деятельности в рамках жизненного цикла предприятий-подрядных организаций, для которых данные процессы являются основой их хозяйственной деятельности, и различаются лишь заказчиками – потребителями ценности, создаваемой на их выходе. При этом повторяемость видов деятельности и их условная последовательность в различных проектах

задается жесткими регуляторными требованиями, определяющими как состав и очередность работ, так и порядок их проведения.

В свою очередь, необходимо выделить, что подрядные организации привлекаются в большей своей части для выполнения производственных процессов, под которыми подразумевается прямое выполнение работ и оказание конкретных услуг, требуемых для успешной реализации проекта. Непосредственное управление производственными процессами, как и всем проектом осуществляется проектным офисом – временной структурой, содержащей представителей предприятия – заказчика и специализированной генеральной подрядной организации либо подрядчика – в зависимости от выбранной стратегии реализации. И если процессы управления, осуществляемые генподрядчиком являются типовыми для его повседневной деятельности, то действия заказчика возможно обосновать как процессы по двум причинам. Первая состоит в том, что подавляющая их часть циклична на протяжении всей реализации проекта – это процессы организации, мониторинга, контроля, управления изменениями. Деятельность, связанная с инициацией проекта так же имеет условную повторяемость, но не в границах проекта, а в рамках жизненного цикла предприятия заказчика, являясь процессами стратегического управления [16].

Таким образом, можно заключить, что вся деятельность, осуществляемая в ходе жизненного цикла проекта его участниками, попадает под понятие «бизнес-процесса», и имеет все его признаки. Согласно общей системе признаков бизнес-процессов, озвученной в работе К. Г. Амирханова [17], и синтезированных из совокупности понятий бизнес-процесса, данных отечественными и зарубежными учеными, и ставших, в некотором роде, фундаментальными, основными из них являются структурированность, цикличность, целенаправленность, измеримость, управляемость и наличие границ. Структурированность процессов проекта выражается в том, что каждый из них является комплексом действий, имеющих общий результат, требуемый для решения определенной задачи проекта. Цикличность процессов, как было изложено ранее, может выражаться как в его повторяемости внутри проекта, так и в ходе жизненного цикла предприятия-участника. Целенаправленность отражена в создаваемых процессами конечных или промежуточных результатах, имеющих ценность для заказчика в составе продукта. Измеримость, как признак

бизнес-процесса, имеет двойное значение. С одной стороны, измеримость означает возможность следить за ходом его выполнения, что, в данном случае, осуществляется посредством управленческих процессов. С другой стороны измеримость позволяет оценивать результаты процессов. Однако, ряд процессов проект несет характер специальных, то есть таких процессов, для которых невозможно непосредственно на выходе из процесса объективно оценить качество создаваемой ценности. Примерами могут быть процессы внедрения технологий, ряд процессов, связанных с производством строительно-монтажных работ. Управляемость производственных процессов проекта напрямую осуществляется управленческими процессами, управленческих – управленческими процессами более высокого уровня. Косвенно управляемость процессов осуществляется соответствующими техническими и правовыми регламентами. В данной статье не рассмотрены такие критерии, данные в работе К. Г. Амирханова, как системная замкнутость и кросс-функциональность, поскольку они характеризуют исключительно сквозные и кросс-функциональные процессы соответственно. Несмотря на то, что рассмотрение деятельности предприятий через данные категории процессов достаточно популярно в современной научной литературе, они не являются обязательными для описания деятельности предприятия, и проекта – как временного предприятия, как таковые. Границы процессов подразумевают наличие у каждого из них входов и выходов. Стоит учитывать, что жизненный цикл проектов строительства нефтегазовых объектов объединяет в себе разнонаправленные виды деятельности, при которой обозначение четких границ процессов ситуативно. Тем не менее, вне зависимости от применяемых подходов и способов моделирования процессов, в общем нарративе подобных проектов, задаваемом каскадными моделями проектов, где процессы направлены на решение определенных задач каждого этапа, иницирующие и завершающие события на входах и выходах из процессов, определяются постановкой данных задач и достижением предполагаемых результатов.

Характеристики бизнес-процессов позволяют идентифицировать их в общем поле деятельности, осуществляемой внутри предприятий, что является начальным шагом в имплементации процессного подхода к управлению. Применимость процессного подхода к управлению проектами является предметом дебатов в научном сообществе,

поскольку зачастую, применительно к проектной деятельности безальтернативно рассматривается проектный подход. К примеру, в исследовании О. Е. Кропотинной [18] применимость конкретного подхода ставится в зависимость от вида активности предприятия – является ли она каждодневной рутинной деятельностью или разовым проектом. Работа Д. С. Веас Иниесты [19] наоборот, демонстрирует универсальность процессного подхода и его применимость в условиях проекта, выделяя в качестве преимуществ такого решения улучшение прогнозируемости результата и снижение количества ошибок, благодаря росту уровня оперативного управления. Схожие взгляды прослеживаются и в работе А. Л. Рыжко [20], обосновывающего применимость процессного подхода к управлению проектами предприятия путем казуализации процессов. В теоретическом поле существует и смешанный процессно-проектный подход, изложенный в труде Ю. В. Ляндау [21], ориентированный более на построение систем управления для проектно-ориентированных организаций. Противопоставление процессного и проектного подходов, на взгляд автора, не является корректным. Утверждение, что вне процессного подхода в проекте, как временном предприятии, отсутствуют процессы было бы неверным, а если реализация проекта признается успешной, с точки зрения максимального приближения продукта проекта к планируемому результату и минимизации издержек, значит процессы, протекавшие в ходе жизненного цикла проекта были в достаточной степени эффективны. Вне зависимости от применяемого в построении системы управления подхода, вопрос состоит в том, насколько эффективна система управления проектом, и обеспечивает ли она достижение требуемого заказчику результата в условиях существующих проектных ограничений, а если нет, то в первую очередь необходим реинжиниринг системы управления. На макроуровне данные изменения заметны в общей парадигме смены доминирующих стратегий реализации проектов – от классических форм, например, системы генерального подряда или TDBB (traditional design bid build) к EPC (Engineering, Procurement, Construction) и далее к EPCM (Engineering, Procurement and Construction Management) контрактам, и описаны в работах А. А. Лазника [22] и В. Ю. Линника [23]. Очевидно, что в интересах отечественных предприятий нефтегазовой отрасли лежит не абсорбирование опыта неэффективной реализации проектов, основанных на устаревших стратегиях

и их производных, для определения концептуальных моделей будущих стратегий, а применение современных решений, позволяющих достичь максимальной эффективности систем управления проектами в рамках существующих стратегий реализации, где процессный подход может стать одним из наиболее эффективных средств повышения их эффективности.

Применительно к проектам строительства и модернизации объектов переработки углеводородов развитие процессного управления имеет ряд сложностей, ключ к решению которых находится в развитии теоретического поля. Популяризация и широкое внедрение процессного подхода [24] тесно связаны с быстрым развитием соответствующего практического инструментария. Обилие способов описания процессов, наибольшее распространение из которых на сегодняшний день получили EPC, BPMN и DMN моделирование, позволяет выявить и описать в работе предприятия столько процессов, сколько субъективно возможно обосновать. При том существующие исследования, обобщенные в работе М. Кирхмера, П. Франца и Р. Гуссейна [25] уже поднимают вопрос критического роста количества процессов при моделировании деятельности предприятий, что ведет к усложнению структуры и падению качества управления. В то же время, недостаточный уровень детализации также может привести к неэффективности системы управления, особенно на оперативном уровне. В ходе цифровизации систем процессного управления приоритет сместился и в использовании референтных моделей и классификаций, где на первое место вышли практические решения – SCOR, разработанная Ассоциацией Управления Цепями Поставок и APQC PCF, разработанную одноименным Американским Центром Производительности и Качества. Необходимо учесть, что данные модели, несмотря на обилие отраслевых надстроек и фреймворков, в первую очередь учитывают правила, устанавливаемые для деятельности организаций иностранными регуляторами, и их эффективность в отечественных условиях остается неопределенной. Ввиду чего, при развитии процессного подхода крайне важно уточнить ключевые дефиниции, необходимые для представления предприятия и проекта – как временного предприятия, как сети процессов – само понятие бизнес-процесса и его границы, для чего следует рассмотреть отраслевые особенности, диктуемые контекстом проектов строительства и модернизации предприятий нефте- и газопереработки.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Для уточнения понятия бизнес-процесс в контексте проектов строительства и модернизации предприятий нефтегазовой отрасли в первую очередь необходимо выделить роли участников данных проектов. В ситуации огромных капитальных затрат проект зачастую требует участия нескольких инвесторов. Заказчик проекта зачастую напрямую соподчинен одному из них, и входит в его структуру. Для заказчиков – компаний с государственным участием зачастую крупным соинвестором выступает фонд национального благосостояния и здесь так же верно предыдущее утверждение, поскольку государство, владея долей бизнеса заказчика, инвестирует его проект. Однако заказчик не реализует проекты напрямую, передавая его реализацию специализированным подрядным организациям. При этом, передаче подвергаются как непосредственно работы, но и часть управленческих функций – генеральному подрядчику либо контрактору. Объем и форма передачи обязательств определяется стратегией реализации проекта.

Парадигму развития и применения стратегий реализации проектов в России лучше всего рассматривать в ретроспективе. Долгое время реализация проектов безальтернативно опиралась на систему генерального подряда. Данный подход отличался передачей большинства полномочий от заказчика специализированным организациям в рамках двух последовательных подсистем: предпроектные работы, и непосредственно разработка проекта передавались в ведение генеральной подрядной организации, а работы по непосредственной физической реализации проекта – генеральной подрядной организации. В данном ключе на заказчика возлагались исключительно обеспечительные функции и в редких исключениях – процессы, связанные с поставкой ключевого оборудования и его шеф-монтажом [26]. В советский период функции контроля осуществлялись промстройбанком – государственным учреждением, являвшимся по сути инвестором для всех промышленных проектов [27]. С переходом на рыночную экономику система генерального подряда показала свою полную несостоятельность. Если ранее все участники проектов были государственными предприятиями, где отбор подрядных организаций проходил в ходе межведомственных договоренностей, а работы всех подрядных организаций оплачивались по утвержденным тарифам, то в условиях капитализма в рамках данной системы заказ-

чик практически полностью терял управление проектом, поскольку в отсутствие собственного квалифицированного отдела капитального строительства у заказчика, подрядные организации, перенимая на себя управление проектом, могли манипулировать сроками и стоимостью проекта, объемом работ. Иностранцы финансовые учреждения, являвшиеся кредиторами отечественных промышленных предприятий и инвесторами ряда проектов, а также пришедшие на отечественный рынок зарубежные инжиниринговые компании требовали и продвигали более современные стратегии [28]. Наибольшее распространение из них получили EPC и EPCM контракты [29]. Обе системы были сформированы апостериорно. Так, первый проект по EPC контракту был реализован в 1957 году, в то время как соответствующая нормативная база EPC контрактов – «серебряная книга» FIDIC увидела свет лишь в 1999 году. Уже к тому времени EPC стратегия считалась в мире устаревшей и теряла свою эффективность для применения при реализации крупных нефтегазовых проектов ввиду следующих факторов:

- разработанная проформа FIDIC для EPC контрактов универсальна и не учитывает отраслевой специфики проекта, сопряженной к обилию участников;
- фиксированная система оплаты услуг подрядчика увеличивала издержки заказчика, в силу высокой сложности и больших сроков реализации проектов, как следствие – росте заложенной в цену договора риск-премии подрядчика;
- формирование олигополий на рынке инжиниринговых услуг в нефтегазовой отрасли;
- сложности установлении зон ответственности участников проекта при привлечении сторонних лицензиаров технологий и поставщиков ключевого оборудования.

Ввиду этого, на рубеже 80–90-х годов для реализации нефтегазовых проектов большую популярность стала набирать стратегия EPCM контрактов. Соответствующая проформа – «синяя книга», разработана специализирующейся на проектах нефтехимии ассоциацией ICHEME, и была утверждена уже после получения определенного отклика по практическому применению данной стратегии. EPCM контракты предполагают более тесные горизонтальные связи между заказчиком проекта и конечными исполнителями, снижение объемов полномочий подрядчика, как следствие – меньшую стоимость его услуг.

Внедрение иностранных стратегий реализации промышленных проектов в России было на-

чато в 2011 году и столкнулось с рядом сложностей, в первую очередь связанных с расхождениями в понятийном аппарате и различиях отечественных и иностранных механизмов и инструментов технического и правового регулирования [30]. В 2023 году в России был утвержден государственный стандарт, регламентирующий применение EPC контрактов при реализации проектов.

Постепенный отказ от системы генерального подряда в пользу контрактных стратегий привел к определенным структурным изменениям на рынке крупных подрядных организаций, выдвинув на первые роли инжиниринговые организации, поскольку последние в одном лице осуществляют комплекс требуемых для реализации проекта услуг. Однако, следует сделать ремарку о различиях в понимании инжиниринга, как деятельности подрядчика, в России и за рубежом. В большинстве западных стран инжиниринг формировался с середины XX века, как отдельный вид услуг. Первые договоры, разработанные FIDIC и начавшиеся применяться в 1947 году, представляли инжиниринговую деятельность как модель замещающего консалтинга, когда первостепенной ролью инжиниринговой организации являлось восполнение недостающих у заказчика технических компетенций, требуемых для реализации проекта. К восьмидесятым годам понятие инжиниринговых услуг сильно расширилось [31], вплоть до того, что инжиниринговые компании брали на себя задачи привлечения инвестиций для реализации проектов. Применительно к проектам строительства нефтегазовых предприятий, на сегодняшний день за рубежом роль инжиниринга последние сорок лет постепенно смещается от прямой реализации проекта под ключ к консультированию заказчика по отдельным управленческим, в качестве PMC (project management consultant) услуг, либо техническим, в виде CPE (client project engineer) услуг, аспектам. Отечественное понимание инжиниринга во многом инспирировано доминировавшей долгое время системой генподряда, связав существовавшие в её рамках институциональные подсистемы генерального проектирования и генерального подряда, и в практическом поле подразумевает за собой полное ведение реализации проекта – от стадии проектирования до и до ввода объекта в эксплуатацию [32].

Отечественная стандартизация на данный момент охватывает только EPC контракты, не осуществляя регулирование для иных контрактных форм, при этом она позволяет увязать ключевые

контракты с существующей в стране нормативной базой, регулирующей организацию строительства. Сравнивая государственный стандарт с иностранной проформой следует выделить и большую вариативность в построении взаимоотношений между заказчиком и подрядчиком – оба подхода предусматривают различные способы определения цены договора для поиска консенсуса между интересами сторон договора. Однако, российский норматив предлагает и большую вариативность в распределении процессов управления, однако обратной стороной данного компромисса является и иное, нежели в «классическом» понимании EPC контракта распределение зон ответственности между сторонами. С одной стороны, данное решение позволяет обходить возможные спорные моменты, возникающие в нарративе взаимозависимых процессов, имеющих различных владельцев. Современные нефтегазовые проекты требуют внедрения множества сопряженных и взаимозависимых технологий, и успех их имплементации зачастую невозможно определить до запуска производства, что требует привлечения сторонних лицензиаров – владельцев технологий, адаптирующих предлагаемые решения под требования проекта. Процессы внедрения в проект технологий носят характер специальных, то есть таких процессов, для которых невозможно непосредственно на их выходе определить соответствие создаваемой ценности требуемым качественным параметрам. Кроме того, снижение качества продукта промышленного проекта может быть вызвано как ошибками при внедрении технологии, так и ошибками при проектировании или строительно-монтажных работах, и зачастую практически невозможно определить первопричину. В свою очередь подрядчик, представляя собой для заказчика единый центр ответственности за качество продукта проекта, для хеджирования собственных рисков, при обилии сторонних участников при разработке проекта вынужден увеличивать размеры риск-премии, что увеличивает издержки проекта [33]. С другой стороны, такой подход способствует созданию критических точек в общей цепочке процессов управления проектом, возникающих в местах смены владельцев управленческих процессов.

Данное решение возможно благодаря отличиям в пути формирования проектного офиса и разработки стратегии реализации проекта, что, в свою очередь, инициировано различиями в институте проектирования. Иностранная практика подразумевает два этапа проектирования – разра-

ботку базового (FEED) проекта, определяющего основные технические решения и общую концепцию продукта проекта и разработку рабочей документации, то есть того блока документов и чертежей. В рамках данного разделения первый этап отвечает на вопрос «что сделать», второй этап – на вопрос «как сделать?». Заказчик, планируя реализацию проекта, нанимает стороннюю инжиниринговую организацию – разработчика базового проекта для разработки FEED проекта, после которой возможно несколько решений. В первом случае разработчик базового проекта соглашается продолжить работу по данному проекту в качестве EPC подрядчика либо по фиксированной стоимости, либо по согласованной с заказчиком тарифной сетке, либо по предварительной цене, но с возмещением подрядчику фактических расходов за реализацию проекта. Во втором случае, соизмеряя собственные силы со сложностью проекта разработчик FEED отказывается от дальнейшей работы, и заказчик вынужден искать другого EPC подрядчика. Третий вариант предусматривает, что разработчик FEED документации или иная инжиниринговая организация разрабатывают комплекты рабочей документации, и оказывают услуги EPCM подрядчика. При этом стратегический план реализации проекта разрабатывается заказчиком, и согласуется финансовой структурой, являющейся инвестором проекта, по сути являясь частью технического задания в выборе подрядчика. В случае реализации проекта по EPC контракту, EPC подрядчик имеет свой обособленный проектный офис, контроль над которым осуществляется либо заказчиком, либо отобранной для этой цели отдельной инжиниринговой организацией. При выборе EPCM стратегии, проектные офисы заказчика и подрядчика найдутся в более плотном взаимодействии, поскольку владельцем процессов закупок и взаимодействием с рядом контрагентов становится подрядчик, а их исполнителем – прямой заказчик проекта. Стоит сделать оговорку, что помимо «серебряной книги» FIDIC для EPC и «синей книги» ICNEME для EPCM контрактов, иностранными ассоциациями продвигаются и иные контрактные стратегии, но большей частью они заточены под применение в конкретных отраслях, либо охватывают отдельные системы и услуги подрядчиков, и не применяются для реализации проектов на предприятиях отечественного нефтегазового комплекса.

В России, поскольку объектами проектирования в данном случае выступают опасные производственные объекты, существует развитая система внешнего государственного контроля.

Система проектирования также представлена двухуровневой моделью, однако первая часть, именуемая проектной документацией, имеет более расширенное содержание, нежели базовый проект. Проектная документация, помимо объемно-планировочных содержит технические расчеты всех аспектов будущего продукта проекта, и подлежит обязательной проверке государственными экспертами на соответствие актуальной нормативной базе. В отечественной практике, складывающейся после начала внедрения иностранных стратегий, базовый проект несёт опциональный характер, и представляет собой упрощенную проектную документацию. Разработка проектной документации осуществляется после выбора ЕРС подрядчика, и осуществляется как им самим, так и отобранной подрядной организацией. ЕРС подрядчик, приступая к работе, формирует стратегический план реализации проекта, уточняет сроки и бюджет проекта, согласует их с заказчиком. При этом, в силу большей вовлеченности заказчика в процессы управления проектом, проектный офис представляет собой структуру, объединяющую различных участников проекта, куда, помимо ЕРС подрядчика входят как представители заинтересованных сторон – заказчика и инвестора, так могут быть включены и основные исполнители – генпроектировщик, лицензиары технологий, поставщики ключевого оборудования и т.д.

И отечественный и иностранный подходы к контрактным системам, изложенные в нормативных источниках, понимают проект как сеть бизнес-процессов, однако здесь имеется кардинальное различие, заключающееся в систематизации процессов. В зарубежных проформах процессы, объединяющие схожие виды деятельности, сгруппированы в систему базовых инвестиционно-строительных процессов, в совокупности представляющих условную последовательность, отражающую жизненный цикл проекта, и построение системы процессов носит характер системного подхода. Данная стратегия позволяет взглянуть на весь проект в целом, как на сквозной (end-to-cross) процесс, в том его понимании, что представлено в СВОК [34], то есть такой процесс, что проходит через все стадии жизненного цикла проекта. С другой стороны, данный подход имеет существенный недостаток, поскольку создает среду зависимых друг от друга систем процессов, существующих в условиях временных и ресурсных ограничений проекта, что требует изначально верного анализа данных, и грамотного модели-

рования всех процессов, для верного распределения ресурсов. В проформе ICHEME, именуемой «синей книгой» и регулирующей исполнение ЕРСМ контрактов, система базовых процессов несколько пересмотрена, и представлена более расширенно – отдельно, в качестве надстроек, отражая подсистемы, объединяющие процессы управления системами процессов.

Регулирующий применение ЕРС контрактов, в частности для инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, ГОСТ Р 71177-23 характеризует всю деятельность участников проекта как бизнес-процессы, которые в свою очередь, систематизированы в границах этапов жизненного цикла проекта и направлены на решение задач отдельных этапов проекта. Процессы в стандарте классифицируются на производственные, подразумевающие за собой непосредственно работы, осуществляемые подрядными организациями и поставщиками требуемых материалов и оборудования, и управленческие – выполняемые в отношении производственных процессов. При том, отдельно подчеркивается цикличность управленческих процессов на протяжении всего жизненного цикла проекта. Отечественное видение ЕРС контракта построено на процессном подходе, рассматривая проект как временное предприятие, чья деятельность представлена в виде сети процессов. Поскольку выход из каждого процесса решает конкретную задачу этапа, процессы имеют достаточно широкие границы и являются «кросс-функциональными», при том отдельные операции внутри процесса могут выполняться даже различными организациями. В изложении стандарта границы процессов косвенно задаются иницирующими и завершающими событиями, которые являются процессами операционными управления. Так, производственные процессы иницируются соответствующими управленческими процессами организации исполнения, в свою очередь выходы из процессов задают информационный вход в управленческие процессы контроля.

С первого взгляда, в обоих обозначенных случаях условные последовательности процессов в проекте имеют единичный цикл, однако это не совсем верно. Любой, осуществляемый на предприятиях нефте- и газопереработки проект строительства или модернизации по своей сути представляет собой портфель или программу проектов. В первую очередь это связано с тем, что все сооружения предприятий имеют тесные связи внутри их технологического цикла, и любой проект комплексно охватывает их. Кроме того,

строительство или модернизация даже отдельного объекта предприятия, включает в себя множество отдельных разноплановых блоков работ – монтажно-технологических, общестроительных и других. Ввиду чего, последовательности процессов и в рамках системы базовых инвестиционно-строительных процессов, и в рамках системы процессов, связанных с жизненным циклом проекта, создают многократные параллельные последовательности, создавая на конечном выходе промежуточные ценности, синергия которых и создает конечный продукт проекта.

Стоит отметить, что зарубежные проформы и отечественный стандарт имеют схожий недостаток, заключающийся в определении такой характеристики бизнес-процесса, как его границы. Существующие научные исследования зачастую относят границы процессов к производной, возникающей при моделировании процессов. При этом, границы процессов аддитивны применимым к процессному управлению подходам, определяющим уровень рассмотрения деятельности и классификации процессов, в том числе, применяемыми в общеизвестных отраслевых фреймворках, к примеру, в APQC PCF. Правила построения стандартов практически не допускают ситуационных подходов к освещаемому в них вопросу, однако не стоит забывать, что одной из ключевых особенностей изучаемых проектов является большое количество привлекаемых участников. При том в рамках данных в стандартах перечней процессов возможно рассматривать деятельность подрядных организаций первого уровня, ответственных за большие объемы работ. В свою очередь такие организации в общей организационной схеме участников делегируют часть вверенного им объема далее по цепочке – подрядным организациям нижних уровней, для которых они являются заказчиком. Распределение одного объема работы между несколькими исполнителями возможно и для ускорения сроков реализации, при применении метода сжатия, широко используемом в проектном управлении. Не стоит забывать и об общей конъюнктуре рынка подрядных организаций, где долгие годы наблюдается тренд на увеличение доли представителей малого бизнеса. Согласно актуальным статистическим исследованиям [35] в ряде отраслей, чьи представители востребованы в роли участников промышленных проектов, доля малого бизнеса весьма велика: среди действующих предприятий строительной отрасли она составляет 94% респондентов представлено формами малого биз-

неса, у нефтесервисных предприятий доля форм малого бизнеса среди респондентов составляет 73%, а среди инжиниринговых организаций – 60%. В таком случае укрупнение границ бизнес-процессов, их моделирование исключительно в плоскости отношений заказчик проекта – генеральный подрядчик, когда деятельность отдельных организаций будет представлена операции внутри процессов будет вести к усложнению управления такими процессами. Кроме того, подрядные организации более высокого уровня будут вынуждены выполнять множество дополнительных управленческих бизнес-операций внутри таких процессов, что приведет к децентрализации управлению, и возможному возникновению финансовых и качественных издержек.

В данном ключе более целесообразным представляется моделирование производственных бизнес-процессов проекта таким образом, чтобы каждый из них имел отдельного исполнителя в пределах каждого цикла, допуская, при этом, наличие операций, выполняемых соисполнителями внутри процесса и имеющих вспомогательный характер. Например, доставка материалов от поставщика, выполняемая сторонней организацией, может рассматриваться в качестве операцией внутри процесса поставки. При этом, процессы будут цикличны в рамках схожих видов деятельности, однако их повторяемость будет не последовательна во времени, а исполнитель процесса может меняться из цикла в цикл.

Поскольку все подрядные организации взаимодействуют с заказчиком в рамках договорных отношений, для минимизации расхождений с существующими принципами регулирования, инициирующим событием для производственных процессов должен являться факт контрактации. В контексте проектов, особенностью производственных процессов является наличие сроков каждого цикла. В случае, когда инициирующим событием является промежуточный или конечный выход из процесса организации соответствующей работы, которую составляет конкретный производственный бизнес-процесс, существуют риски возникновения временных лагов, вызванных наличием второстепенных вспомогательных процессов и операций, например, согласования договора, проверки контрагента. В этом случае, сроки начала процесса могут быть «сдвинуты вправо», относительно графика, что в худшем сценарии, может привести к срыву сроков, критичному, в условиях взаимосвязанности и взаимозависимости работ. Завершающее событие, аналогично инициирую-

щему, должно следовать из условий договора, и им является выполнение обязательств контрагента. Вторичным правилом, следующим из института договора, является определение количества производственных бизнес-процессов, которое, будучи помноженным на число их циклов в проекте, не может быть меньше количества договоров подряда, спецификаций или дополнительных соглашений, указанных дополнительных обязательств, регламентирующих выполнение конкретного объема работ, и поставку оговоренного объема товаров.

ВЫВОДЫ

Сложившаяся на сегодняшний день нормативная база, как регулирующая проектную деятельность в целом, так в условиях отраслевой специфики, диктующей особенности реализации проектов строительства и реконструкции объектов нефте- и газопереработки, характеризует деятельность участников проекта как «бизнес-процессы». В то же время, существующие определения данного понятия в условиях формализации могут вызывать aberrации, в которой деятельность участников проекта, как временного предприятия, лишь фрагментарно будет рассматриваться в качестве процессов, как циклических цепочек последовательных действий, что негативно может сказаться на управляемости проектом. Поскольку, при таком частичном представлении деятельности команды проекта в качестве процессов возникает ряд сложностей. Во-первых, владельцы процессов теряют управление необходимыми ресурсами, при сохранении обязательств. Во-вторых, усложняется взаимодействие между участниками, в условиях частичного описания регламента. Наконец, теряется общая методика управления процессами в силу обилия её субъективных трактовок среди участников проекта, а её централизация приведет к излишней бюрократизации системы управления, при низкой практической пользе создания дополнительной документации.

Для решения данной задачи необходимо уточнение понятия бизнес-процесса в контексте реализации инвестиционных строительных проектов в нефтегазовой отрасли. В синтезе моделей, заимствованных из проформ стратегий реализации данных проектов и определений стандартов проектного менеджмента, сам проект предлагается рассматривать в качестве временного квазипредприятия, представляющего собой систему взаимосвязанных элементов, осуществляющих разнохарактерную деятельность, но направленных на достижение общего единичного результата, являющегося продуктом проекта. Важно

помнить, что участники проекта представляют собой различные, независимые организации, связанные друг с другом не только в рамках экономических, но и в рамках правовых отношений, определяющих зоны их ответственности. Для представления проектной деятельности как сети процессов, вне её частичного описания в рамках сквозных или кросс-функциональных процессов, понятие бизнес-процесса предлагается трактовать как структурированную последовательность действий участников проекта, преобразующую ресурсы проекта в конечный либо промежуточный продукт, необходимый для создания его продукта, имеющую цикличность в рамках общей деятельности участника, но ограниченный цикл в границах проекта. Данное уточнение, в отличие от имеющихся формулировок позволяет идентифицировать всю деятельность участников проекта внутри него как «бизнес-процессы», как это трактуется существующей регуляторной базой, вне привязок к обязательной цикличности её осуществления конкретным участником внутри проекта. В свою очередь, описание проектной деятельности в рамках сети взаимосвязанных процессов, позволит взглянуть на реализацию проектов со стороны процессного подхода, более объективно оценить роль и вклад участников проекта в его конечный результат.

В идентификации процессов для построения общей процессной системы крайне важно корректно определить их границы. В условиях проектов строительства и реконструкции предприятия нефте- и газопереработки, сопряженной с обилием участников, представленных отдельными, независимыми друг от друга предприятиями определение последних предлагается в рамках механизма, построенного на следующих правилах:

- 1) Каждый производственный процесс имеет в рамках каждого цикла отдельного владельца процесса;
- 2) Иницирующие и завершающие события, определяющие границы производственных бизнес-процессов, во времени определяются из условий договора;
- 3) Деятельность соисполнителей рассматривается в качестве бизнес-операций внутри бизнес-процесса основного участника, без её выделения в отдельные процессы;
- 4) Управление каждым процессом осуществляется регламентированными управленческими процессами – планирования, организации работ или управления изменениями на входе в процесс, мониторинга в течение протекания цикла про-

цесса и контроля на его выходе. Управленческие процессы осуществляются соответствующими участниками проекта, расположенными выше исполнителя в общей иерархической схеме.

В данном случае, каждый процесс обретает единого владельца всех операций, а в общей синергии предлагаемые правила определяют границы процессов в объеме ответственности их владельцев. Существующая регуляторная база вне привязки к условиям конкретного проекта содержит лишь общий, «типовой» перечень процессов, присущих практически каждому проекту. Опираясь исключительно на существующие стандарты, заказчик проекта может легко оказаться в ситуации, когда качественное управление проектом реализуемо исключительно на стратегическом и тактическом уровне, игнорируя операционный уровень. Делегируя операционное управление подрядным организациям, отечественные заказчики рискуют вновь столкнуться с теми негативными последствиями, что были присущи применяемой ранее системой генерального подряда – потере управляемости, снижению предиктивности качества результатов отдельных работ, их сроков и стоимости. Прямое трактование содержания стандартов может создать ситуацию, когда процессы будут иметь укрупненные границы, совмещая нескольких владельцев отдельных операций внутри процесса. В свою очередь, наличие критических точек на смене владельцев операций

может привести к потере контроля за результатом процесса, поскольку ответственность будет размываться соизмеримо количеству исполнителей, особенно в условии осуществления специальных процессов, избыточных в любом строительстве. Обратный подход – повышение уровня декомпозиции, когда деятельность каждой подрядной организации, даже в небольших объемах работ, будет представлена сразу несколькими процессами, представляющими, по своему содержанию, отдельные бизнес-операции, увеличит общий репозиторий процессов проекта, что приведет к росту издержек на операционное управление, или – к падению качества управления и результатов цепочек процессов, сформированных отдельными задачами проекта.

Установление границ в рамках предлагаемых правил позволит выделить достаточное количество процессов, связанных как в рамках этапа проекта и отдельной системы процессов, так и в рамках всего проекта, при сохранении персонализации ответственности за результат конкретных работ. Эффективность данных решений позволит в полную силу реализовать одну из ключевых целей процессного подхода, озвученных еще более века назад Анри Файолем – позволит в должной степени наладить связи на нижних уровнях процессов для оперативного решения возникающих задач, что крайне важно в условиях ресурсных ограничений проектов.

Список литературы

1. Родцевич, О. Н. Определение понятия «бизнес-процесс»: история возникновения и современное представление / О. Н. Родцевич // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2015. – № 13. – С. 40-48.
2. Магданов, П. Современная парадигма стратегического планирования // Ars Administrandi (Искусство управления). – 2014. – № 1. – С. 5-16. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ars-administrandi.com/index.php/arsadm/article/view/138>.
3. Каверин, А. А. Стратегические приоритеты инновационного развития нефтяной промышленности России // Вестник ГУУ. – 2015. – № 13. – С. 35-42. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-prioritety-innovatsionnogo-gazvitiya-neftyanoj-promyshlennosti-rossii>.
4. Синго, С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2011.
5. ГОСТ Р ИСО 21500-2014. Руководство по проектному менеджменту Guidance on project management: нац. стандарт Рос. Федерации / Подготовлен ООО «НИИ экономики связи и информатики «Интерэкомс». – Введ. Впервые. – Москва: Стандартинформ, 2015. – IV, 45 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200118020>.
6. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом. Project management. Requirements for project management: национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 54869-2011: введен впервые: введен 2012-09-01 / Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. – Москва: Стандартинформ, 2012. – III, 7 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200089604>.
7. ГОСТ Р 56715.2-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Проектный менеджмент. Системы проектного менеджмента. Часть 2. Процессы и процессная модель. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200127266>.
8. Системы менеджмента качества ГОСТ Р ИСО 9000-2015 / подготовлен Всероссийским научно-исследовательским институтом сертификации (ОАО «ВНИИС»). – Изд. офиц. – Москва: Российский институт стандартизации, 2022. – IV, 48 с.; 29. – (Национальный стандарт Российской Федерации). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200124393>.
9. Porter, M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York, 1985. – 557 p.
10. Деминг, Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами Учебник / Деминг У. Э., Адлер Ю. П., Шпер В. Л. – 7-е изд. – Москва: Альпина Пабл.,

2016. – 417 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/912671>.
11. Оводова, М. Ю. Понятие бизнес-процесса, его актуальность в условиях современности // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. № 26. – С. 49-52. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-biznes-protsessa-ego-aktualnost-v-usloviyah-sovremennosti>.
 12. Завялов, А. И. Скорость бизнес-процессов как критерий оценки преимуществ промышленного аутсорсинга // Пространство экономики. – 2007. № 1-3. – С.113-117. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/skorost-biznes-protsessov-kak-kriteriy-otsenki-preimuschestv-promyshlennogo-aoutsorcinga>.
 13. Хаммер, М., Чампи, Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288 с.
 14. Davenport, T. H. Process Innovation: Re-engineering Work through Information Technology. – Boston: Harvard Business School Press, 1993. – С. 42.
 15. Зиндер, Е. З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжиниринг // Системы управления базами данных. – 1996. – № 1. – С. 51.
 16. Калининская, В. В. Анализ процессной структуры проекта // Управленческое консультирование. – 2017. – (6). – С. 190-194. <https://doi.org/10.22394/1726-1139-2017-6-190-194>.
 17. Амирханов, К. Г. Бизнес-процессы промышленного предприятия: понятие и классификация // Вопросы структуризации экономики. – 2005. – № 2. – С. 140-149.
 18. Кропотина, О. Е. Проектный и процессный подходы в управлении: достоинства и недостатки // Образование и право. – 2019. – № 9.
 19. Веас, И. Д. С. Совершенствование системы управления проектами: процессный подход // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 9. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-upravleniya-proektami-protsessnyy-podhod>.
 20. Рыжко, А. Л. Каузальная классификация бизнес-процессов предприятия. Управленческие науки // Management Sciences. – 2018. – 8(1). – С. 90-99. <https://doi.org/10.26794/2304-022X-2018-8-1-90-99>.
 21. Ляндау, Ю. В. Процессно-проектное управление. – М.: Палеотип, 2014. – 111 с.
 22. Лазник, А. А. Исследование форм инжиниринговых контрактов, заключаемых на мировом рынке // Вестник университета. – 2017. – (6). – С. 77-82.
 23. Линник, В. Ю. Современная практика применения инжиниринговых контрактов в нефтегазовом комплексе / В. Ю. Линник, Ю. Н. Линник, А. А. Лазник. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «КноРус», 2021. – 366 с.
 24. Легкая, Л. А. Процессный подход к управлению организацией и условия его применения / Л. А. Легкая, Т. В. Дзабиева, В. С. Габараева // Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 111-113.
 25. Kirchner, M. P., Franz, R., Gussain. Digitalization for Agile Business Process Management: The BPM-D Application. BPM-D Paper. – London, Philadelphia, June 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bpm-d.com/wp-content/uploads/2019/08/App_Whitepaper_v2_final.pdf.
 26. Пономарев, Д. А. Договорное регулирование подрядных правоотношений в советский период // Юридическая наука. – 2017. – № 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovornoe-regulirovanie-po-dryadnyh-pravootnosheniy-v-sovetskiy-period>.
 27. Красавцева, Н. Г. Правовое регулирование банковского контроля за капитальным строительством в СССР // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Юридические науки. – 2019. – № 1.
 28. Зуденков, И. В. Участие иностранного капитала в нефтедобывающей промышленности России и роль Всемирной торговой организации // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2013. – № 2.
 29. Глебова, А. Г., Васильев, И. А. Применение мирового опыта ерст-контрактов в России // Вестник ЗабГУ. – 2022. – № 4.
 30. Трошин, А. В. Европейская школа инжиниринга. Контрактинг ЕРС и ЕРСМ: Пропасть различий. Часть 1 // Control engineering Россия. – 2019. – № 3(81).
 31. Рыбец, Д. В., Босин, Е. И. Этапы развития инжиниринговых (инженерно-консультационных услуг) на мировом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 1. – С. 101-111. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25417281>.
 32. Мантуров, Д. В. Развитие инжиниринга – важнейшая составляющая формирования инновационной экономики в России // Вестник МГТУ им. Н. Э. Баумана. Серия: Машиностроение. – 2013. – № 2(91). – С. 3-17. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19426878>.
 33. Давыденков, Е. В. Оптимальная стратегия выбора подрядчика крупных капитальных нефтегазовых проектов // Известия ТПУ. – 2020. – № 11.
 34. Свод знаний по управлению бизнес-процессами BPM CBOK 4.0 / Издание на русском языке, перевод, оформление. – ООО «Альпина Паблишер», 2022. – 504 с.
 35. Бизнес в городе: малое и среднее предпринимательство в городах России. Исследование центра городской экономики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://msp.strelka-kb.com/>

References

1. Rodtsevich, O. N. Definition of the concept of “business process”: the history of its origin and modern concept / O. N. Rodtsevich // Bulletin of Polotsk State University. Series D. Economic and legal sciences. – 2015. – № 13. – Pp. 40-48.
2. Magdanov, P. The modern paradigm of strategic planning // Ars Administrandi (The Art of Management). – 2014. – № 1. – Pp. 5-16. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ars-administrandi.com/index.php/arsadm/article/view/138>.
3. Kaverin, A. A. Strategic priorities of innovative development of the Russian oil industry // Bulletin of the State University of Economics. – 2015. – № 13. – Pp. 35-42. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-prioritety-innovatsionnogo-razvitiya-neftyanoy-promyshlennosti-rossii>.
4. Shingo, S. Studying Toyota's production system from the point of view of production organization. – Moscow: Institute of Integrated Strategic Studies, 2011.
5. GOST R ISO 21500-2014. Guidance on project management Guidance on project management: National The standard Grew. Russian Federation / Prepared by Interecoms Research Institute of Economics of Communications and Informatics, LLC. – Introduction. For the first time. – Moscow: Standartinform, 2015. – IV, 45 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://docs.cntd.ru/document/1200118020>.
6. Project management. Project management requirements. Project management. Requirements for project management: National standard of the Russian Federation GOST R 54869-2011: introduced for the first time: introduced 2012-09-01 / Federal

- Agency for Technical Regulation and Metrology. – Moscow: Standartinform, 2012. – III, 7 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://docs.cntd.ru/document/1200089604>.
7. GOST R 56715.2-2015. The national standard of the Russian Federation. Project management. Project management systems. Part 2. Processes and the process model. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://docs.cntd.ru/document/1200127266>.
 8. Quality management systems GOST R ISO 9000-2015 / prepared by the All-Russian Scientific Research Institute of Certification (JSC "VNIIS"). Moscow: Russian Institute of Standardization, 2022. – IV, 48 p.; 29. – (National Standard of the Russian Federation). – [Electronic resource]. – Access mode: <https://docs.cntd.ru/document/1200124393>.
 9. Porter, M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York, 1985. – 557 p.
 10. Deming, E. Getting out of the crisis: A new paradigm for managing people, systems and processes Textbook / Deming, U. E., Adler, Y. P., Shper, V. L. – 7th ed. – Moscow: Alpina Publ., 2016. – 417 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://znanium.ru/catalog/product/912671>.
 11. Ovodova, M. Y. The concept of a business process, its relevance in modern conditions // Actual issues of economic sciences. – 2012. – № 26. – Pp. 49-52. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-biznes-protsessa-ego-aktualnost-v-usloviyah-sovremennosti>.
 12. Zavyalov, A. I. The speed of business processes as a criterion for assessing the advantages of industrial outsourcing // Space Economics. – 2007. – № 1-3. – Pp. 113-117. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/skorost-biznes-protsessov-kak-kriteriy-otsenki-preimuschestv-promyshlennogo-outsorsinga>.
 13. Hammer, M., Champy, D. Corporate reengineering. Manifesto of the revolution in business. – Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2011. – 288 p.
 14. Davenport, T. H. Process Innovation: Re-engineering Work through Information Technology. – Boston: Harvard Business School Press, 1993. – C. 42.
 15. Zinder, E. Z. New system design: information technology and business reengineering // Database management systems. – 1996. – № 1. – P. 51.
 16. Kalininskaya, V. V. Analysis of the process structure of the project // Management consulting. – 2017. – (6). – Pp. 190-194. <https://doi.org/10.22394/1726-1139-2017-6-190-194>.
 17. Amirkhanov, K. G. Business processes of an industrial enterprise: concept and classification // Issues of economic structuring. – 2005. – № 2. – Pp. 140-149.
 18. Kropotina, O. E. Project and process approaches in management: advantages and disadvantages // Education and Law. – 2019. – № 9.
 19. Veas, I. D. S. Improving the project management system: a process approach // Innovations and investments. – 2021. – № 9. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-upravleniya-proektami-protsessnyy-podhod>.
 20. Ryzhko, A. L. Causal classification of business processes of an enterprise. Management Sciences // Management Sciences. – 2018. – 8(1). – Pp. 90-99. <https://doi.org/10.26794/2304-022X-2018-8-1-90-99>.
 21. Lyandau, Yu. V. Process and project management. – Moscow: Paleotype, 2014. – 111 p.
 22. Laznik, A. A. Research of forms of engineering contracts concluded on the world market // Bulletin of the University. – 2017. – (6). – Pp. 77-82.
 23. Linnik, V. Y. Modern practice of engineering contracts application in the oil and gas complex / V. Y. Linnik, Yu. N. Linnik, A. A. Laznik. – Moscow: Limited Liability Company "KnoRus Publishing House", 2021. – 366 p.
 24. Lightweight, L. A. Process approach to organization management and conditions of its application / L. A. Lightweight, T. V. Dzabieva, V. S. Gabaraeva // Modern science: current issues, achievements and innovations. Collection of articles of the IV International Scientific and Practical Conference. – 2018. – Pp. 111-113.
 25. Kirchner, M. P., Franz, R., Gussain. Digitalization for Agile Business Process Management: The BPM-D Application. BPM-D Paper. – London, Philadelphia, June 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bpm-d.com/wp-content/uploads/2019/08/App_Whitepaper_v2_final.pdf.
 26. Ponomarev, D. A. Contractual regulation of contractual legal relations in the Soviet period // Legal Science. – 2017. – № 1. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovornoe-regulirovanie-podryadnyh-pravoootnosheniy-v-sovetskiy-period>.
 27. Krasavtseva, N. G. Legal regulation of banking control over capital construction in the USSR // Scientific Notes of the V. I. Vernadsky Crimean Federal University. Legal sciences. – 2019. – № 1.
 28. Zudenkov, I. V. The participation of foreign capital in the Russian oil industry and the role of the World Trade Organization // Infrastructural sectors of the economy: problems and prospects of development. – 2013. – № 2.
 29. Glebova, A. G., Vasiliev, I. A. Application of the world experience of EPCM contracts in Russia // Bulletin of ZabGU. – 2022. – № 4.
 30. Troshin, A. V. European School of Engineering. EPC and EPCM contracting: The gulf of differences. Part 1 // Control engineering Russia. – 2019. – № 3(81).
 31. Rybets, D. V., Bosin, E. I. Stages of development of engineering (engineering consulting services) on the world market // Russian Foreign Economic Bulletin. – 2016. – № 1. – Pp. 101-111. [Electronic resource]. – Access mode: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25417281>.
 32. Manturov, D. V. The development of engineering is the most important component of the formation of an innovative economy in Russia // Bulletin of the Bauman Moscow State Technical University. Series: Mechanical engineering. – 2013. – № 2(91). – Pp. 3-17. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19426878>.
 33. Davydenkov, E. V. Optimal strategy for selecting a contractor for large capital oil and gas projects // Izvestiya TPU. – 2020. – № 11.
 34. The body of knowledge on business process management BPM CBOOK 4.0 / Russian edition, translation, design. – Alpina Publisher LLC, 2022. – 504 p.
 35. Business in the city: small and medium-sized enterprises in Russian cities. A study of the urban economy center. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://msp.strelka-kb.com/>

Информация об авторе

Бычков К.Н., аспирант ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет» (г. Уфа, Российская Федерация).

Information about the author

Bychkov K.N., postgraduate student of Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-145-152

Классификация оценочных значений, используемых в Федеральных стандартах бухгалтерского учета

Карташов В.С.

Объект исследования – оценочные значения в системе российского учета. Предмет исследования – классификация оценочных значений как категории бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Цель исследования – сформировать классификацию оценочных значений, используемых в ФСБУ, с целью систематизации практического применения категории. По итогам анализа видов оценочных значений, приведенных в Федеральных стандартах бухгалтерского учета, исследования работ отечественных ученых и изучения классификаций оценочных значений, приведенных в российских и зарубежных стандартах, осуществлена классификация исследуемой категории с использованием следующих классификационных признаков: «по способам оценки», «по типам», «по подкатегориям». Дополнена и актуализирована классификация оценочных значений «по связанным категориям финансовой отчетности» с учетом особенностей применения категории в отечественной практике. В результате выделения указанных признаков составлена классификационная схема, объединяющая предложенные классификационные признаки и упрощающая практическое применение оценочных значений.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Карташов В.С. Классификация оценочных значений, используемых в Федеральных стандартах бухгалтерского учета // *Дискуссия.* – 2024. – Вып. 133. – С. 145–152.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Оценочные значения, классификация, способ оценки, тип, подкатегория, связанная статья.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-145-152

Classification of estimated values used in Russian Accounting Standards

Kartashov V.S.

The object of the study is estimated values in the Russian accounting system. The subject of the study is the classification of estimated values as a category of accounting and financial reporting. The purpose of the study is to form a classification of estimated values used in the Russian Accounting Standards to simplify the practical application of the category. Based on the analysis of the types of estimated values in Russian accounting standards, the research of the works of Russian scientists and the study of the classifications of estimated values in Russian and foreign standards, the classification of the studied category was carried out using the following classification features: “by assessment ways”, “by types”, “by subcategories”. The classification of estimated values “by coherent items of financial statements” was supplemented and updated considering the specifics of applying the category in Russian practice. As a result of identifying these features, a classification scheme was compiled that combines proposed classification features and simplifies the practical application of estimated values.

FOR CITATION

Kartashov V.S. Classification of estimated values used in Russian Accounting Standards. Diskussiya [Discussion], 133, 145–152.

APA

KEYWORDS

Estimated values, classification, assessment way, type, subcategory, coherent item.

ВВЕДЕНИЕ

По мере развития бухгалтерского учета в Российской Федерации использование категории «оценочные значения» расширяется, о чем свидетельствует увеличение количества видов оценочных значений в последних выпущенных федеральных стандартах, в частности ФСБУ 25/2018, ФСБУ 5/2019, ФСБУ 6/2020, ФСБУ 26/2020, ФСБУ 28/2023. Расширение применения анализируемой категории повышает точность и прозрачность отчетной информации, однако усложняет практику формирования и использования ряда статей отчетности.

В российской системе бухгалтерского учета отсутствует специализированный стандарт в ча-

сти оценочных значений, системно раскрывающий их виды, классификацию, особенности формирования, использования и раскрытия в финансовой отчетности, а также возможности применения оценочных значений как инструмента связанности в отношении показателей финансовой и нефинансовой отчетности. Для минимизации субъективизма и неопределенностей при применении оценочных значений следует разработать дополнительные методические рекомендации. Поэтому выделение конкретных видов и их классификация являются не только потребностью широкого круга заинтересованных сторон, но и необходимостью для дальнейшего совершенствования применения категории в отечественной учетной практике.

Классификация оценочных значений осуществлена в работах ряда отечественных учетных, в частности О. Б. Батуевой [5], И. Н. Мавлиной [10], Д. Ш. Усановой [11]. Классификационные признаки оценочных значений выделены в утративших силу федеральных и международных стандартах, в частности в правилах (стандарте) аудиторской деятельности «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете» [3] и в стандарте AU Section 342 «Аудит оценочных значений» [4]. Приведенная в данной статье классификация оценочных значений «по способам оценки» основана на сравнительном анализе, проведенном в работе В. С. Карташова [6], и уточняет способы оценки, с применением которых определяется величина исследуемой категории.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В результате контент-анализа и систематизации оценочных значений в Федеральных стандартах бухгалтерского учета составлен перечень видов и разработана классификации оценочных значений, применяемых в ФСБУ. Так, с целью дифференциации оценочных значений предлагается выделить подкатегории: оценочные обязательства, оценочные резервы, условные активы

и обязательства и прочие оценочные значения, имеющие денежную оценку (справедливая стоимость, сумма обесценения, отложенные налоговые активы/обязательства и др.); оценочные значения, не имеющие денежную оценку (срок полезного использования, ставка дисконтирования и др.). На основании выделенных подкатегорий осуществлена классификация оценочных значений, представленная в таблице 1.

Соотношение оценочных значений и связанных категорий финансовой отчетности приведено в стандарте AU Section 342 «Аудит оценочных значений» [4]. С одной стороны, указанный стандарт не относится к российской практике, а выделенные в нем виды оценочных значений могут отличаться от оценочных значений, используемых в ФСБУ, с другой стороны, стандарт утратил силу в 2016 году, поэтому приведенная в нем классификация является более не актуальной по причине развития категории и появления новых видов оценочных значений, например, право пользования активом и обязательство по аренде. Поэтому предлагается актуализированная классификация оценочных значений по связанным категориям финансовой отчетности, приведенная в таблице 2.

Таблица 1

Классификация оценочных значений в ФСБУ на основании подкатегорий

Подкатегория	Оценочные значения в ФСБУ*
1	2
Оценочные обязательства	Обязательство организации в отношении охраны окружающей среды Обязательство организации в отношении рекультивации земель Оценочное обязательство в связи с судебными разбирательствами Резерв на покрытие предвиденных затрат (на гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт созданного объекта и прочее) Оценочное обязательство по выплате выходного пособия работникам организации Оценочное обязательство в связи с использованием труда работников организации Оценочное обязательство, вызванное расторжением договоров
Оценочные резервы	Резерв под обесценение финансовых вложений Резерв по сомнительным долгам Резерв под обесценение запасов
Условные обязательства/активы	Конкретные виды по данной подкатегории не представлены
Прочие оценочные значения, имеющие денежную оценку	Чистая стоимость продажи запасов Ликвидационная стоимость ОС/НМА Сумма обесценения ОС/НМА/Капитальных вложений/Поисковых активов/ Финансовых вложений Обязательство по аренде Отложенный налоговый актив/обязательство Справедливая стоимость ОС/НМА/запасов/предмета аренды/ активов, оказавшихся в излишке
Оценочные значения, не имеющие денежную оценку	Срок полезного использования ОС/НМА Способ начисления амортизации ОС/НМА Ставка дисконтирования

* Перечень не является исчерпывающим

Источник: составлено автором.

Таблица 2

*Классификация оценочных значений, выделенных в ФСБУ, по связанным категориям
финансовой отчетности, к которым относится оценочное значение*

Связанная категория финансовой отчетности, к которой относятся оценочные значения	Оценочные значения в ФСБУ*
Запасы	Чистая стоимость продажи запасов Резерв под обесценение запасов Справедливая стоимость запасов
Основные средства	Срок полезного использования ОС Способ начисления амортизации ОС Ликвидационная стоимость ОС Сумма обесценения ОС Справедливая стоимость ОС
Нематериальные активы	Срок полезного использования НМА Способ начисления амортизации НМА Ликвидационная стоимость НМА Сумма обесценения НМА Справедливая стоимость НМА
Финансовые инструменты	Сумма обесценения/резерв под обесценение финансовых вложений
Капитальные вложения	Сумма обесценения капитальных вложений
Аренда (лизинг)	Обязательство по аренде Справедливая стоимость предмета аренды
Дебиторская задолженность	Резерв по сомнительным долгам
Налоги	Отложенный налоговый актив/обязательство
Прочие оценочные обязательства	Обязательство организации в отношении охраны окружающей среды Обязательство организации в отношении рекультивации земель Оценочное обязательство в связи с судебными разбирательствами Резерв на покрытие предвиденных затрат (на гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт созданного объекта и прочее) Оценочное обязательство по выплате выходного пособия работникам организации Оценочное обязательство в связи с использованием труда работников организации
Прочие	Условный актив/обязательство Справедливая стоимость активов, оказавшихся в излишке Сумма обесценения поисковых активов
Ставки	Ставка дисконтирования

* Перечень не является исчерпывающим

Источник: составлено автором.

Важным вопросом современной стадии развития бухгалтерского учета как в России, так и за рубежом является обеспечение гармонизации показателей финансовой и нефинансовой отчетности. Одним из вариантов его решения рассматривается расширение практики применения оценочных значений [9]. С этой целью предлагается классифицировать оценочные значения, разделив их по типам: финансовые, нефинансовые и смешанные.

Выделение финансовых и нефинансовых оценочных значений осуществлено на основании следующих критериев:

— исходные данные, на основании которых рассчитано оценочное значение: финансовые или нефинансовые;

— отчетность, в которой преимущественно раскрывается оценочное значение, а также связан-

ные с ним категории «исходные данные» и «допущения», рассмотренные в статье [8]: финансовая или нефинансовая;

— аспекты деятельности организации, к которым относится оценочное значение: финансовые или нефинансовые.

К финансовым относятся большинство видов оценочных значений, приведенных в ФСБУ, например, справедливая стоимость и сумма обесценения основных средств, нематериальных активов, чистая стоимость продажи запасов, резерв по сомнительным долгам, обязательство по аренде и др. Примерами смешанных оценочных значений являются оценочное обязательство в связи с судебными разбирательствами, ставка дисконтирования, условные активы/обязательства и др. Так, например, в консолидированной финансовой от-

четности BP plc за 2022 год раскрываются условные обязательства по разливу нефти в Мексиканском заливе, отражающие нефинансовые аспекты деятельности британской компании. В финансовой отчетности за 2022 год ПАО «Татнефть» описаны условные обязательства, связанные с налогообложением, относящиеся к финансовой деятельности российской организации.

Предложенная классификационный признак «по типам» учитывает перспективы развития исследуемой категории, в том числе расширение интеграции нефинансовых аспектов деятельности организации и их связанное отражение в корпоративной отчетности. По мере совершенствования бухгалтерского учета использование нефинансовых оценочных значений будет расширяться, что приведет к использованию конкретных видов нефинансовых оценочных значений в стандартах.

Помимо ранее перечисленных классификационных признаков с целью упрощения определения величины оценочного значения на начальном этапе предлагается осуществить классификацию категории «по способам оценки». По итогам анализа ФСБУ выделены способы оценки величины оценочных значений:

- в соответствии с рыночными данными (ПБУ 19/02);
- в соответствии с суммой затрат (ФСБУ 26/2020);

- как средневзвешенная по вероятностям (ПБУ 8/2010);
- как приведенная стоимость (ФСБУ 25/2018);
- использование методов оценки стоимости (англ. «valuation techniques») (ФСБУ 6/2020);
- в соответствии с Законодательством Российской Федерации о налогах и сборах (ПБУ 18/02);
- в соответствии с условиями договора или спецификацией (ФСБУ 25/2018).

В скобках приведены примеры федеральных стандартов, в которых используются выделенные способы. На основании указанных способов оценки составлена классификация, представленная в таблице 3.

Наиболее используемым способом оценки является «в соответствии с рыночными данными», что свидетельствует о расширении использования текущей стоимости как альтернативы исторической стоимости при составлении финансовой отчетности. Для некоторых оценочных значений требуется использование нескольких способов оценки. Пример такого оценочного значения приведен в статье В. С. Карташова [6], в которой также рассмотрены особенности применения ряда приведенных в таблице 4 способов оценки.

Дополнительным примером оценочного значения, при определении величины которого может использоваться несколько способов оценки, является сумма обесценения. Согласно МСФО (IAS) 36

Таблица 3

Классификация оценочных значений в ФСБУ по способам оценки

Способ оценки	Оценочные значения в ФСБУ*
1	2
В соответствии с рыночными данными	Чистая стоимость продажи запасов Срок полезного использования ОС/НМА Способ начисления амортизации ОС/НМА Обязательство организации в отношении охраны окружающей среды Обязательство организации в отношении рекультивации земель Ликвидационная стоимость ОС/НМА Сумма обесценения ОС/НМА/Капитальных вложений/Поисковых активов/Финансовых вложений Резерв под обесценение финансовых вложений Ставка дисконтирования Резерв на покрытие предвиденных затрат (на гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт созданного объекта и прочее) Обязательство по аренде Оценочное обязательство в связи с использованием труда работников организации Условный актив/обязательство Резерв под обесценение запасов

Окончание табл. 3

Способ оценки	Оценочные значения в ФСБУ*
1	2
В соответствии с суммой затрат	Обязательство организации в отношении охраны окружающей среды Обязательство организации в отношении рекультивации земель Оценочное обязательство в связи с судебными разбирательствами Резерв на покрытие предвиденных затрат (на гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт созданного объекта и прочее) Оценочное обязательство по выплате выходного пособия работникам организации Резерв по сомнительным долгам Обязательство по аренде Оценочное обязательство в связи с использованием труда работников организации Условный актив/обязательство Резерв под обесценение запасов
Как средневзвешенная по вероятностям	Оценочное обязательство в связи с судебными разбирательствами Резерв на покрытие предвиденных затрат (на гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт созданного объекта и прочее) Резерв по сомнительным долгам Условный актив/обязательство
Как приведенная стоимость	Обязательство организации в отношении охраны окружающей среды Обязательство организации в отношении рекультивации земель Сумма обесценения ОС/НМА/Капитальных вложений/Поисковых активов/Финансовых вложений Резерв под обесценение финансовых вложений Оценочное обязательство в связи с судебными разбирательствами Резерв на покрытие предвиденных затрат (на гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт созданного объекта и прочее) Оценочное обязательство по выплате выходного пособия работникам организации Обязательство по аренде Оценочное обязательство в связи с использованием труда работников организации Условный актив/обязательство
Использование методов оценки стоимости (англ. «valuation techniques»)	Сумма обесценения ОС/НМА/Капитальных вложений/Поисковых активов/Финансовых вложений Резерв под обесценение финансовых вложений Справедливая стоимость ОС/НМА/запасов/предмета аренды/ активов, оказавшихся в излишке
В соответствии с Законодательством Российской Федерации о налогах и сборах	Отложенный налоговый актив/обязательство
В соответствии с условиями договора или спецификацией	Срок полезного использования ОС/НМА Способ начисления амортизации ОС/НМА Ликвидационная стоимость ОС/НМА Резерв на покрытие предвиденных затрат (на гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт созданного объекта и прочее) Оценочное обязательство по выплате выходного пособия работникам организации Резерв по сомнительным долгам Обязательство по аренде Оценочное обязательство в связи с использованием труда работников организации Резерв под обесценение запасов

* Перечень не является исчерпывающим

Источник: составлено авторами по данным: [6].

для определения суммы обесценения следует сопоставить величину возмещаемой суммы актива и его балансовой стоимости. Возмещаемая сумма актива – это справедливая стоимость за вычетом затрат на выбытие или ценность использования в зависимости от того, какая из данных величин больше [1]. На практике ценность использования определяется с использованием таких способов как «в соответствии с рыночными данными» и «как приведенная стоимость», справедливая стоимость – с применением способа «использование методов оценки стоимости (англ. «valuation techniques»)» в соответствии с МСФО (IFRS) 13 [2]. Определение величины оценочного значения на основании последнего способа требует наличия дополнительных компетенций составителей отчетности, в частности, знание положений МСФО [6], так как справедливая стоимость в российской практике определяется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Приведенные в таблице 3 способы оценки представляют собой общий порядок определения величины оценочного значения. Более конкретные методы и модели расчета определенных видов оценочных значений приведены в работах отечественных авторов, например, в статье [7] приведены формулы для расчета величины не-

финансовых оценочных значений, связанных с коррупцией и травматизмом.

Выделенные классификационные признаки следует объединить в классификационную схему, способствующую пониманию основных характеристик и связанных категорий финансовой отчетности, к которым относится оценочное значение, представленную на рисунке 1.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, оценочные значения являются одной из наиболее динамично развивающихся категорий бухгалтерского учета и отчетности, совершенствование которой позволит увеличить полезность отчетной информации для широкого пула стейкхолдеров и повысит прозрачность корпоративной отчетности экономических субъектов. Формирование дополнительных классификаций оценочных значений позволяет систематизировать и дифференцировать категорию, расширяя возможности ее практического использования. При этом следует отметить, что приведенные в статье классификационные признаки могут быть расширены и дополнены по мере развития учетного инструментария в части оценочных значений, которое может быть достигнуто за счет разработки унифицированных методических рекомендаций по формированию и использованию рассматриваемой категории.



Рисунок 1. Классификационная схема оценочных значений в ФСБУ

Источник: составлено автором.

Список литературы

1. *Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов»:* введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н (ред. от 14.12.2020). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193674/.
2. *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»:* введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н (ред. от 11.07.2016). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193740/.
3. *Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете»:* введено в действие на территории Российской Федерации постановлением Комиссии по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.08.1999 Протокол № 5; в настоящее время правило (стандарт) не применяется. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_24464/.
4. *AU Section 342 «Аудит оценочных значений».* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pcaobus.org/oversight/standards/archived-standards/pre-reorganized-auditing-standards-interpretations/details/AU342>.
5. *Батуева, О. Б.* Характеристика применения оценочных значений // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 81-87.
6. *Карташов, В. С.* Особенности формирования оценочных значений в финансовой отчетности // Human Progress = Человеческое развитие. – 2024. – Том 10. – Выпуск 5. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://progress-human.com/images/2024/Tom10_5/Kartashov.pdf.
7. *Карташов, В. С.* Подходы к расчету оценочных и условных обязательств // Аудиторские ведомости. – 2023. – № 4. – С. 30-35.
8. *Карташов, В. С.* Экономическая природа и процесс формирования оценочных значений и бухгалтерских оценок // Международный бухгалтерский учет. – 2024. – № 9. – Том 27. – С. 992-1007.
9. *Сафонова, И. В., Карташов, В. С.* Развитие учетной практики применения оценочных значений в фокусе раскрытия отчетной информации о ESG-факторах и рисках // Аудитор. – 2023. – № 6 (339). – С. 31-40.
10. *Мавлина, И. Н.* Организация и методика аудита оценочных значений: специальность 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика»: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Сибирский университет потребительской кооперации. – Новосибирск, 2009. – 17 с. Библиогр.: с. 7-8.
11. *Усанова, Д. Ш.* Классификация оценочных значений // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2008. – № 3 (12). – С. 69-73.

References

1. *International Financial Reporting Standard (IAS) 36 “Impairment of Assets”:* introduced in the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated December 28, 2015 № 217n (as amended on December 14, 2020). – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193674/.
2. *International Financial Reporting Standard (IFRS) 13 “Fair Value Assessment”:* introduced in the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated December 28, 2015 № 217n (as amended on July 11, 2016). – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193740/.
3. *Rule (standard) of auditing activities “Audit of accounting estimates”:* introduced in the Russian Federation by Resolution of the Commission on Auditing Activities under the President of the Russian Federation on 08/20/1999 Protocol № 5; currently the rule (standard) is not applied. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_24464/.
4. *AU Section 342 “Audit of estimated values”.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://pcaobus.org/oversight/standards/archived-standards/pre-reorganized-auditing-standards-interpretations/details/AU342>.
5. *Batueva, O. B.* Characteristics of the application of estimated values // Bulletin of the Buryat State University. Economics and Management. – 2014. – № 2. – Pp. 81-87.
6. *Kartashov, V. S.* Features of the formation of estimated values in financial statements // Human Progress = Human development. – 2024. – Volume 10. – Issue 5. – [Electronic resource]. – Access mode: http://progress-human.com/images/2024/Tom10_5/Kartashov.pdf.
7. *Kartashov, V. S.* Approaches to the calculation of estimated and contingent liabilities // Audit statements. – 2023. – № 4. – Pp. 30-35.
8. *Kartashov, V. S.* The economic nature and process of formation of estimated values and accounting estimates // International accounting. – 2024. – № 9. – Volume 27. – Pp. 992-1007.
9. *Safonova, I. V., Kartashov, V. S.* Development of accounting practice for the use of estimated values in the focus of disclosure of reporting information on ESG factors and risks // Auditor. – 2023. – № 6 (339). – Pp. 31-40.
10. *Mavlina, I. N.* Organization and methodology of the audit of estimated values: specialty 08.00.12 “Accounting, statistics”: abstract of the thesis for the degree of Candidate of Economic Sciences / Siberian University of Consumer Cooperation. – Novosibirsk, 2009. – 17 p. (in Russian) Bibliogr.: pp. 7-8.
11. *Usanova, D. S.* Classification of estimated values // Bulletin of the Kazan State Institute of Finance and Economics. – 2008. – № 3 (12). – Pp. 69-73.

Информация об авторе

Карташов В.С., аспирант Кафедры аудита и корпоративной отчетности Факультета налогов, аудита и бизнес-анализа Финансового университета, ассистент Кафедры экономико-математического моделирования Экономического факультета Российского Университета Дружбы Народов им. Патриса Лумумбы. ORCID: 0000-0002-8452-2839 (г. Москва, Российская Федерация).

© Карташов В.С., 2024.

Information about the author

Kartashov V.S., Postgraduate student of the Audit and Corporate Reporting Department of the Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis, Financial University, Assistant of the Department of Economic and Mathematical Modeling of the Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (Moscow, Russian Federation).

© Kartashov V.S., 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-153-164

Концептуальные основы диверсификации в оборонном секторе экономики

Байдаров Д.Ю., Файков Д.Ю.

Обеспечение обороноспособности, технологической независимости и технологического лидерства государства требуют активного взаимодействия оборонного и гражданского секторов экономики, для формирования которого необходимым процессом является диверсификация в оборонном секторе. Однако по разным причинам пока ещё не сложилось единое понимание, методология и действенные механизмы этого процесса. Цель статьи – обоснование концептуальных основ диверсификации в оборонном секторе экономики, на основании которых можно выстраивать необходимые институты, систему управления, нормативно-правовую базу. К таким основам необходимо отнести дуализм самого понятия диверсификации в оборонном секторе, как направления государственной политики и как стратегии деятельности конкретных оборонных организаций; цели и направления диверсификации; мезоэкономический уровень оборонного сектора экономики и связанных с ним общественных отношений. Концептуальные подходы должны использоваться, как научно-методологическая база для создания государственной политики в области диверсификации и взаимодействия оборонного и гражданского секторов экономики, нормативной базы, трехуровневой системы управления диверсификацией в оборонном секторе.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Байдаров Д.Ю., Файков Д.Ю. Концептуальные основы диверсификации в оборонном секторе экономики // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 153–164.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Оборонно-промышленный комплекс, мезоэкономические системы, военно-гражданская интеграция, обороноспособность, технологический суверенитет, технологическое лидерство.

Conceptual foundations of diversification in the defense sector of the economy

Baidarov D.Yu., Faykov D.Yu.

Ensuring the defense capability, technological independence and technological leadership of the state require active interaction between the defense and civilian sectors of the economy, for the formation of which diversification in the defense sector is a necessary process. However, for various reasons, there is still no common understanding, methodology, and effective mechanisms for this process. The purpose of the article is to substantiate the conceptual foundations of diversification in the defense sector of the economy, on the basis of which it is possible to build the necessary institutions, a management system, and a regulatory framework. Such foundations include the dualism of the very concept of diversification in the defense sector, as directions of state policy and as strategies for the activities of specific defense organizations; goals and directions of diversification; the mesoeconomic level of the defense sector of the economy and related public relations. Conceptual approaches should be used as a scientific and methodological basis for creating a state policy in the field of diversification and interaction between the defense and civilian sectors of the economy, a regulatory framework, and a three-level management system for diversification in the defense sector.

FOR CITATION

Baidarov D.Yu., Faykov D.Yu. Conceptual foundations of diversification in the defense sector of the economy. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 153–164.

APA

KEYWORDS

Military-industrial complex, mesoeconomic systems, military-civilian integration, defense capability, technological sovereignty, technological leadership.

ВВЕДЕНИЕ

Вооруженные противостояния последних лет, и, прежде всего, специальная военная операция, дадут мощный импульс к пересмотру не только военных стратегий и тактик, но и состава вооружения ведущих стран мира. Ряду государств будет необходимо возобновление запасов вооружения и военной техники. Все это приведет к расширению спроса на мировом оружейном рынке и увеличит производство в оборонном секторе, увеличит оборонные расходы государств – производителей оружия.

Развитие вооружений тесно связано с развитием гражданского сектора экономики, в котором

в настоящее время создается большинство ключевых и базовых технологий, материалов, имеющих широкое распространение, в том числе, и при производстве оружия [1], [2]. Также усиливается взаимосвязь крупных корпораций и вопросов национальной безопасности – это касается защиты данных, деятельности критической инфраструктуры, надежность поставщиков и пр. [3]. Стоит ожидать, что вопросы активного взаимодействия оборонного и гражданских секторов экономики будут выходить на новый уровень. Учитывая серьезное значение такого процесса для развития не только экономики, но и других сфер общественных отношений в государстве, можно говорить

о том, что данное направление может стать одной из основ государственного строительства.

В настоящее время процесс интеграции оборонного и гражданского секторов наиболее активно развивается в Китае¹. В США также рассматриваются разные механизмы такой интеграции [4]. В России полноформатная система взаимодействия оборонного и гражданских секторов пока отсутствует. Актуальным шагом к её созданию видится развитие эффективных механизмов диверсификации в оборонной части экономики, которые должны заложить основы взаимодействия секторов. Необходимость этих процессов неоднократно озвучена на самом высоком государственном уровне² и подтверждена опытом других государств. Формирование институциональной, организационной и правовой базы процесса невозможно без его теоретического и методологического обоснования. Цель статьи – выделить и обосновать концептуальные основы диверсификации в оборонном секторе экономики, на основании которых можно выстраивать необходимые институты, систему управления, нормативно-правовую базу.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

В отечественной научной литературе тема диверсификации в оборонном секторе экономики более-менее широко стала обсуждаться относительно недавно – во второй половине 2010-х годов. До этого был определённый «всплеск» исследований по теме конверсии оборонной промышленности, соответствующей процессам 1990-х – начала 2000-х годов. Важным направлением в изучении экономики оборонного сектора ещё в советское время был военно-экономический анализ, который недостаточно востребован сегодня [5]. Думается, что эта сфера научной мысли должна быть расширена с чисто военной экономики на военно-гражданское взаимодействие, то есть включать исследования не только распределения средств на обеспечение вооружённых сил, но и анализ деятельности оборонного сектора экономики в целом, следовательно, и вопросы диверсификации и, шире, военно-гражданской интеграции.

Что касается исследований непосредственно диверсификации оборонного сектора, то в этой

1 Суть «военно-гражданской интеграции» и ее отличие от «военно-гражданского слияния» 联办财经研究院课题组 // China Foreign Trade. 20.09.2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ccpitft.com/newsinfo/1666116.html> (дата обращения: 11.02.2025).

2 Начиная с Послания Президента РФ Федеральному собранию в декабре 2016 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379> (дата обращения: 29.01.2025).

теме пока идёт формирование единого методологического подхода. Прежде всего, отметим пестроту определений процесса диверсификации, например, собранных в работе [6], регулярную подмену самого понятия «диверсификация» такими терминами, как «конверсия»³, «пацификация» и подобными. Исследование процессов диверсификации в зарубежных странах даёт возможность анализировать этот опыт через призму интересов отечественной экономики, используя накопленную иностранными авторами, как минимум, с 1960-х годов оценку как положительных, так отрицательных результатов диверсификации [4], [7].

В российском научном поле одной из наиболее популярных тем, связанных с диверсификацией оборонного сектора, является обоснование сложностей ее проведения⁴. Объектом таких исследований становятся обычно отдельные оборонные организации [8], что составляет определённый научный и практический интерес, однако перспективным видится более широкий подход, в рамках которого оборонный сектор, ключевые отрасли и процессы в них рассматриваются, как системы мезоэкономического уровня [9, с.148-190], а также как подсистемы национальной экономики и национальной безопасности [10]. Для выработки практических решений также важно указываемое и российскими, и зарубежными авторами понимание долгосрочности процессов диверсификации в оборонной сфере [11], [12], и первостепенная значимость подготовки и удержания кадров [13].

В целом же, вопросы диверсификации в оборонном секторе экономики, как и исследование иных аспектов деятельности оборонного сектора, не входят в круг приоритетных тем отечественной экономической науки, что оставляет значительное поле для исследований, а для практики требует выработки базового, концептуального понимания в этих сферах.

МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИЯ

Методологически статья основана на логическом переходе от общего к частному. Прежде

3 В отличие от понятия «диверсификация», термин «конверсия» имел определение в законодательстве (Федеральный закон от 13 апреля 1998 г. № 60-ФЗ «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации»). Он обозначает замену выпуска оборонной продукции на выпуск гражданской продукции на тех же мощностях и тем же персоналом, в то время как диверсификация понимается как расширение видов деятельности и рынков, при этом выпуск оборонной продукции может оставаться и даже увеличиваться.

4 Заметное влияние на эту тематику оказал доклад Военно-промышленной комиссии РФ [14], в котором подробно рассмотрены проблемы диверсификации в российском оборонном секторе экономики.

всего, необходимо дать ответ на три главных вопроса: что понимается под диверсификацией в оборонном секторе? каковы её цели? что такое оборонный сектор? Используя подход к оборонному сектору, как системе мезоэкономического уровня, определяются условия, необходимые для процесса диверсификации, рассматриваются отдельные институты и отношения.

В исследуемой сфере многие термины не имеют устоявшегося научного и юридического определения, часто они традиционные, пришедшие из политической или публицистической практики. Поэтому в рассуждениях авторы в целом не опираются на понятия и определения, имеющиеся в законодательстве⁵, а подходят к исследуемым явлениям с точки зрения логики и системности. Так, в целях настоящей статьи термины «оружие», «вооружение», «вооружение и военная техника» рассматриваются как синонимы. В исследуемом контексте не столь важны юридические различия между этими понятиями (которые, естественно, существуют), сколько то, что это целевая продукция организаций оборонного сектора экономики. Сам термин «оборонный сектор экономики» используется, как обобщающий, поскольку для обозначения исторически существующей в стране экономической системы, обеспечивающей обороноспособность государства, и в научном, и в общественно-политическом дискурсе применяются разные понятия – «оборонный сектор экономики», «оборонная промышленность», «оборонно-промышленный комплекс» и пр.

Несмотря на обоснование авторских подходов и предложений, некоторые вопросы только формулируются для дальнейшего исследования и научной дискуссии.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Что такое диверсификация в оборонном секторе?

К настоящему времени в научных исследованиях и общественно-политической практике сложилось два понимания термина «диверсификация» в оборонном секторе экономики. Первое – это диверсификация, как определённое *направление государственной политики*, которое обычно озвучивается политическими деятелями и отражается в нормативно-правовых актах⁶. Второе –

5 Некоторые из рассматриваемых в статье понятий имеют определение в законодательстве, хотя в ряде случаев оно уже недействующее (Федеральный закон от 13 апреля 1998 г. № 60-ФЗ «О конверсии...»), или имеются различающиеся определения в разных нормативных актах.

6 Например, в Военной доктрине РФ (утверждена Президентом Российской Федерации 25.12.2014 № Пр-2976), Стратегии национальной безопасности Российской Федерации (утверждена

это «классическое» понимание диверсификации деятельности организации – *расширение видов деятельности и рынков*, которое обычно содержится в научных статьях [16] или в обсуждениях экспертов-практиков⁷. Вероятно, такая ситуация не случайна, поскольку известная, научно исследованная и используемая в экономике диверсификация, как стратегия развития отдельной организации, в применении к оборонному сектору в силу некоторых особенностей может быть эффективна, только если поддержана на уровне государственной политики⁸.

Что это за особенности? Во-первых, оборонный сектор и входящие в него организации – это не совсем рыночный сегмент экономики: решения в нем принимаются исходя из геополитических интересов государства, которое одно формирует и оплачивает заказы. Выход на внешние рынки в большинстве случаев связан также с государственными интересами, лоббируется государством, и основан на продукции, которая уже создана и опробована за счет государственного заказа.

Оборонный сектор производит, прежде всего, общественные блага – обеспечивает в экономической части военную безопасность государства, геополитический статус государства [15, с. 21-24], а также создает такие положительные эффекты, как стимулирование совокупного спроса, развитие науки и технологий, развитие образования, социальная и политическая стабильность и пр.

Любые серьезные изменения в деятельности оборонного сектора, прежде всего, касающиеся его количественных характеристик – финансирования, объёма выпуска, количества организаций и пр. – практически единоличная прерогатива государства. Следовательно, и диверсификация деятельности входящих в него организаций, даже если они негосударственные по форме собственности, будет сильно зависеть от государственных решений.

Во-вторых, объём государственного заказа на оборонную продукцию, зависит от политического процесса в стране – от величины государственных расходов на оборону. Здесь сделаем акцент не на геополитические, а на внутрипо-

Указом Президента РФ от 02.07.2021 № 400) и пр.

7 В последние годы диверсификация в оборонном секторе регулярно обсуждается, например, на форуме «АРМИЯ», на площадках Промсвязьбанка, ВНИИ «Центр», Государственного университета управления и пр.

8 Подобное дуалистическое понимание терминов (государственная политика и конкретная экономическая деятельность организаций) не новое явление. Такой была «приватизация» в 1990-х годах, «модернизация» в 2000-х и т.д.

литические особенности бюджетного процесса – государственные приоритеты во внутригосударственных расходах, интересы лоббирующих группировок, правила распределения и реализации государственного оборонного заказа и пр.

В-третьих, направления диверсификации в оборонном секторе относительно ограничены (объективно для государственных организаций и частично субъективно для частных организаций): прежде всего, они должны соответствовать государственным приоритетам. Для оборонных организаций деятельность в области государственных приоритетов даёт возможность работать в привычном для себя поле государственного или «окологосударственного» заказа (может быть менее жёстком, чем оборонный, но более привычном, чем открытый рынок); для государства – почти гарантированно закрывать потребности в необходимых, в том числе, критических, технологиях и продукции. Такие направления диверсификации объясняются тем, что у оборонных организаций, помимо технологических и производственных компетенций, есть ещё одна – умение и опыт работы с задачами государственного масштаба, а также с государственными заказчиками и государственными деньгами.

Направления диверсификации деятельности организаций оборонного сектора можно разделить на несколько групп:

Производство продукции военного назначения для поставок на экспорт. Экспортная продукция чаще всего или такая же, как выпускаемая по государственному оборонному заказу для своих Вооружённых сил, или модифицированная под иностранного заказчика. В целом, это обычно известная для оборонных организаций продукция, с понятными технологиями, организацией производства, кооперацией и пр. Другим является рынок, но работой на нём обычно занимаются уполномоченные государственные структуры или холдинг, в который входит производитель, контракты часто заключаются в рамках межправительственных соглашений.

Производство продукции двойного назначения. С точки зрения разрешительной системы она больше похожа на оборонную, чем на гражданскую продукцию, и, скорее, является разновидностью первой. С точки зрения технологий, организации производства, кооперации, это также понятная для оборонного сектора продукция. Думается, что подобными характеристиками обладает и *продукция специального назначения* (несмотря на то, что объяснение этого понятия отсутствует в рос-

сийском законодательстве), если традиционно рассматривать её как продукцию для выполнения отдельных силовых государственных функций.

Производство продукции гражданского назначения организациями оборонного сектора, часто рассматривается (или подразумевается, так как однозначно в законодательстве не определено) как единственное (или основное) направление диверсификации их деятельности⁹. В следующем разделе подробнее остановимся на этом направлении диверсификации.

В-четвертых, любая диверсификация в оборонном секторе должна предполагать мобилизационную готовность, то есть быстрый возврат на выпуск оборонной продукции при необходимости. Такое требование несёт в себе несколько «подводных камней»: а) должно сохраняться необходимое оборудование, технологии и процессы, и самое главное – кадры, обладающие соответствующими компетенциями; б) при мобилизации не должны пострадать гражданские заказы, выполняемые организациями оборонного сектора, как текущие, так и будущие (мобилизация всегда конечна во времени).

Исходя из приведённых рассуждений, сделаем вывод, что необходима единая общегосударственная система диверсификации оборонного сектора – от государственной политики до организационно-управленческих действий в рамках конкретной организации; институционализация всех уровней и элементов этой системы и оформление взаимодействия между ними. Сегодня такой системы нет. Можно отметить ее формирующиеся части: управление процессами диверсификации оборонных организаций на мезоэкономическом уровне – в государственных корпорациях (например, в «Росатоме») или в холдингах (например, в «Ростехе»); меры государственной поддержки выпуска оборонными организациями продукции гражданского назначения, реализуемые Министерством промышленности и торговли и пр.

Отдельно остановимся ещё на одном аспекте. Сегодня под понятием «диверсификация в оборонном секторе» часто подразумевается только увеличение доли продукции гражданского и двойного назначения в общем объёме выпуска продукции оборонных организаций. Такое понимание не случайно, поскольку задано поручением

⁹ Например, см. Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года, утверждён распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 октября 2021 г. N 2765-р

Президента РФ¹⁰. Однако, как рассмотрено выше, диверсификация может включать и продукцию военного, и специального назначения. С политической точки зрения объединение в поручении продукции гражданского и двойного назначения, то есть практически любой, отличной от продукции военного назначения, может указывать на необходимость расширения присутствия именно на гражданских рынках. С практической же точки зрения (лицензирование, сертификация и пр.), производственные и сбытовые процессы, связанные с продукцией двойного назначения, ближе к военной, чем к гражданской продукции. Поэтому на практике было бы логично рассматривать отдельно и выпуск продукции только гражданского назначения – и в оцениваемых показателях, и в формировании систем управления, и в нормативной документации.

Выпуск продукции гражданского назначения организациями оборонного сектора

Традиционно именно это направление диверсификации оборонного сектора привлекает внимание и политиков, и ученых. Основные причины – снижение государственных оборонных расходов, направляемых на содержание оборонных организаций; переток технологий, нарабатываемых в оборонном секторе, в гражданский, что важно для занятия страной лидирующих позиций, или, как в текущей геополитической ситуации, формирования своего технологического суверенитета, ускоренного импортозамещения.

Данное направление диверсификации обычно строится для отдельной организации на использовании технологий, близких к основным оборонным. Это позволяет использовать для выпуска гражданской продукции накопленный организациями технологический, научный и управленческий потенциал, то есть, те же кадры и основное оборудование, а также относительно быстро переходить на выпуск гражданской или оборонной продукции. Однако это направление диверсификации является и самым сложным, поскольку требует совместить две различные системы управления – директивную для выпуска военной продукции, рыночную для выпуска гражданской продукции.

В этих системах управления различаются не только основные цели и принципы деятельности – рыночная эффективность в одном случае и безусловное выполнение государственного задания в другом, но и вытекающие из этого способы

управления, финансирования, использования оборудования, подбора кадров и пр. Полностью заменять одну систему другой, при условии сохранения оборонной направленности организации, не получится. Таким образом, организации ОПК для выпуска гражданской продукции должны иметь две системы управления, что противоречит принципу системности. Для устранения этого противоречия системы должны быть или в состоянии подчиненности, то есть одна является подсистемой другой, что также сложно ввиду их разной природы, или обе, как подсистемы, входят в систему высшего порядка, что обычно реализуется в рамках холдинговой структуры. В этом случае значительно расширяется возможность доступа к различным ресурсам – финансовым, технологическим, управленческим, а также к такому ресурсу, как способности – возможность фирмы по эффективному использованию контролируемых ею ресурсов [17]. Каждый из вариантов в реальном воплощении требует разных организационных схем, своих институтов, иногда и особого нормативного поля. Тем не менее, оба варианта используются в реальной экономической практике¹¹.

Цели диверсификации в оборонном секторе

Почему вообще говорится о диверсификации в оборонном секторе? Как будто бы логично смотреть реализуемый в прошлые времена путь – создание чисто военных предприятий, которые бы выпускали только военную продукцию, не отвлекаясь на иное [18]. В современной экономике такой подход практически невозможен. Для оборонного сектора обычно велики затраты на продукцию и технологии, которые могут создаваться в гражданском секторе значительно дешевле, при этом может происходить дублирование ресурсов, то есть снижение эффективности всей экономики страны, что особенно заметно в периоды демобилизации экономики. Постоянно увеличивается объём знаний и технологий, воспроизвести их все в оборонном секторе не получится.

С точки зрения собственников оборонных организаций (даже если это государство), сохранение финансовой устойчивости при снижении военных заказов должно восполняться иными, то есть гражданскими, заказами. Непостоянство военных заказов, но, в то же время, их выгодность,

¹¹ В частности, холдинговая модель, реализуемая в государственной корпорации «Росатом» и показавшая за прошедшие 12 лет свою эффективность, подробно рассмотрена авторами в работе «Диверсификация в атомной отрасли России: на пути к технологическому суверенитету» [15].

¹⁰ Перечень поручений Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № Пр-2346.

привели к тому, что оборонные активы в ведущих странах – производителях оружия концентрируются в рамках крупных диверсифицированных корпораций, которые имеют возможность переориентировать направления работ в периоды снижения расходов государства на оборону [4].

То есть диверсификация в оборонном секторе – это объективный процесс, сформировавшийся исторически и учитывающий интересы и государства, и собственников предприятий. Следовательно, и цели этого процесса должны быть как государственные (общественные), так и корпоративные (частные). Их можно сформулировать следующим образом.

1. Обеспечение обороноспособности государства путём поддержания устойчивости организаций оборонного сектора, сохранения ключевого кадрового состава, компетенций, технологий при любых политических изменениях; добавление в оборонную часть деятельности необходимых компетенций из гражданского сектора.

2. Оптимальное использование ресурсов государства, минимизация дублирования исследований, разработок и производства (стоимость которых постоянно растёт), переток технологий и компетенций между секторами (с безусловным соблюдением норм секретности и безопасности), что должно обеспечивать обладание государством необходимым набором ключевых (критических) технологий.

3. Использование ресурсов, компетенций, технологий и знаний оборонного сектора для формирования технологической независимости (технологического суверенитета) и технологического лидерства государства, необходимого импортозамещения и импортобезопасности.

Именно общественные цели формируют политику государства в отношении диверсификации оборонного сектора. Частные цели корпораций будут «подстраиваться» под цели государственные. Для корпораций доступ к технологическим ресурсам гражданского сектора, государственным заказам в приоритетных направлениях, помощь государства при выходе на внешние рынки и пр., безусловно, привлекательны. Таким образом, причины для участия в процессе диверсификации оборонного сектора для государства и корпораций достаточно близки, что упрощает постановку, прежде всего, государственных целей.

Что такое оборонный сектор экономики?

Следующий ключевой вопрос – для всех ли организаций оборонного сектора одинаково необходима диверсификация? Другими словами –

что понимается под оборонным сектором экономики и однороден ли он?

В рассуждениях исходим из того, что оборонный сектор – это часть экономики государства, которая совместно с вооружёнными силами обеспечивает обороноспособность страны и военную силу государства [15, с. 24-25]. Оборонный сектор экономики – это система мезоэкономического уровня, которая включает в себя ряд подсистем и элементов:

– оборонные организации – те, которые изначально создавались для производства продукции военного назначения и наделены необходимыми для этого специализированными ресурсами; в научной литературе встречается их обозначение, как «кадровые» военные организации [18, с. 20]; в законодательстве – «стратегически значимые организации оборонно-промышленного комплекса»¹²;

– оборонная промышленность – межотраслевой комплекс, который составляют указанные выше оборонные организации, именно для них необходимо понимание стратегии диверсификации, скоординированной с возможными изменениями государственных расходов на оборону;

– оборонно-промышленный комплекс – межотраслевой комплекс, в который входят структуры мезоэкономического уровня, объединяющие оборонные организации – государственные корпорации, холдинги, министерства; в этих структурах государственные задачи декомпозируются до отдельных организаций.

Отдельно необходимо рассматривать государственный оборонный заказ, который представляет собой обособленную формализованную систему, пересекающуюся в своей деятельности с оборонным сектором экономики. Организации, исполняющие этот заказ, не являясь сами по себе отдельной системой, входят в качестве элементов в общую систему гособоронзаказа. Это могут быть, как оборонные организации, так и другие. В терминах действующего законодательства они составляют категорию организаций – участников сводного реестра исполнителей государственного оборонного заказа¹³

С точки зрения настоящего исследования интерес представляют оборонные организации и оборонно-промышленный комплекс в указанном выше понимании. Именно для них вопросы

¹² Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

¹³ В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 20.02.2004 N 96 «О сводном реестре организаций оборонно-промышленного комплекса».

диверсификации, в том числе, в виде выпуска продукции гражданского назначения, являются важными и, в то же время, сложными, и именно об этих сложностях чаще всего рассуждают и ученые, и эксперты-практики.

Что касается иных организаций, участвующих в выполнении государственного оборонного заказа, то чаще всего, это организации, работающие в обычных условиях на рынках гражданской продукции, которые, при необходимости (как, например, в настоящее время), могут на своих мощностях выпускать продукцию и комплекты двойного и военного назначения¹⁴. При снижении гособоронзаказа эти организации снова вернутся к выпуску чисто гражданской продукции (что оборонные организации сделать без специальных управленческих, финансовых и пр. действий не смогут). Для таких организаций нет необходимости в изменениях своей системы управления, поиске специальных механизмов согласования выпуска военной и гражданской продукции, наличия специального законодательства и пр.

Таким образом, обсуждение вопросов, связанных с формированием системы диверсификации в оборонном секторе экономики, важно не для всех организаций, участвующих в выполнении государственного оборонного заказа, а только для тех, которые изначально были созданы для выпуска продукции военного назначения и мезоэкономических систем, в которые они входят. Одна из задач экономической науки – сформировать четкие критерии таких организаций для использования на практике.

ОБСУЖДЕНИЕ

Условия диверсификации

Проведенный концептуальный анализ позволяет выделить несколько принципиальных условий, необходимых для реализации процесса диверсификации оборонного сектора.

Государственная воля. Как любая государственная политика, диверсификация в оборонном секторе, и, прежде всего, выпуск продукции гражданского назначения, нуждается в четко выявленной государственной воле, подразумевающей наличие заинтересованных лиц, организаций и сообществ, готовых формировать такую политику, понимающих, зачем она нужна, кто

должен реализовывать эту политику, как оценивать её реализацию и пр. Должны быть сформированы не только основы политики (как документа), но и стратегии, цели, планы действий, необходимая нормативная база, определены субъекты и объекты этой политики, единая государственная система управления.

Связь проектируемых процессов диверсификации с другими секторами экономики страны. Стоит исходить из того, что оборонный сектор экономики – это система мезоэкономического уровня, и происходящие в нём процессы, в том числе, диверсификация, также являются процессами мезоуровня. Исходя из этого, они должны быть связаны с макроуровнем – с целями и стратегиями государства, и с деятельностью других систем мезоуровня:

– с государственными приоритетами в экономике – развитием направлений и отраслей, определённых государством в качестве приоритетных: сейчас они отражены в национальных проектах, проектах технологического лидерства, списках критических и сквозных технологий и пр., но, естественно, приоритеты и их институциональное оформление может, и будет со временем меняться;

– с пространственным развитием – процессы диверсификации должны учитывать необходимость развития городов и регионов в которых расположены оборонные организации, способствовать притоку в них квалифицированного персонала, улучшению качества жизни в них и пр., и в то же время, стратегии пространственного развития – и федерального, и регионального, и местного уровней, должны учитывать особенности развития оборонного сектора, в том числе, и проекты диверсификации;

– с институциональным развитием – политика диверсификации в оборонном секторе требует институционального обеспечения; проектируя необходимые институты, стоит обратить внимание на возможность использования уже существующих или близких к ним институтов, что позволит упростить взаимодействие оборонного и гражданского секторов экономики, в том числе, в таких сферах, как трансфер технологий, кадровое обеспечение и пр.

Связь проектируемых процессов диверсификации с социумом. Речь должна идти о понимании процессов диверсификации и мотивированном участии в них разных групп общества: руководства и работников оборонных организаций и холдингов, регионального и местного руководства, будущих сотрудников, местных сообществ и пр.

¹⁴ По состоянию на середину 2024 года в сводном реестре ОПК было более 6000 организаций, а в 2015 году – порядка 1500 (Встреча Президента РФ с активом участников форума «Все для победы!». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/73368> (дата обращения: 10.02.2025).

Необходим учет менталитета социума оборонных отраслей – восприятие своей деятельности, как дела государственной значимости, ответственность, привычка к секретности и безопасности, сложности работы в рыночной среде и пр. Чтобы персонал и руководство оборонных организаций позитивно воспринимали проекты диверсификации, эти проекты также должны быть значимыми, государственно важными. С большей вероятностью, эффективность их реализации будет достигнута, если производственную часть проектов оставить за оборонными организациями, а работу на рынке передать организациям гражданского сектора, имеющим такие компетенции. Также важна мотивация для разработок гражданских технологий и продуктов, для организации трансфера технологий и пр.

Необходимым условием развития производства гражданской продукции в оборонном секторе является соответствующая подготовка в вузах, которая должна давать знания и для работы в оборонной сфере, и для работы в гражданской сфере.

Одним из серьезных вопросов остается качество жизни в городах присутствия оборонных организаций. Эти производства требуют высококвалифицированных сотрудников, конкуренцию которым на рынке труда составляют иные высокотехнологичные организации, расположенные в крупнейших агломерациях, а также зарубежные компании. Поэтому, вопросы качества жизни должны быть в поле внимания не только органов местного самоуправления, которые, особенно в небольших городах, не имеют достаточных средств и, часто, квалификации и компетенций, но и систем мезоэкономического уровня, в которые входят оборонные организации. Речь идет не о выполнении ими функций местного самоуправления, а о помощи муниципалитетам и субъектам Федерации в реализации необходимых полномочий [15, с. 257-276].

Система управления. Теоретические рассуждения и сложившийся практический опыт показывают, что должна быть единая трёхуровневая система управления процессами диверсификации оборонного сектора: уровень государства, уровень отрасли (госкорпорация, холдинг или министерство), уровень организации, эти уровни должны соответствовать уровням системы управления оборонным сектором экономики, поскольку осуществлять его изменения (диверсификацию) можно только на тех же уровнях, на которых осуществляется управление основной

деятельностью. Единными или согласованными должны быть и субъекты управления. Это условие видится одним из ключевых в практическом плане, поскольку сегодня и в экспертном сообществе [14], и в научной литературе [8] диверсификация в «оборонке» часто рассматривается и проектируется как процесс отдельной организации, что, естественно, не соответствует необходимому системному, общегосударственному подходу.

Диверсификация оборонного сектора экономики – первый шаг к военно-гражданской интеграции

Идея военно-гражданской интеграции стала появляться в последнее время в трудах отечественных учёных, на что, видимо, оказала влияние соответствующая политика Китая. В широком понимании речь идет об эффективном использовании всех ресурсов государства (не только экономических, но и политических, научных, социальных, военных и пр.) для повышения государственной мощи и занятия лидирующих позиций в мировом сообществе¹⁵. Эта, по сути, понятная идея, в реальности сложная и многоплановая. Отечественными исследователями пока преимущественно рассматриваются вопросы интеграции в экономической сфере [16]¹⁶. Формирующийся пул исследований в данной области позволяет сделать вывод о том, что успешная диверсификация в оборонном секторе экономики может стать первым и важным шагом к формированию полномасштабной военно-гражданской интеграции, как минимум, в экономическом плане. Каковы должны быть очертания такой интеграции, какое место в ней займут процессы диверсификации, как они должны быть вписаны в иные стратегические направления экономического развития государства – ответ на эти вопросы требует не только безотлагательного решения, но и серьёзного научно-методологического обоснования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении ещё раз выделим концептуальные основы диверсификации в оборонном секторе экономики.

1. Диверсификация в оборонном секторе – это теоретическое понятие, обосновывающее два практических процесса: государственную политику
- ¹⁵ China's Military-Civil Fusion Strategy. 2017. P. 26. 04.12.2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gov.cn/zhengce/content/2017-12/04/content_5244373.htm (дата обращения: 09.02.2025).
- ¹⁶ Разделяя такую точку зрения, авторы постарались внести свой вклад в развитие теории и практики интеграции, а также рассмотреть её несколько шире – как возможность обеспечения лидерства на международном уровне [19].

тику, направленную на расширение взаимодействия организаций оборонного сектора с гражданским сектором экономики; практические действия конкретных оборонных организаций и мезоэкономических структур, объединяющих эти организации, по расширению видов деятельности и рынков.

2. Диверсификация в оборонном секторе может включать производство военной продукции на экспорт, производство товаров двойного назначения, специального назначения, гражданского назначения.

3. Основные цели диверсификации в оборонном секторе – обеспечение обороноспособности государства; оптимальное использование ресурсов государства; формирование технологической независимости и технологического лидерства государства.

4. Оборонный сектор – это система мезоэкономического уровня, которая в экономическом плане обеспечивает обороноспособность страны и военную силу государства, он включает в себя оборонные организации, оборонную промышленность, оборонно-промышленный комплекс. Государственный оборонный заказ – это отдельная система, пересекающаяся с оборонным сектором. Обе системы входят в систему национальной экономики и национальной безопасности.

5. Реализация процесса диверсификации оборонного сектора в России требует формирования соответствующей государственной политики, нормативной базы и трёхуровневой системы управления.

6. Диверсификации оборонного сектора должна рассматриваться как первый шаг к реализации военно-гражданской интеграции.

Список литературы

1. Клочков, В. В. Технологические аспекты диверсификации оборонно-промышленного комплекса / В. В. Клочков // Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. – 2021. – № 1. – С. 124-135. – EDN:MTVJFX
2. Yudken, J. Manufacturing Insecurity: America's Manufacturing Crisis and the Erosion of the U. S. Defense Industrial Base / J. Yudken. – Washington, DC: AFL-CIO, 2010. – 113 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/19958791.pdf> (дата обращения: 0.02.2025).
3. Limbago, A. Writing the Private Sector Back into the Defense Equation – Unlearned Lessons // The Cyber Defense Review. – 2022. – Т. 7. – № 1, SPECIAL EDITION: Unlearned Lessons from the First Cybered Conflict Decade, 2010-2020 (WINTER 2022). – С. 137-150. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/48642046> (дата обращения: 11.02.2025).
4. Леонович, А. Н. Военная промышленность США в конце XX – начале XXI в.: этапы и основные тенденции развития / А. Н. Леонович // Белорусский экономический журнал. – 2023. – № 2. – С. 66-78. – DOI: 10.46782/1818-4510-2023-2-66-78. – EDN:SCTFSU
5. Викулов, С. Ф. Военно-экономический анализ: история, методология, проблемы / С. Ф. Викулов // Вооружение и экономика. – 2012. – № 4. – С. 86-97. – EDN:QUUTTP
6. Юдина, И. С. К вопросу об определении термина «диверсификация» / И. С. Юдина, А. П. Антонов // Инновационная наука. – 2016. – № 6. – С. 303-308. – EDN:WCGCIT
7. Weidenbam, M. Strategies for diversification of defense/space companies / M. Weidenbam // International Marketing Congress. – Toronto, Canada: American Marketing Association, 1967. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ntrs.nasa.gov/api/citations/19670019441/downloads/19670019441.pdf> (дата обращения: 11.02.2025).
8. Белоусова, Н. Н. Состояние дел с производством гражданской продукции крупного предприятия ОПК радиоэлектронной промышленности: проблемные вопросы, требующие решения (окончание) / Н. Н. Белоусова, Н. И. Плис // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2022. – № 3. – С. 19-28. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.24151/2409-1073-2022-3-19-28>. – EDN: SFFQFW
9. Мезоэкономика России: стратегия разбега: монография / под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера; ФГБУ ЦЭМИ РАН. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2022. – 808 с.
10. Чернышева, Г. Н. Современное состояние оборонно-промышленного комплекса России / Г. Н. Чернышева, Т. Б. Ивашина, Ю. А. Савич // Регион: системы, экономика, управление. – 2024. – № 1. – С. 134-142. DOI: 10.22394/1997-4469-2024-64-1-134-142. – EDN: KMDHLA
11. Миндлин, Ю. Б. Предпосылки развития военно-промышленного кластера: опыт США, ЕС и Китая / Ю. Б. Миндлин // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2021. – № 4. – С. 48-53. – DOI 10.37882/2223-2974.2021.04.23. – EDN: RDCCOE
12. Venkatachalam, S. A systematic approach to defense diversification. Theses. 1587 / S. Venkatachalam. – New Jersey Institute of Technology, 1995. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digitalcommons.njit.edu/theses/1587> (дата обращения: 12.02.2025).
13. Шкробтак, И. О. Военно-промышленный комплекс США в современный период / И. О. Шкробтак // Россия и Америка в XXI веке. – 2023. – Спецвыпуск 3. – DOI: 10.18254/S207054760029223-2. – EDN:GSGOCT
14. Диверсификация ОПК: как побеждать на гражданских рынках: доклад Экспертного совета Председателя коллегии Военно-промышленной комиссии РФ, подготовлен для V Междунар. Форума технол. развития «Технопром» / С. Д. Розмирович, Е. В. Манченко, А. Г. Механик, А. В. Лисс. – Новосибирск, 2017. – 35 с. – [Электронный ресурс]. – Режим

- доступа: <http://www.instrategy.ru/pdf/367.pdf> (дата обращения: 21.01.2025).
15. *Байдоров, Д. Ю.* Диверсификация в атомной отрасли России: на пути к технологическому суверенитету. Методологические и практические аспекты. Монография / Д. Ю. Байдоров, Д. Ю. Файков. – М.: Издательство «Перо», 2024. – 325 с.
 16. *Беркутова, Т. А.* К определению понятия «диверсификация предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях военно-гражданской интеграции» / Т. А. Беркутова, А. В. Махова, Б. А. Ковтун // Социально-экономическое управление: теория и практика. – 2021. – Т. 17. – № 4. – С. 19–23. – DOI: 10.22213/2618-9763-2021-4-19-23. – EDN: ZDXMDH
 17. *Клейнер, Г. Б.* Ресурсная теория системной организации эконо-

номики / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Том 9. – № 3. – С. 3–28. – EDN: OIHBXL

18. *Быстрова, И. В.* Советский военно-промышленный комплекс: проблемы становления и развития (1930-1980-е годы) / И. В. Быстрова, Рос. Акад. наук, Ин-т рос. истории. – М.: ИРИ РАН, 2006. – 704 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://djvu.online/file/6KFZ2qRJhmrgh?ysclid=m4h233qgs1342154231> (дата обращения: 10.02.2025).
19. *Безруков, А. О.* Технологическое лидерство государства: концептуальное понимание и механизмы формирования / А. О. Безруков, Д. Ю. Байдоров, Д. Ю. Файков // Экономическое возрождение России. – 2024. – № 2. – С. 75–89. – DOI: 10.37930/1990-9780-2024-1-79-75-89. – EDN: ZSGGUU

References

1. *Klochkov, V. V.* Technological aspects of the diversification of the military-industrial complex / V. V. Klochkov // Actual problems of economics and management at enterprises of mechanical engineering, oil and gas industry in an innovation-oriented economy. – 2021. – № 1. – Pp. 124-135. – EDN:MTVJFX
2. *Yudken, J.* Manufacturing Insecurity: America's Manufacturing Crisis and the Erosion of the U. S. Defense Industrial Base / J. Yudken. – Washington, DC: AFL-CIO, 2010. – 113 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://core.ac.uk/download/pdf/19958791.pdf> (access date: 02/10/2025).
3. *Limbago, A.* Writing the Private Sector Back into the Defense Equation – Unlearned Lessons // The Cyber Defense Review. – 2022. – Vol. 7. – № 1, SPECIAL EDITION: Unlearned Lessons from the First Cyber Conflict Decade, 2010-2020 (WINTER 2022). – Pp. 137-150. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.jstor.org/stable/48642046> (access date: 02/11/2025).
4. *Leonovich, A. N.* The US military industry in the late twentieth and early Twenty-first centuries: stages and main development trends / A. N. Leonovich // Belarusian Economic Journal. – 2023. – № 2. – Pp. 66-78. – DOI: 10.46782/1818-4510-2023-2-66-78. – EDN:SCTFSU
5. *Vikulov, S. F.* Military-economic analysis: history, methodology, problems / S. F. Vikulov // Armament and economics. – 2012. – № 4. – Pp. 86-97. – EDN:QUUTTP
6. *Yudina, I. S.* On the definition of the term “diversification” / I. S. Yudina, A. P. Antonov // Innovative Science. – 2016. – № 6. – Pp. 303-308. – EDN:WCGCIT
7. *Weidenbam, M.* Strategies for diversification of defense/space companies / M. Weidenbam // International Marketing Congress. – Toronto, Canada: American Marketing Association, 1967. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://ntrs.nasa.gov/api/citations/19670019441/downloads/19670019441.pdf> (access date: 02/11/2025).
8. *Belousova, N. N.* The state of affairs with the production of civilian products of a large enterprise of the defense industry of the radio-electronic industry: problematic issues requiring solutions (graduation) / N. N. Belousova, N. I. Plis // Economic and socio-humanitarian research. – 2022. – № 3. – Pp. 19-28. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://doi.org/10.24151/2409-1073-2022-3-19-28>. – EDN: SFFQFW
9. *Mesoconomics of Russia: The strategy of escape: a monograph / edited by the corresponding member. RAS G. B. Kleiner; FSBI CEMI RAS. – M.: Publishing house “Scientific Library”, 2022. – 808 p.*
10. *Chernysheva, G. N.* The current state of the Russian military-industrial complex / G. N. Chernysheva, T. B. Ivashina, Yu. A. Savich // Region: systems, economics, management. – 2024. – № 1. – Pp. 134-142. DOI: 10.22394/1997-4469-2024-64-1-134-142. – EDN: KMDHLA
11. *Mindlin, Yu. B.* Prerequisites for the development of a military-industrial cluster: the experience of the USA, EU and China / Yu. B. Mindlin // Modern science: actual problems of theory and practice. – 2021. – № 4. – Pp.48-53. – DOI 10.37882/2223-2974.2021.04.23. – EDN: RDCCOE
12. *Venkatachalam, S.* A systematic approach to defense diversification. Theses. 1587 / S. Venkatachalam. – New Jersey Institute of Technology, 1995. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://digitalcommons.njit.edu/theses/1587> (access date: 02/12/2025).
13. *Shkrobtak, I. O.* The US military-industrial complex in the modern period / I. O. Shkrobtak // Russia and America in the 21st century. – 2023. – Special Issue 3. – DOI: 10.18254/S207054760029223-2. – EDN:GSGOCT
14. *Defense industry diversification: how to win in civilian markets: report of the Expert Council of the Chairman of the Board of the Military-Industrial Commission of the Russian Federation, prepared for the V International Technol Forum. development of “Technoprom” / S. D. Rozmirovich, E. V. Manchenko, A. G. Mekhanik, A.V. Liss. – Novosibirsk, 2017. – 35 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.instrategy.ru/pdf/367.pdf> (access date: 01/21/2025).*
15. *Baidarov, D. Y.* Diversification in the Russian nuclear industry: towards technological sovereignty. Methodological and practical aspects. Monograph / D. Y. Baydarov, D. Y. Faykov. – M.: Publishing house “Pen”, 2024. – 325 p.
16. *Berkutova, T. A.* On the definition of the concept of “diversification of enterprises of the military-industrial complex in the context of military-civilian integration” / T. A. Berkutova, A.V. Makhova, B. A. Kovtun // Socio-economic management: theory and practice. – 2021. – Vol. 17. – № 4. – Pp. 19-23. – DOI: 10.22213/2618-9763-2021-4-19-23. – EDN: ZDXMDH
17. *Kleiner, G. B.* Resource theory of the systemic organization of economics / G. B. Kleiner // Russian Journal of Management. – 2011. – Volume 9. – № 3. – Pp. 3-28. – EDN: OIHBXL
18. *Bystrova, I. V.* The Soviet military-industrial complex: problems of formation and development (1930s-1980s) / I. V. Bystrova, Russian. Academy of Sciences, Institute of Russian History, Moscow: IRI RAS, 2006. 704 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://djvu.online/file/6KFZ2qRJhmrgh?ysclid=m4h233qgs1342154231> (access date: 02/10/2025).
19. *Bezrukov, A. O.* Technological leadership of the state: conceptual understanding and mechanisms of formation / A. O. Bezrukov, D. Yu. Baydarov, D. Yu. Faykov // The economic revival of Russia. – 2024. – № 2. – Pp. 75-89. – DOI: 10.37930/1990-9780-2024-1-79-75-89. – EDN: ZSGGUU

Информация об авторах

Байдаров Д.Ю., кандидат юридических наук, Директор департамента поддержки новых бизнесов Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», доцент кафедры экономики и менеджмента в промышленности Национального исследовательского ядерного института МИФИ. ORCID: 0000-0002-7089-7015 (г. Москва, Российская Федерация).

Файков Д.Ю., доктор экономических наук, доцент, Ведущий специалист ФГУП «Российский федеральный ядерный центр – Всероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики», профессор кафедры экономики и менеджмента в промышленности Национального исследовательского ядерного института МИФИ. ORCID: 0000-0002-3532-1352 (г. Москва, Российская Федерация).

© Байдаров Д.Ю., Файков Д.Ю., 2024.

Information about the authors

Baidarov D.Yu., PhD in Law, Director of the Department of Support for New Businesses of the State Atomic Energy Corporation Rosatom, Associate Professor of the Department of Economics and Industrial Management at the National Research Nuclear Institute MEPhI. ORCID: 0000-0002-7089-7015 (Moscow, Russian Federation).

Faykov D.Yu., Doctor of Economics, Associate Professor, Leading Specialist at FSUE Russian Federal Nuclear Center – All-Russian Scientific Research Institute of Experimental Physics, Professor at the Department of Economics and Industrial Management at the National Research Nuclear Institute MEPhI. ORCID: 0000-0002-3532-1352 (Moscow, Russian Federation).

© Baidarov D.Yu., Faykov D.Yu., 2024.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY



Поведение домохозяйств и семейная экономика

Household Behavior and Family Economics

Регион, фирма, домохозяйство: проблемы взаимоотноисленности и взаимодействия

Мазур Н.З., Россинская Г.М.

Region, company, household: problems of interdependence and interaction

Mazur N.Z., Rossinskaya G.M.

Регион, фирма, домохозяйство: проблемы взаимообусловленности и взаимодействия

Мазур Н.З., Россинская Г.М.

В статье показано, что регион, фирма, домохозяйство обладают определенными свойствами, характерными как для корпорации, так и для социального сообщества. При этом в каждом из указанных экономических субъектов свойства и функции корпорации и социального сообщества представлены несимметрично. В экономическом кругообороте у каждого субъекта своя «специализация»: функция производства реализуется прежде всего фирмами, а функция потребления – домохозяйствами. Другая функция, будучи представленной в деятельности этих субъектов, выступает вспомогательной, поддерживающей и обеспечивающей «профильную» функцию. Регион, благодаря объединяющей функции управления как на мезо-, так и на макроуровне, синтезирует эти функции и за счет кумулятивного эффекта обеспечивает их реализацию в рамках территориальной общности. Главный продукт этого многоуровневого взаимодействия – устойчивое развитие региона. Показано, что концепция ESG объединяет все три субъекта в единую систему, и каждый из компонентов этой системы вносит свой «профильный» вклад в устойчивость системы в целом.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Мазур Н.З., Россинская Г.М. Регион, фирма, домохозяйство: проблемы взаимообусловленности и взаимодействия // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 166–172.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Регион, фирма, домохозяйство, корпорация, социальное сообщество, устойчивость.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-166-172

Region, company, household: problems of interdependence and interaction

Mazur N.Z., Rossinskaya G.M.

The article shows that a region, a company, a household have certain properties that are characteristic of both a corporation and a social community. At the same time, in each of these economic entities, the properties and functions of the corporation and the social community are presented asymmetrically. In the economic cycle, each subject has its own “specialization”: the production function is implemented primarily by firms, and the consumption function is implemented by households. Another function, being represented in the activities of these entities, acts as an auxiliary, supporting and providing a “profile” function. The region, thanks to the unifying management function at both the meso- and macro-levels, synthesizes these functions and, due to the cumulative effect, ensures their implementation within the territorial community. The main product of this multi-level interaction is the sustainable development of the region. It is shown that the ESG concept unites all three subjects into a single system, and each of the components of this system makes its own “profile” contribution to the stability of the system as a whole.

FOR CITATION

Mazur N.Z., Rossinskaya G.M. Region, company, household: problems of interdependence and interaction. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 166–172.

APA

KEYWORDS

Region, firm, household, corporation, social community, sustainability.

ВВЕДЕНИЕ

Многосубъектность экономической действительности превратилась в общее место. Общеизвестным ныне является многоуровневый подход, согласно которому многие явления и процессы (например, потребительское поведение населения) наиболее продуктивно рассматривать с точки зрения различных уровней экономики, имея в виду взаимодействие и взаимное пересечение этих уровней. Обратим, однако, внимание на то, что сами эти уровни во многом воспроизводят функции друг друга, естественно, на разных уровнях.

Рассмотрим с этой точки зрения, например, субъектов двух разных уровней, в конечном счете решающих одну социально-экономическую задачу – задачу воспроизводства: *домохозяйство* (субъект микроуровня) и *регион* (субъект мезоуровня).

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Домохозяйство (семья с экономической точки зрения) выступает как институционально оформленный субъект социально-экономической деятельности, институциональная экономическая единица, экономический агент, осуществляющий экономическую деятельность, участвующий в операциях с другими агентами, способный владеть

активами, принимать обязательства и т.д. То же самое можно сказать о регионе.

Социально-экономические функции семьи – это, по большому счету, социально-экономические функции региона «в миниатюре». Каждый субъект реализует эти функции, связанные с воспроизводством определенного социально-экономического сообщества, на своем уровне. Домохозяйство занимается этим на уровне отдельной семьи, регион – на уровне населения данного региона. Правда, в случае семьи речь идет, прежде всего, о социально-демографических аспектах воспроизводства.

Семья выступает структурной единицей общества. Точно так же отдельный регион выступает структурной единицей экономики страны в целом, то есть осуществляет в собственных рамках и масштабах соответствующую воспроизводственную деятельность, связанную с выполнением как производственных, так и социальных функций.

Являясь первичной экономической «клеточкой», домохозяйство, как в капле воды, несет в себе все социально-экономические проблемы общества.

Кроме того, анализ экономического поведения семьи правомерен и целесообразен как на собственном этом уровне, т.е. на микроуровне, так и с точки зрения более высоких уровней – мезо- и макроуровня. Тогда мы уже говорим не об отдельных домохозяйствах как самостоятельных субъектах микроуровня, а об их совокупностях на мезо- и макроуровне – о так называемых «секторах домашних хозяйств» соответствующего уровня.

При этом необходимо подчеркнуть, что переход на более высокий уровень анализа не превращает, скажем, домохозяйства региона в механическую сумму отдельных домохозяйств на уровне региона, а заставляет их рассматривать с учетом совершенно нового качества, приобретаемого на данном, более высоком, уровне.

То же самое можно сказать о двух подходах к анализу региона – на его собственном, мезоуровне и с точки зрения макроуровня, когда совокупность регионов образуют совершенно новое качество, детерминируемое их взаимосвязями и взаимодействием, а также общими эффектами, порождаемыми этими взаимосвязями и взаимодействием.

Таким образом, с одной стороны, макроэкономические процессы в значительной степени складываются как результат функционирования и взаимодействия отдельных домохозяйств (микроуровень), а также регионов (мезоуровень). Экономическое поведение этих экономических субъектов оказывает серьезное влияние на макро-

экономическую ситуацию в целом. С другой стороны, процессы, происходящие на макроуровне, оказывают воздействие на состояние и экономическое поведение отдельных домохозяйств и регионов. Это поведение во многом определяется состоянием национальной экономики и закономерностями, складывающимися на макроуровне.

До сих пор речь шла о соотношении семьи (домохозяйства) и региона. Поскольку домохозяйство прежде всего выполняет *потребительскую функцию*, обеспечивающую воспроизводство человеческого потенциала на микроуровне, то здесь лучше говорить о семье и населении региона.

Однако следует иметь в виду, что микроуровень в регионе представлен также и фирмами, выполняющими *производственную функцию*. Рассуждения, которые были приведены выше в отношении домохозяйства и региона, можно практически симметрично повторить и для такой пары экономических субъектов, как *фирма и регион*. С этой точки зрения совокупность фирм, функционирующих на территории региона, реализуют прежде всего *производственную*, экономическую функцию региона, тогда как совокупность домохозяйств выполняют посредством потребительской функции, прежде всего, *социальную функцию*. Конечно, такое представление несколько упрощает реальную картину: как известно, и семьи несут на себе определенную экономическую нагрузку, формируя платежеспособный спрос и предоставляя фирмам необходимые для их производственной деятельности ресурсы; и фирмы несут определенную социальную нагрузку и социальную ответственность. Мы же говорим об основных, «*профильных*» функциях субъектов микроуровня, на которых фирмы и домохозяйства «специализируются» в процессе взаимодействия и своеобразного разделения труда: соответственно, о *производстве и потреблении*.

В этой связи необходимо отметить, что во многом соотношение «регион – домохозяйство» сходно с соотношением «регион – фирма». С той существенной разницей, что если сектор *домашних хозяйств* региона несет на себе основную тяжесть, условно говоря, *социальных задач* региона, связанных с воспроизводством человеческого потенциала региона, то совокупность *фирм* реализует задачу воспроизводства *экономики региона*.

Фирма так же, как другой субъект микроуровня, домохозяйство, выступает как институционально оформленный субъект социально-экономической деятельности, это институциональная экономическая единица, экономический агент,

осуществляющий экономическую деятельность, участвующий в операциях с другими агентами, способный владеть активами, принимать обязательства и т.д. То же самое, как уже отмечалось, можно сказать о регионе.

Экономические функции фирмы тесно связаны с экономическими функциями региона. Фирма занимается экономическим воспроизводством на своем уровне, регион – на уровне экономики данного региона. В отличие от семьи, занимающейся, прежде всего, социально-демографическими аспектами воспроизводства, в случае фирмы речь идет, прежде всего, о производственно-экономических аспектах воспроизводства.

Фирма, как и *домохозяйство*, выступает структурной единицей социально-экономической системы более высокого уровня, в частности, системы региона. *Регион*, в свою очередь, выступает структурной единицей экономики страны в целом, то есть осуществляет в собственных рамках и масштабах соответствующую воспроизводственную деятельность, связанную с выполнением как производственных, так и социальных функций, синтезируя функции субъектов микроуровня и наделяя их дополнительным качеством кумулятивности.

Подобно анализу экономического поведения семьи, анализ экономического поведения фирм может быть проведен как на уровне самих фирм, т.е. на микроуровне, так и с точки зрения более высоких уровней – мезо- и макроуровня. Тогда можно говорить не об отдельных фирмах как самостоятельных субъектах микроуровня, а об их совокупностях на мезо- и макроуровне – например, о региональных отраслевых комплексах. Так же, как в случае домохозяйств, переход на более высокий уровень анализа не превращает фирмы, функционирующие в регионе, в механическую сумму отдельных фирм на уровне региона, а предполагает их рассмотрение с учетом нового, интеграционного качества, детерминированного более высоким уровнем экономической системы и во многом имеющим кумулятивную природу. Макроэкономические процессы в значительной степени определяются процессами функционирования и взаимодействия фирм (микроуровень) и регионов (мезоуровень), чье экономическое поведение оказывает влияние на макроэкономическую ситуацию в целом. В свою очередь, процессы, происходящие на макроуровне, состояние национальной экономики и закономерности, складывающиеся на макроуровне, оказывают определяющее воздействие на состояние

и экономическое поведение отдельных фирм и регионов.

Говоря о взаимодействии, с одной стороны, такой социально-экономической подсистемы экономики страны, как регион, а с другой стороны – таких ее подсистем, как фирма и домохозяйство, интересно сравнить свойства этих подсистем. Все указанные подсистемы характеризуются следующими свойствами:

1. Неаддитивность – несводимость свойств «более высокого уровня» системы к сумме свойств элементов системы. Так, потребительские настроения населения региона не есть сумма потребительских настроений домохозяйств, это – свойство единого целого. Заметим, что данное свойство, в свою очередь, оказывает влияние на настроения и потребительское поведение семей (двусторонние связи). То же – у домохозяйства по отношению к следующему по нисходящей уровню экономической системе – индивиду. Домохозяйство объединяет индивидов, которые выступают не сами по себе, а как представители системы домохозяйства, от его лица. Одновременно домохозяйство – элемент сектора домашних хозяйств региона и страны в целом. Выступая как элемент (подсистема) одной системы и одновременно – как система других элементов (индивидов), домохозяйство соединяет в себе черты элемента и системы, части и единого организма и тем самым является «моделью», отражающей строение мира – от электрона до вселенной. То же самое можно сказать о соотношении таких подсистем как фирма и регион. Фирма тоже выступает как элемент (подсистема) производственной системы региона и одновременно – как система других элементов нижеследующего уровня.

2. Эмерджентность – несовпадение целей и функций подсистемы и системы в целом. В самом деле, если рассмотреть цели, мотивы и интересы таких субъектов экономической деятельности как индивид, домохозяйство, фирма и регион, то они существенно различаются: с одной стороны, эти характеристики в значительной степени едины, взаимосвязаны и взаимообусловлены, оказывают сильное влияние друг на друга. С другой стороны, увязка их в единое целое не происходит автоматически, существуют определенные противоречия – например, между интересами индивида и интересами семьи, интересами фирмы и региона, интересами семьи, фирмы и социально-экономической системы общества в целом и т.д.

Очевидно, что характеристики субъектов одного уровня не сводимы к сумме характери-

стик другого уровня, они (по крайней мере – потенциально) имеют широкое поле несовпадения, по крайней мере – потенциального расхождения.

3. В каждой из этих систем на каждом из уровней – верхнем и нижнем – работают как «эндогенные» для данного уровня факторы, так и «экзогенные» факторы – факторы иного уровня. В частности, среди основных факторов потребительского поведения домохозяйств – факторы как макро-, так и мезо-, и микроуровня.

4. Интересным свойством рассматриваемых систем и подсистем является фрактальное свойство – свойство самоподобия системы, когда нижележащий уровень (микроуровень) повторяет структуру и функциональные характеристики мезо- и макроуровня. Так, материальной основой воспроизводства как экономики в целом, так и ее простейших «производственной» (фирма) и «потребительской» (домашнее хозяйство) ячеек является бюджет, который делится на две части – связанную с текущим потреблением и с будущим развитием. Мотивацией потребления как на уровне общества в целом, так и на уровне фирм и домохозяйств, а также на уровне индивида выступает удовлетворение текущих (для фирм – производственных) потребностей, и т.п.

Итак, у таких экономических субъектов как *регион* (мезауровень, *фирма и домохозяйство* (микроуровень) много сходных, родственных черт. Чем же предопределяется это подобие? По-видимому, это предопределено чем-то общим, лежащим в основе перечисленных экономических субъектов. Попытаемся высказать некое предположение об этой общности.

С нашей точки зрения, и регион, и фирма, и домохозяйство могут быть объединены тем, что представляют собой модификации (различные модели) структуры, которая в определенном смысле представляет собой *корпорацию*.

Суждение о том, что регион может рассматриваться как квазикорпорация, в свое время было высказано, например, таким крупнейшим регионоведом, как А. Г. Гранберг [2, с. 83-84]. Регион является субъектом собственности, а также субъектом экономической деятельности, участвуя в межрегиональной конкурентной борьбе и тем самым изменяя свое финансовое состояние. Исследователями подчеркивается такой признак региона как относительная обособленность территориального образования [3], которая и дает возможность характеризовать регион таким образом. При этом трудно не согласиться с точкой зрения, согласно которой регион выступает даже

не как квазикорпорация, а как полноценная корпорация, стремящаяся к максимальной выгоде и, соответственно, обладающая такой характеристикой, как конкурентоспособность: регион конкурирует с одноуровневыми по отношению к нему экономическими субъектами за человеческие и инвестиционные ресурсы, за создание конкурентной среды для привлечения бизнеса и т.д. [1].

Экономическое поведение фирмы (корпорации) во многом аналогично, фирма нацелена на максимизацию выгоды. Если же говорить о таком экономическом субъекте микроуровня как домохозяйство, то оно фактически выступает как фирма особого рода со своими ресурсами, ограничениями, бюджетом, хозяйственной деятельностью. Целевой функцией этой фирмы является воспроизводство человеческого потенциала семьи (которую мы в данном случае отождествляем с домохозяйством, выступающим как экономический «срез» семьи). Обеспечение материальных условий воспроизводства человеческого потенциала семьи и организация этого воспроизводства через реализацию основных функций семьи (экзистенциальной, рекреационной, защитной и др.) происходят посредством производственной и потребительской функций домохозяйства.

Таким образом, у каждого из рассматриваемых субъектов имеется свое представление о выгоде, к которой они стремятся, некая главная, целевая функция.

Однако признаками фирмы (корпорации) не исчерпывается общность таких экономических субъектов, как регион, фирма и домохозяйство. Все они, с другой стороны, представляют определенную человеческую общность, *социум*. Фирма представляет собой с этой точки зрения сообщество, объединенное в трудовой коллектив, а домохозяйство – сообщество людей, в большинстве случаев объединенных родственными связями и ведущих общее хозяйство, имеющих общий бюджет, живущих под одной крышей. Регион, в свою очередь, тоже представляет собой социальное сообщество людей, проживающих на одной территории. Данный аспект содержания регионального развития особо отмечается исследователями, подчеркивающими необходимость рассмотрения региона, с одной стороны, как корпорации, а с другой – как определенного социума. Исследователи отмечают как неотъемлемое свойство региона «*способность обеспечить раскрытие личностей людей, живущих в нем, их талантов, интеллектуальных возможностей,*

воли. Это нужно для создания новых технологий, выработки нового взаимоотношения с природой, новой социальной организации» [4, с. 23.]

Таким образом, как фирма и домохозяйство, так и регион представляют собой, с одной стороны, корпорации (каждый экономический субъект – со своей спецификой), с другой стороны – социальные сообщества. Каждый из них, соответственно, движим, с одной стороны, соображениями специфической в каждом случае выгоды, с другой стороны – соображениями своего социального развития.

Зададимся вопросом: симметричны ли эти две стороны для каждого из названных субъектов? Ответ на этот вопрос может быть дан представлением об основных экономических функциях, которые реализуют в экономической системе фирмы и домохозяйства.

Вспомним, что во взаимодействии фирм и домохозяйств и состоит, по большому счету, механизм существования и развития экономической системы. Экономический кругооборот благ, ресурсов и денег между фирмами и домохозяйствами обеспечивается благодаря тому, что основные экономические функции между ними четко разделены, у каждого экономического субъекта своя «специализация»: функция производства реализуется фирмами, а функция потребления – домохозяйствами. Взаимодействуя друг с другом на рынках ресурсов и благ, фирмы и домохозяйства обеспечивают бесперебойный кругооборот встречных денежных и ресурсно-товарных потоков, жизнь и развитие экономической системы.

Следовательно, для фирм, не лишенных социального аспекта своей деятельности, «профильной» функцией выступает все же их «производственная» деятельность, они прежде всего – корпорации, социальная функция является для них вспомогательной, обеспечивающей и поддерживающей «профильную» функцию. Для домохозяйств же, напротив, «профильной», основной функцией является социальная функция, воспроизводство человеческого потенциала, обеспечиваемого, прежде всего, через его потребительскую функцию, которая выступает как промежуточная функция, опосредующая реализацию практически всех основных экономических функций домохозяйства. Таким образом, экономические роли корпорации и социальной общности, которые в той или иной степени выполняются как фирмами, так и домохозяйствами, для них не симметричны: для фирмы акцент

сдвинут в пользу «корпоративной», производственной функции, а для домохозяйств – в сторону социальной, потребительской функции.

При этом регион, обеспечивая единую «территориальную площадку» для функционирования региональной совокупности фирм и домохозяйств, не только «суммирует» производственные и социальные аспекты их деятельности. Он переводит производственную и социальную функции, реализуемые субъектами микроуровня, фирмами и домохозяйствами, на новый уровень, синтезирует новое качество этих функций за счет, по крайней мере, двух дополнительных эффектов:

В рамках региона происходит взаимодействие фирм с фирмами, домохозяйств с домохозяйствами, а также между фирмами и домохозяйствами;

На уровне региона обеспечивается государственное воздействие как на деятельность фирм, так и на функционирование домохозяйств, что вносит дополнительную качественную определенность в выполнение субъектами микроуровня их экономических функций и обеспечивает определенный кумулятивный эффект.

Обладая как субъект экономики собственными экономическими интересами, регион при этом находится «на пересечении» интересов фирм и домохозяйств и существует, обеспечивая сочетание этих интересов. Представляется, что все эти экономические субъекты объединены стремлением к устойчивому развитию. Для каждого из них существует свое специфическое представление об устойчивости своего развития, критерии и индикаторы такого развития выглядят по-разному. Однако можно утверждать, что концепция ESG объединяет все три субъекта в единую систему, и каждый из компонентов этой системы вносит свой «профильный» вклад в устойчивость системы в целом. Для каждого из них существуют свои особые аспекты системы ESG, свои индикаторы экологичности развития, социального состояния, эффективности управления (руководства). Однако регион при этом выступает экономическим субъектом, синтезирующим все эти аспекты в нечто общее, объединяющее.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все три экономических субъекта – социально-экономические системы и одновременно – подсистемы более крупных систем. Регион – это социально-экономическое пространство, в рамках которого пересекаются и взаимно увязываются интересы фирм и домохозяйств, в результате чего складывается общий баланс интересов, что и про-

является в устойчивом развитии региона. Можно высказать предположение, что основная сфера пересечения их интересов – это социальная компонента развития. Для семей это – непосредственно их интерес, для фирм семья – это поставщик, прежде всего, трудовых ресурсов, а значит, условия воспроизводства этих ресурсов для фирм имеют первостепенное значение, а регион – это территория, в рамках которой создаются условия для

воспроизводства этих ресурсов. Соответственно, социальная компонента ESG-подхода, который, по нашему мнению, вполне применим как к фирмам, так и к регионам и домохозяйствам в силу их рассмотренной нами общности, по-видимому, является тем фундаментальным фактором, тем стержнем, который объединяет и придает общую целенаправленность деятельности данных экономических субъектов.

Список литературы

1. Асаул, А. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / А. Н. Асаул, Г. Ф. Балакина, М. К. Соян // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4 (48). – С. 257-260.
2. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М., 2000. – 584 с.
3. Изард, У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. – М., 1966. – 660 с.
4. Ломовцева, О. А. Регион в контексте общественного развития и эволюции экономической мысли / О. А. Ломовцева // Научные ведомости. Серия История. Политология. Экономика. Информатика. – 2013. – № 8 (151). – Выпуск 26/1. – С. 20-27.

References

1. Asaul, A. N. Economic problems of regions and industry complexes / A. N. Asaul, G. F. Balakina, M. K. Soyana // Problems of modern economics. – 2013. – № 4 (48). – Pp. 257-260.
2. Granberg, A. G. Fundamentals of regional economics / A. G. Granberg. – M., 2000. – 584 p.
3. Izard, W. Methods of regional analysis: an introduction to the science of regions / W. Izard. – M., 1966. – 660 p.
4. Lomovtseva, O. A. Region in the context of social development and evolution of economic thought / O. A. Lomovtseva // Scientific bulletins. Series History. Political science. Economy. Informatics. – 2013. – № 8 (151). – Issue 26/1. – Pp. 20-27.

Информация об авторах

Мазур Н.З., доктор экономических наук, профессор кафедры инновационной экономики Уфимского университета науки и технологий (г. Уфа, Российская Федерация).

Россинская Г.М., доктор экономических наук, профессор кафедры инновационной экономики Уфимского университета науки и технологий (г. Уфа, Российская Федерация).

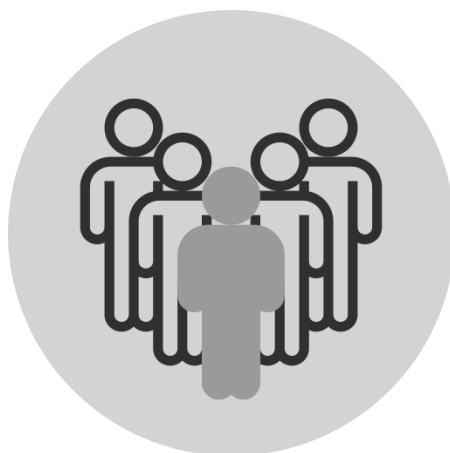
Information about the authors

Mazur N.Z., Doctor of Economics, Professor of the Department of Innovative Economics of Ufa University of Science and Technology (Ufa, Russian Federation).

Rossinskaya G.M., Doctor of Economics, Professor of the Department of Innovative Economics of Ufa University of Science and Technology (Ufa, Russian Federation).

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY



Экономика труда и демографическая экономика

Labor and Demographic Economics

Труд и полезность

Хайруллин В.А., Масалимов Р.Б., Равочкин Н.Н.

Labour and utility

Khairullin V.A., Masalimov R.B., Ravochkin N.N.

Труд и полезность

Хайруллин В.А., Масалимов Р.Б., Равочкин Н.Н.

Объектом исследования выступает труд как целенаправленная, сознательная, целесообразная и созидательная детальность человека. Предмет исследования – полезность, как некое благотворное воздействие, которое оказывает сознательная целенаправленная созидательная и целесообразная деятельность человека на что-либо или кого-либо. Цель исследования – на научных основаниях представить математическое выражение количественного измерения полезности труда, имеющего эквивалентную действительности объяснительную силу. Методологией исследования выступают – социологический метод Э. Дюркгейма, методы общей теории полезности, изложенные в работах В. Парето и Е. Е. Слуцкого; принципы оценки экономических событий, изложенные академиком АН СССР Л. В. Канторовичем, основания логики доказательств, изложенные в работах академика АН СССР А. Н. Колмогорова. Авторы поднимают общенаучные вопросы познания «целого» и «части». На основании эвристического анализа и последовательной аргументации представлено определение таких категорий, как социальное и общественное благо. Аргументировано их онтологическое различие. Аргументировано различие экономической категории «стоимость» и аксиологической категории «ценность», объяснена их возможная эквивалентность как тождество различного. Авторы выделили категории стоимости, ценности, полезности труда. Представили методологические основания их оценки. Представили практический пример оценки полезности труда.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Хайруллин В.А., Масалимов Р.Б., Равочкин Н.Н. Труд и полезность // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 174–188.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Кардинализм, ординализм, социальный эффект, ценность труда, стоимость труда, полезность труда, уравнение полезности, теория ценности, социальное благо, общественное благо.

Labour and utility

Khairullin V.A., Masalimov R.B., Ravochkin N.N.

The object of the study is labour as a purposeful, conscious, expedient and creative detail of a human being. The subject of the study is utility as a kind of beneficial effect that conscious purposeful creative and expedient human activity has on something or someone. The aim of the study is to present on scientific grounds a mathematical expression of the quantitative measurement of labour utility, which has an equivalent explanatory power to reality. The methodology of the study is the sociological method of E. Durkheim, methods of the general theory of utility, set out in the works of V. Pareto and E. E. Pareto. E. Slutsky; principles of evaluation of economic events, outlined by Academician of the USSR Academy of Sciences L. V. Kantorovich, the foundations of the logic of evidence, outlined in the works of Academician of the USSR Academy of Sciences A. N. Kolmogorov. The authors raise general scientific issues of cognition of 'whole' and 'part'. On the basis of heuristic analysis and consistent argumentation the definition of such categories as social and public good is presented. Their ontological distinction is argued. The distinction between the economic category 'value' and the axiological category 'value' is argued, their possible equivalence as the identity of different things is explained. The authors have distinguished the categories of cost, value, and utility of labour. They presented methodological grounds for their evaluation. They presented a practical example of labour utility estimation.

FOR CITATION

Khairullin V.A., Masalimov R.B., Ravochkin N.N. Labour and utility. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 174–188.

APA

KEYWORDS

Cardinalism, ordinalism, social effect, labour value, labour cost, labour utility, utility equation, value theory, social good, public good.

Постановка проблемы

Труд как сознательная, целенаправленная, целесообразная и созидательная деятельность человека, очевидно, обладает полезностью. Одна из методологических сложностей оценки полезности труда человека состоит в том, что полезность, как экономическая категория, почти всегда рассматривается с позиции потребления блага, то есть результатов труда. Поэтому экономический рост и экономическое развитие в западной практике так или иначе определяются через потребление, стоимость и капитал. Научная гипотеза исследования состоит в том, что количественное измерение абстрактного блага, выраженное в его потребительной стоимости, будучи источником

стоимости и значением овеществлённого богатства, отражает ценность результата труда, а полезность труда находит своё количественное определение в величине стоимости социального эффекта.

Общие вопросы теории

Одной из первых попыток систематизации теорий ценности и полезности предпринял российский экономист Владимир Карпович Дмитриев¹

¹ Владимир Карпович Дмитриев (1868-1913) – российский учёный – экономист, математик, статистик. Наиболее известен своей работой «Экономические очерки», состоящей из трёх частей (очерков). В Википедии указан примечательный факт о том, что система уравнений В. К. Дмитриева оказала влияние на В. В. Леонтьева при разработке межотраслевого баланса. Мягко говоря, формулировка «оказала влияние» не совсем корректна. Господин В.В. Леонтьев заимствовал уравнения Дмитриева целиком и полностью, просто изменив обозначения в уравнениях.

в работе 1904 года «Экономические очерки» [1]. В частности, в ней он указывает: «...в 1871, к которому обыкновенно приурочивают возникновение школы предельной полезности...» [1, с. 108]. Работа В. К. Дмитриева примечательна тем, что он предпринял попытку «органического синтеза трудовой теории ценности и теории предельной полезности» [1, с. 1]. Следует сделать важное теоретическое отступление по вопросу сходства и различия категорий стоимости и ценности. Пожалуй, ни одна из экономических проблем не является столь дискуссионной, как эта. Хотя вся эта дискуссия, начатая такими деятелями «науки», как П. Б. Струве и М. И. Туган-Барановский, больше напоминает попытку сокрытия научной немощи претенциозностью наукообразных смыслов. В чём суть проблемы: в западной экономической теории, аксиологическая категория «ценность» традиционно выступает тождественной экономической категории «стоимость». Надо понимать, что в широком смысле и значении, эти категории изначально не тождественны в силу того, что отражают абсолютно разные аспекты человеческого опыта. В западной традиции потребление блага, по сути своей, тождественно ценностному акту и поэтому стоимость блага эквивалентна ценности блага по потреблению. Ценность блага находит своё количественное определение в цене потребления или цене обмена. То есть эквивалентность (или контекстная тождественность) оправдана в идеологии потребления. Проблемы как таковой не было, пока проблему не создали искусственно. Сделали это два таких деятеля «науки» как П. Б. Струве и М. И. Туган-Барановский при трактовке «Капитала» К. Маркса. Категорически не понимая работы К. Маркса и теорию ценностей как таковую, они вдруг решили, что перевод «Капитала» на русский язык неверный, потому что вместо термина «стоимость» должен стоять термин «ценность». По этому вопросу есть две великолепные работы Л. Л. Васиной²: «Ценность» versus «стоимость» – «за» и «против» [2] и «Претенциозная игра в новации. О неудавшейся попытке нового перевода ряда терминов «Капитала»» [3]. Данные работы объективно, на строгих научных основаниях разъясняют всю проблематику. Л. Л. Васина в первой

2 Васи́на Людмила Леонидовна – главный специалист Российского государственного архива социально-политической истории (РГАСПИ, г. Москва), руководитель группы по подготовке международного Полного собрания сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса на языках оригинала – МЭГА (Marx–Engels–Gesamtausgabe – MEGA), кандидат экономических наук.

работе справедливо отмечает: «Отсюда, на мой взгляд, при внешнем наукообразии – банальность и поверхностность многих суждений, фактические ошибки. Хотя нет сомнений в искреннем стремлении В.Я. Чеховского убедить оппонентов в своей правоте» [2, с. 2]. Л. Л. Васина абсолютно права в своей оценке. Вся современная проблема написания «стоимости» или «ценности» – это не более чем отголоски глупости Струве и Туган-Барановского, которых «великими экономистами» представлял в своих работах такой же «великий» Йозеф Шумпетер. В Большой российской энциклопедии читаем³: «На употребление этих слов «с существенно различным значением» указывал М. И. Туган-Барановский: «Эта картина стоила мне очень мало, но ценю я её очень высоко». Проблема состоит в том, что господин Туган-Барановский стоимость картины, как экономическую категорию, начал сравнивать с ценностью картины в аксиологическом значении. В западной практике используют понятие «ценности» в экономическом значении ценности потребления или цены потребления. Ценность потребления определяется двумя формами стоимости: потребительной или меновой (вторая исходит из первой). Поэтому ценность потребления выступает экономической категорией в данном категориально-понятийном контексте изложения. Карл Маркс в своих работах не ограничивался изучением только ценности потребления, поэтому вполне справедливо использовал термин «стоимость» для обозначения овеществлённой абстракции богатства. Почему-то Туган-Барановский посчитал, что внутренние субъективные переживания индивида о благе количественно характеризуют экономическую природу блага. Мало того, господа Струве и Туган-Барановский напрочь игнорировали тот факт, что авторы первого русскоязычного перевода «Капитала» ездили лично к Карлу Марксу и именно у него уточняли все спорные вопросы. Вот что пишет о Туган-Барановском в статье «Либеральный профессор о равенстве» В. И. Ленин: «...личные особенности современных профессоров таковы, что среди них можно встретить даже редкостно-тупых людей вроде Тугана» [4, с. 364]. В. И. Ленин по поводу

3 Факт цитирования таких деятелей, как Туган-Барановский и Кондратьев в разделах Теория стоимости (ценности), теории полезности вызывает искреннее недоумение. Так как идеи Туган-Барановского опровергнуты ещё современниками. О Кондратьеве даже смысла нет говорить, все сказал академик АН СССР С. Г. Струмиллин. Вообще, содержание многих разделов (конкретно теории ценности, теории полезности) «Большой российской энциклопедии» вызывает недоумение. Не будем проводить здесь научную экспертизу данного источника информации, но мимоходом заметим, что качество информации в данном источнике, мягко говоря, сомнительное.

Струве: «...2. Струве упорно употребляет неправильную терминологию, говоря «ценность» вместо «стоимость», хотя неправильность эта давно была ему доказана...» [5, с. 35] и «Право не веришь даже своим глазам, когда читаешь такие вещи. До какой степени маразма, упадка и проституции дошла современная профессорская наука! Г-н Струве прекрасно знает, что научный социализм опирается на факт обобществления производства капитализмом. Этот факт доказан бездной явлений, наблюдаемых во всем мире...А наш учёный, обойдя вопрос об обобществлении производства...объявляет вопрос научно решённым на основании нескольких пустых фраз о либерализме и рационализме!» [5, с. 51]. В. И. Ленин, как в оценке научных «заслуг» Струве и Туган-Барановского абсолютно объективен, так и полностью закрыл вопрос о правильности употребления категорий «стоимости» и «ценности» в работах К. Маркса. В «Капитале» в русскоязычном переводе следует употреблять термин «стоимость».

Подытожим: «стоимость» и «ценность» – категории изначально не тождественные. Первая категория – экономическая, вторая – аксиологическая. Стоимость – это всеобщая абстракция вещественного содержания богатства. Ценность – это всеобщая абстракция значимости чего-либо, но прежде всего, – это категория аксиологическая, которую не следует излишне упрощать. Потому что такое упрощение губительно для знака ценности в общечеловеческом смысле и значении, пусть и ограниченном аксиологическими рамками. На что прямо указывает Л. Витгенштейн⁴: «Если есть ценность, которая имеет ценность, она должна пребывать вне области того, что происходит и имеет место» [6, с. 106]. Употреблять эквивалентно «стоимость» и «ценность» не возбраняется, но необходимо придерживаться единообразия изложения и исходить из объективной необходимости синонимии данных категорий в конкретном научном контексте проблематики.

Как следствие, в западной практике, в широком смысле, разделяют две теории ценностей. Первая исходит из стоимости издержек на потребление блага. Вторая исходит из субъективных предпочтений индивида в выборе блага, в экономике это направление известно, как маржинализм.

Это определило разделение теории полезности на два направления – кардинализм и ординализм:

⁴ Витгенштейн Людвиг (1889 – 1951) – австрийский учёный, философ, логик. Один из наиболее ярких представителей аналитической философии. Его работы оказали огромное влияние на развитие всей аналитической философии и многих разделов логики.

• Ординализм предполагает относительную оценку полезности, полагая, что прямая количественная оценка полезности блага невозможна. Поэтому необходимо оценивать предпочтения потребителя при выборе альтернативы из совокупности наборов благ.

• Кардинализм полагает, что полезность блага можно определить количественно. Для этого ввели условную единицу измерения полезности – ютиль⁵.

Именно про такое разделение пишет в своей фундаментальной работе Е. Е. Слуцкий⁶ «Наиболее строгая концепция полезности принадлежит [В.] Парето...Строго говоря, она состоит не из одного понятия, а из двух различных понятий, которые представляются между собой внутренне не связанными. Первым из них является понятие полезности (*ofelimità*) как удовольствия, которое испытывает индивидуум от добавочной дозы какого-либо данного блага. Это понятие чисто психологическое и не отличается от обычного, достаточно спорного, гедонистического понятия Госсена, Джевонса и других. В теории Парето это первое понятие остается, однако, почти без всякого применения...Совсем иное дело – другое понятие, а именно понятие функции показателя полезности (*una funzione indice di utilità*). Оно представляется счастливо [найденным] (*felice*) построением, совершенно строгим и абстрактным» [7, с. 87]

Разделение на ординализм и кардинализм имеет условную прикладную ценность. Действительную прикладную ценность имеют работы В. Парето и Е.Е. Слуцкого. Особенно работа Е. Е. Слуцкого «К теории сбалансированного бюджета потребителя» [7]. Фактически, дальнейшие работы Фрэнка Рамсея, Джона Хикса, имеют больше пояснительный и добавочный характер к работам В. Парето и Е. Е. Слуцкого. Сам Хикс отмечает: «Теория, которая будет изложена в этой и двух последующих главах, принадлежит, по существу, Слуцкому, с той лишь оговоркой, что я совершенно не был знаком с его работой...Настоящий труд представляет собой первое систематическое исследование «территории», впервые открытой Слуцким» [8, с. 112].

⁵ Которая осталась условной и гипотетической, не получив широкого прикладного применения.

⁶ Евгений Евгеньевич Слуцкий (1880-1948) – российский и советский математик, один из наиболее значимых учёных – экономистов прошлого века. Уравнение Слуцкого – фундаментальное уравнение микроэкономики, условие и теорема Слуцкого – базис теории случайных величин, парадигма Слуцкого – базис современной макроэкономической теории, объясняющая экономические циклы. За объяснение работ Слуцкого получены бесчисленное количество премий западными экономистами Р. Фриш, Э. Прескотт, Ф. Кидланд, П. Самуэльсоном и др.

Разберём, что же такое полезность труда? Для этого начнём с толкования слова «польза». Используем словарь Ушакова:

«ПОЛЬЗА, пользы, мн. нет, жен.

1. Положительное, благотворное воздействие, хороший результат для кого-чего-нибудь.

2. Нажива, барыш (устар.)⁷

Отсюда полезность труда, в широком смысле и значении, следует понимать как некое благотворное воздействие (хороший результат), которое оказывает целенаправленная созидательная и целесообразная деятельность человека (труд) на что-либо или кого-либо. Следует различать два слагаемых полезности труда, различие которых определяется характером воздействия. Воздействие результатов и процесса созидательной деятельности на самого человека (созидателя) и на окружающих. Два видных советских учёных, крупных специалиста в области физиологии и психологии (условий) труда Е. Ф. Полежаев и В. Г. Макушин отмечают: «В процессе труда, совершая полезную работу, производительно расходуются мозг, мускулы, органы чувств, нервы человека, иначе говоря, всякий труд имеет биологическую основу (физиологическую и психологическую)» [9, с. 4]. Становится очевидным, что труд полезен, как для самого человека трудящегося, так и для людей, на которых результаты его труда оказывают воздействие. Полезность труда, таким образом, – это сложение двух слагаемых: полезности для себя и полезности для общества.

Необходимо сделать аксиоматичное допущение: каждый, рассматриваемый нами абстрактный индивид, – есть человек общественный, то есть принадлежащий обществу, является частью целого. Так как мы оперируем полезностью целого, то полезностью для самого человека можно пренебречь, так как это полезность части. Здесь мы стоим на позициях холизма, что согласуется с позицией академика АН СССР С. Г. Струмилина⁸: «...ибо трудом мы называем лишь общественно полезную деятельность человека» [10, с. 8]. Общественный характер труда заключается в той общественной и социальной пользе, которую приносит труд. Это полезность труда для целого (общества). Также общественный характер труда полагает полезность труда для части (социальной системы). Так как

7 Толковый словарь Ушакова. Д.Н. Ушаков. 1935-1940. – URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/956758?ysclid=m1961czl4w615719319>

8 Струмилло Петрашкевич Станислав Густавович (1877 – 1974) – советский учёный-экономист, статистик, академик АН СССР (1931), Герой Социалистического Труда (1967). Разработчик системы материальных балансов. Крупнейший и наиболее авторитетный исследователь проблем труда в СССР и в мире.

мы избегаем позиций редукционизма, следовательно необходимо различать полезность труда для общественной системы и полезность труда для социальной системы. В чём заключается благотворное воздействие труда на общество и на социальную систему? Это создание общественного и социального блага. При кажущейся схожести их следует различать. Представим далее онтологию этого различия в разделе «Общие вопросы методологии оценки полезности труда».

Общие вопросы методологии оценки полезности труда

Методологические основания оценки полезности труда базируются на системном подходе в социологии и экономике, у истоков которого стоял Эмиль Дюркгейм. Методологически системный подход в социологии реализован в структурном функционализме Т. Парсонса⁹, в котором общество рассматривается как система. Вот какие определения даёт Парсонс: «В терминах нашей функциональной парадигмы социальная система является интегративной подсистемой системы действия в целом» [11, с. 100] и «Общество – это такой тип социальной системы (среди всего универсума социальных систем), который как система достигает по отношению к окружающей среде наивысшего уровня самодостаточности» [11, с. 100]. Парсонс, на достаточно аргументированных основаниях, представляет общество системой иерархического порядка, элементами которой выступают социальные системы.

Элементами социальных систем выступают социальные группы. В социальной группе (как подсистеме) элементом является индивид, который системно конечен и неделим. И если с переходом от общего к частному всё достаточно очевидно, остаётся открытым вопрос: какая система является системой наивысшего порядка, то есть всеобщей системой? По Парсонсу именно общество есть всеобщая система, что не соответствует действительности. Так как человеческий вид выступает всеобщей системой, именно об этом аргументировано говорил Э. Дюркгейм¹⁰:

9 Парсонс Толкотт (1902-1979) – один из наиболее известных американских учёных-социологов. Создатель направления структурного функционализма. Следует отметить, что Миллс Чарльз Райт в своей известной классической работе «Социальное воплощение» справедливо критикует Парсонса за излишнее наукообразие. Это действительно так. Наряду со значимыми идеями, отрицать которые просто нелепо, Парсонс «грешил» речевой избыточностью наукообразных терминов. При этом слабо разбираясь в общей теории систем, как научной дисциплине, он компенсировал это терминологической избыточностью и претенциозностью наукообразных смыслов.

10 Эмиль Дюркгейм (1858 – 1917) – французский учёный – социолог, один из наиболее значимых учёных, оказавших влияние на формирование социологии, как науки. Именно Дюркгейм стоял у истоков структурного функционализма Толкотта.



Рис.1 Общий порядок иерархического устройства человеческого вида, как всеобщей системы

Источник: составлено авторами

«...существуют социальные типы, качественно отличающиеся друг от друга, то тщетными будут все попытки их сблизить, поскольку эти общества отличны от гомогенных делений одной геометрической прямой» [12, с. 135] и «...вид есть сумма индивидуальных обществ...» [12, с. 136]. Представим вышесказанное на рис. 1.

Может показаться, что Э. Дюркгейм стоит на позиции редукционизма (сводимости целого к своим частям) или социального атомизма, но это не так. Мысль Дюркгейма более глубока: «...социальный факт получается из них только тогда, когда они преобразованы путём сочетания, ибо он проявляется исключительно при этом условии. Сочетание само является активным фактором, производящим специфические результаты...» [12, с. 371]. В этом состоит несомненный талант Дюркгейма, как учёного, так как он, ещё до появления общей теории систем, как научной дисциплины¹¹, фактически описал одно из базовых свойств системы – эмерджентности. Из этого следует тот

¹¹ Появление общей теории систем, это конец 40-х годов прошлого века, начиная с доклада Людвиг фон Бергаланфи на семинаре по философии в Чикагском университете.

факт, что общественное благо и социальное благо онтологически не тождественны.

- Общественное благо – это есть то, что приносит пользу конкретному целому (обществу), то есть сохраняет и (или) улучшает упорядоченность, целостность и качество общества.
- Социальное благо – это есть то, что приносит пользу конкретной части целого, то есть развивает органическую солидарность, обеспечивая уровень и качество жизни индивида в социальных группах социальными фактами, а не экономическими способами обмена.
- Общественный эффект – комплексный показатель, характеризующий разность состояний общественной системы в два разных момента времени, определяемых количественными и (или) качественными изменениями в конкретном обществе.
- Социальный эффект – показатель, характеризующий разность состояний системной части целого (общества) в два разных момента времени, количественно отражающий изменение уровня и качества жизни членов социальной группы, появление новых прогрессивных альтернатив социального бытия относительно имеющегося.

Э. Дюркгейм очень правильно отмечает: «В данном обществе каждый объект обмена постоянно имеет определенную ценность, которую можно было бы назвать его социальной ценностью. Она воплощает количество заключенного в нем полезного труда; под этим нужно понимать не весь вложенный в него труд, а часть этой энергии, способную производить полезные социальные результаты, т. е. результаты, соответствующие нормальным потребностям» [13, с. 390-391]. Конкретизируем полезность труда в части его общественного характера, находящем своё выражение в социальном воплощении. Полезность труда выражается через производство социального и общественного блага и их потребления (использования). В западной экономической и общественной традиции полезность блага определяют по потреблению, что для общества потребления естественно. Жан Бодрийяр¹² делает обоснованным наше утверждение: «...сама индустриальная система, предполагающая рост потребностей, предполагает также и постоянное превышение потребностей по отношению к предложению благ (совсем также, как она спекулирует на маховике безработицы, чтобы максимизировать извлекаемую ею из рабочей силы прибыль: здесь существует глубокая аналогия между потребностями и производительными силами)» [14, с. 86]. Собственно говоря, это превышение потребностей (которое создаётся в большей степени искусственно) и определяет эквивалентность полезности потребления, ценности и стоимости блага в западной экономической традиции.

Труд в западной традиции также выступает товаром. Академик АН СССР Островитянов с соавторами объективно замечает: «Рабочая сила есть совокупность физических и духовных способностей, которыми располагает человек и которые он пускает в ход, когда производит материальные блага...Но только при капитализме рабочая сила становится товаром. Капитализм есть товарное производство на высшей ступени его развития, когда и рабочая сила становится товаром» [15, с. 104]. Отсюда исходит важное методологическое различие в оценке полезности труда:

В западной традиции характер труда – экономический (стихийный). Соответственно оценка труда, как товара, предполагает оценку полезности труда с позиций меновой или потребительной

стоимости. В свою очередь, меновая или потребительная стоимость становятся эквивалентны ценности труда. В противоположенной (социалистической концепции) труд имеет общественный характер. Это полагает отсутствие тождественности стоимости, ценности и полезности труда. Неразрешимое противоречие, создающее методологический антагонизм в оценке полезности труда, состоит в том, что в западной традиции труд – это товар, в социалистической традиции труд никогда не принимает товарную форму. Советские учёные вполне конкретно отмечают: «...товарную форму не могут принимать средства производства и рабочая сила» [16, с. 182].

Мы методологически постараемся преодолеть (не разрешить) этот антагонизм в оценке полезности труда. Представим далее определения в широком смысле и значении проблематики.

- Стоимость труда – это совокупные издержки на найм и оплату труда, то есть абстрактная вещественная мера труда.

- Ценность труда определяется значимостью результата труда в создании экономического, общественного и (или) социального блага через количественную определённость потребительной стоимости блага, но не меновой стоимости.

- Полезность труда – это обобществлённая или социализированная часть ценности труда, находящая количественную определённость через разницу ценности и стоимости труда.

Существенный момент состоит в ответе на вопрос: можно ли полезность труда выразить в количественной форме? Вот что пишет академик С. Г. Струмиллин: «Эти формы общественного распределения народного дохода, поскольку они в конечном счете служат той же цели воспроизводства рабочей силы, мы тоже подводим под понятие заработной платы, но уже обобществленной, социализированной...» [17, с. 38]. Речь идёт о том, что задачей государства является выстроить такое распределение дохода, при котором сохраняется возможность компенсировать действительную полезность труда. То есть предполагается возможность количественной оценки полезности труда. На этих же позициях, но уже в отношении полезности (в широком смысле), стоят Джон фон Нейман¹³ и Оскар Моргенштерн¹⁴: «Мы чувствуем, однако, 13 Джон фон Нейман (1903-1957) – венгерский учёный, один из наиболее значимых учёных прошлого века, математик, физик, информатик, педагог. Создатель современной архитектуры компьютеров, создатель теории игр, создатель модели клеточного автомата, участник Манхэттенского проекта. Один из наиболее выдающихся учёных в мировой истории науки. 14 Оскар Моргенштерн (1902-1977) – немецкий учёный – экономист. Один из создателей теории игр.

¹² Жан Бодрийяр (1929-2007) – французский философ, социолог, автор терминов «гиперреальность», «симуляр» (развил идеи Ж. Батая), «великий провокатор». Один из наиболее значимых представителей эпохи постмодернизма. Один из создателей постмодернистской философии. Его работы оказали значительное влияние на многие аспекты понимания жизни общества и его устройства.

что по крайней мере одна часть наших предположений – именно, трактовка полезностей как количественно оцениваемых величин – вовсе не является столь радикальной, как это часто утверждается в литературе...следует быть чрезвычайно осторожным в негативных высказываниях по какому-либо поводу, да ещё с претензией на окончательность» [18, с. 42-43].

Полезность блага по потреблению включает в себя фактор удовлетворённости, эмоционального переживания, иные аксиологические ценности, которые количественно измерить и оценить представляется затруднительным. Иное дело обстоит с полезностью труда. Стоимость труда измеряется количественно. Значит и ценность труда необходимо измерить количественно, соблюдая единообразие единиц измерения. В противном случае наши дальнейшие рассуждения зайдут в тупик. Раз ценность труда определяется созданием социального или общественного блага, становится очевидным необходимость определения их потребительной стоимости. Сделать это можно через показатели социального эффекта. Мы представляли дефиниции и порядок определения социального эффекта в наших исследованиях: «Социальный эффект (авторское определение) – количественно выраженное изменение уровня и качества жизни граждан: рост потребления материальных и нематериальных благ (услуг), появление новых прогрессивных альтернатив социального бытия относительно имеющегося, произошедших в результате инвестиционной (иной аналогичной активности) общества или самого гражданина, при условии отсутствия полного возмещения затрат (расходов) или иных ресурсов на эти изменения самим

гражданином» [19, с. 85]. Также представили в ряде наших исследований формулы и порядок расчёта социального эффекта. Исходя из накопленного опыта оценки социального эффекта сделаем следующее утверждение: Количественное измерение абстрактного блага, выраженное в потребительной стоимости, как источника стоимости и значения овеществлённого богатства результата труда, отражает ценность результата труда. Полезность труда находит своё количественное определение в величине стоимости социального эффекта – формула (1):

$$\text{ПТр} = \text{ЦТ} - \text{СТ} \quad (1)$$

где ПТр – полезность труда, руб.

ЦТ – ценность труда, руб.

СТ – стоимость труда, руб.

Перейдём к математическим выражениям, имеющим действительную объяснительную силу. Основная сложность нахождения уравнения полезности труда состоит в том, что теоретически достаточно сложно установить функциональную зависимость переменных. Поэтому пойдём другим путём. Представим на рис. 2 абстрактную кривую некоей полезности $y(x)$.

Вид кривой – выпуклая/вогнутая нам не важен, так как уравнение кривой $y(x)$ нам неизвестно. Если всю поверхность кривой представить совокупностью n точек (аналогично красной кривой), а из начала координат $(0;0)$ через все точки поверхности кривой провести прямые, начиная с точки $(x_1; y_n)$ и заканчивая $(x_n; y_1)$, то получим «веер» прямых, которые в каждой точке пересечения $(x; y)$ с поверхностью кривой формируют эквивалентную поверхность, собранную из точек $x_1; y_n; \dots; x_n; y_1$. Это можно представить набором

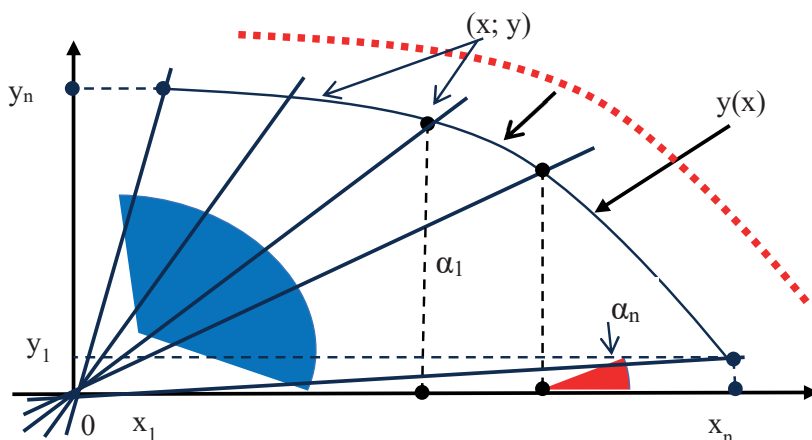


Рис. 2 Общий вид кривая полезности

Источник: составлено авторами

уравнений прямых с угловым коэффициентом:
 $y_1 = k_1 * x_1 + b_1 \dots y_n = k_n * x_n + b_n$

Набор уравнений состоит из n количества прямых. Положение прямых (относительно оси абсцисс) будет зависеть от углового коэффициента $k_n = \text{tg}\alpha$. Так как все прямые проходят через начало координат (точка $(0;0)$), то $b_1, b_2 \dots b_n = 0$. Линейные функции в системе уравнений – нечётные, так как выполняется условие: $b = 0, k \neq 0$, значит, $y = kx$ – нечетная. Угловой коэффициент k конкретной прямой может быть найден по формуле 2¹⁵:

$$k = \frac{y_n + y_{n-1}}{x_n + x_{n-1}} \quad (2)$$

Рассмотрим труд абстрактного человека. Результат труда – это создание экономического и социализированного, обобществлённого блага. Экономическим благом мы можем пренебречь (см. формулу 1, где стоимость труда включает в себя стоимость экономического блага). Нас интересует социализированное и (или) обобществлённое благо в труде. Если эту часть труда распределить по гомогенным делениям геометрической прямой, получим ось ординат, тогда по оси абсцисс расположится временная шкала, отражающая продолжительность времени трудовой деятельности человека – рис. 3.

Если на рис. 3 расположить две прямые, проходящие через точку $(x_n; y_{n+1})$ и точку $(x_n; y_n)$, которые отражают величины достигнутого совокупного блага, как результата трудовой деятельности (за время равное $x_n = T$) двух абстрактных людей, то разница между $y_{n+1} - y_n$ будет характеризовать фактическое различие в результативности труда двух разных человек в конкретный момент времени. Если провести аналогичные прямые (на рис. 4), считая, что по оси ординат расположены

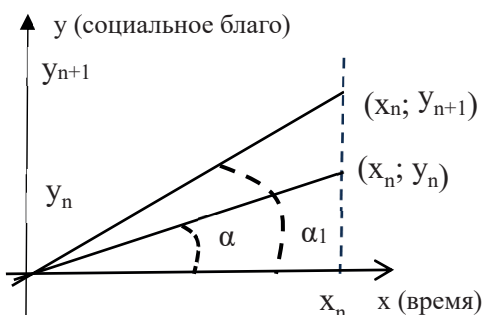


Рис. 3 Социальное благо и труд

Источник: составлено авторами

денежные единицы, то на оси ординат можно отметить ценность и стоимость труда. Тогда прямая ОС в точке С с проекцией по оси ординат ЦТ отражает величину ценности труда. Прямая ОВ в точке В с проекцией по оси ординат СТ отражает величину стоимости труда. Получим два треугольника ОВС и ОАВ. Разница АС и АВ составит отрезок ВС, что отражает полезность труда согласно формуле 1. При таком подходе нас не беспокоит форма и вид кривых стоимости и ценности труда (отмечены синим и красным на рис. 4). Тогда площадь треугольника ОВС будет характеризовать совокупную полезность за время трудовой деятельности. Площадь ОВС можно представить формулой 3:

$$S_{OBC} = S_{OAC} - S_{OAB} = 1/2 * OA * AC - 1/2 * OA * AB = 1/2 * OA * (AC - AB) \quad (3)$$

Если переписать в привычных показателях, следуя обозначениям на рисунке 3 то получим формулу 4:

$$ПТр = 1/2 * T * (ЦТ - СТ) \quad (4)$$

где ПТр – полезность труда, руб. год.

ЦТ – ценность труда, руб.

СТ – стоимость труда, руб.

Необходимо отметить, что формула 4 имеет эквивалентную силу действительности в том случае, когда функция полезности труда человека аппроксимируется ближе к линейной функции. В противном случае общая полезность труда за период T должна находиться через определённый интеграл, аддитивное свойство площади и свойства определённого интеграла. Строго говоря, формула 4 и любые другие формулы, определяющие совокупную полезность труда за всё время трудовой активности человека, имеют условно прикладной

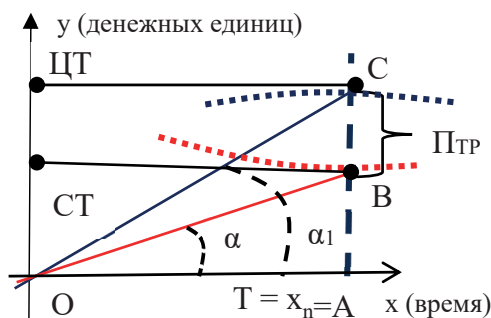


Рис. 4 Стоимость, ценность и труд

Источник: составлено авторами

15 На рисунке 1 от каждой прямой можно выстроить прямоугольный треугольник, где тангенсом (tg) острого угла выступает отношение противолежащего катета к прилежащему.

характер. Так как они будут справедливы только при условии непрерывности функции полезности за весь период T , что в прикладном смысле практически нереализуемо. Если принять, что функция полезности труда человека неразрывна на всём периоде T , то следует полагать, что человек непрерывно осуществляет трудовую деятельность (без перехода на другую работу, без изменения квалификации, без снижения/повышения работоспособности и т.д.), то есть переход между точками кривой полезности мгновенный. Чего в реальной жизни никогда не происходит. Даже работа механизмов (кроме высокоточных и программируемых) не является абсолютно непрерывной. Действительную объяснительную силу имеет формула 1. Формула 4 – это своего рода мыслительный опыт и мыслительная модель, которая, как абстрактная конструкция, позволяет проводить мыслительные эксперименты. В нашем случае в оценке полезности, как методе познания, мы исходим из принципов, сформулированных ещё академиком АН СССР Л. В. Канторовичем в 1960 году, но ныне повсеместно позабытых экономическим сообществом¹⁶: «Наиболее существенными свойствами являются: конкретность оценок (их значение определяется и меняется с обстановкой), также реальность даваемых им соотношений» [20, с. 26].

Остаётся последний нерешённый вопрос: определение ценности труда (ЦТ), так как нахождение стоимости труда (СТ) вполне определённо и не вызывает сложностей. Для того чтобы найти ЦТ, необходимо вернуться к определению социального эффекта, представленному выше: «... при условии отсутствия полного возмещения затрат (расходов) или иных ресурсов на эти изменения самим гражданином» [19, с. 85]. Это означает, что социальный эффект возникает только тогда, когда человек использует и потребляет благо (результат труда) по рыночной цене. Результатом труда является некое абстрактное благо. Следует разделять производство и получение блага. Цена производства блага всегда отлична от цены потребления. Потребление по цене кратно ниже рыночной возможно только в случае покрытия оставшейся части цены потребления третьей стороной. Тогда методологически смысл оценка ценности труда может быть выражен двумя подходами:

¹⁶ Тут следует отметить, что в западной экономической мысли, за редким исключением, эти принципы вообще игнорировались. В настоящее время, тем более сложно представить их прикладное применение в работах западных экономистов

1. Оценка разницы альтернативных издержек – экономии («квазидоход»¹⁷ [21], [22]) через получение человеком одного и того же однородного абстрактного блага, являющегося результатом труда другого человека. Как пример – результат труда учителя. Ценность труда будет определяться потребительной стоимостью, которую родители заплатят в том случае, если аналогичные услуги будут получены ими самостоятельно (то есть нанят репетитор).

2. Прямая оценка появления благ через оценку количественно определённой потребительной стоимости блага. В зависимости от характера и содержания труда результат труда качественно или количественно улучшает жизнь других людей. Это улучшение выражается в создании потребительной стоимости социального или общественного блага. Речь идёт о высококвалифицированном труде, требующем особых навыков, квалификации и других проявлений личного мастерства человека. В этом случае – стоимость покрытия полных издержек на потребление результата труда отражает ценность труда.

Практика оценки полезности труда

В качестве эталонного примера примем труд учителя. Официальные статистические данные¹⁸ свидетельствуют о зарплате учителя – 43400 рублей.

По данным агрегатора сайта вакансий заработная плата учителя¹⁹ – 23786 рублей.

Для того чтобы объективно установить величину заработной платы учителя, авторы обратились с вопросом к учителю высшей категории со стажем трудовой деятельности 42 года. Заработная плата в месяц (с учётом нагрузки 18 часов в неделю), с учётом классного руководства составила величину порядка 26000 рублей. Учитывая значительное расхождение величин в официальных статистических данных и учитывая заработную плату реального человека и опрошенных коллег, примем компромиссную среднюю величину заработной платы – 30000 рублей в месяц. Итак, стоимость труда учителя составляет 30000 рублей.

Определим ценность труда (ЦТ) учителя. По данным Ассоциации репетиторов Уфы средняя медианная оплата репетитора (учителя с опы-

¹⁷ Эффект экономии или квазидохода нами достаточно подробно рассмотрен в разных исследованиях, например [21], [22], с прикладными примерами

¹⁸ Средняя зарплата учителей Башкирии в 2023 году составила 43,4 тысячи рублей. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6689156>

¹⁹ Статистика рынка труда в Башкортостане – «Учитель». – URL: <https://bashkortostan.gorodrabot.ru/salaries/uchitel?y=2023>

том работы) составляет порядка 1000 рублей час., учитывая недельную нагрузку в 18 часов и 72 часа в месяц получаем округленную величину – 70000 рублей.

По данным²⁰ Министерства труда Республики Башкортостан количество рабочих дней в 2024 году – 245 дней ≈ 9 месяцев активной трудовой деятельности. Учитель каждый день работает с классом, а не с учеником. Это необходимо учесть, так как каждый учитель свои официальные профессиональные обязанности выполняет в классе, а не индивидуально. Примем среднюю величину учеников в классе – 20 человек (исходя из данных профильного портала²¹). Тогда получим:

Полезность труда в месяц:

$$ПТ_{\text{мес}} = (70000 - 30000) * 20 = 800000 \text{ руб. мес.}$$

Полезность труда в год (примем с учётом отпускных):

$$ПТ_{\text{год}} = (9 * 70000 - 12 * 30000) * 20 = (630000 - 360000) * 20 = 5400000 \text{ руб. год}$$

Полезность труда одного учителя (за год) в количественно определённой форме составляет значение 5,4 миллиона рублей.

Прикладное значение результатов оценки полезности труда человека

Мы получили некое количественное значение полезности равное какому-то количеству рублей. При отсутствии глубокого понимания социальных и общественных процессов может возникнуть вопрос: что нам даёт это абсолютное значение величины полезности? Такой вопрос может возникнуть, по выражению Огюста Курно, только у «экономистов-писателей» [1, с. 1]. Получение конкретной количественно определённой величины полезности труда человека позволяет коренным образом изменить многие аспекты социальной политики в государстве, а именно:

1. Формировать содержание регуляторной политики в части оценки регулирующего и оценки фактического воздействия законодательских инициатив в области труда и социального развития.

2. Формировать адекватную и социально справедливую политику в области оплаты труда.

3. Регулировать политику социальных обязательств в части бюджетного финансирования образования и подготовки будущих носителей «полезных» профессий.

4. Формировать эффективную политику социальных гарантий и т.д.

Абсолютное значение полезности труда позволяет эффективно контролировать и регулировать многие стороны общественной и социальной жизни. Приведём конкретный пример.

Так 30 августа 2024 года на дне города Оренбург чуть более часа выступал певец. Стоимость вознаграждения за выступление составила 16 миллионов рублей²². Что эквивалентно накопленной полезности труда учителя за более чем три года (или более 500 трудовых дней). Отсутствие привязки вознаграждения к труду по его полезности приводит к подобным, абсолютно абсурдным, экономически и социально нецелесообразным ситуациям. Более того, выступление на сцене в подавляющем большинстве случаев – это не труд. Мы подробно разбирали онтологию различий труда и работы на одной из научных конференций: «Различие заключается в том, что, когда мы говорим про труд, мы всегда подразумеваем неотъемлемый признак этой деятельности – общественный. При этом не всякая работа – это труд, но обратное утверждение неверно. Так как всякий труд – это работа... труд всегда созидателен, в отличие от работы... два отличительных признака труда от работы – это созидательность деятельности и общественный характер деятельности» [23]. Выступление певца чуть более часа на дне города – это не труд, это работа. Всё бы ничего – дело каждого сколько платить за посредственное пение, проблема состоит в том, что 16 миллионов рублей – бюджетные деньги. Это означает, что финансирование работы частного лица должно как минимум учитывать общественный и (или) социальный эффект. В противном случае, расходование бюджетных средств становится экономически, общественно и социально нецелесообразным. С одной стороны накопленная полезность более чем за 500 дней труда, с другой стороны аналогичная потраченная сумма с нулевой полезностью, с отсутствующим общественным и социальным эффектом. Подобная ситуация демонстрирует крайне важный теоретический и методологический пробел в социологическом и экономическом знании современной России – это полное игнорирование оценки общественного и (или) социального ущерба. Именно категория «полезность труда» является одним из мето-

20 Норма рабочего времени в Республике Башкортостан на 2024 год. – URL: <https://mintrud.bashkortostan.ru/activity/50529/>

21 ПОРТАЛЫ И САЙТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. – URL: https://eduface.ru/consultation/ombudsmen/kakoe_maksimalnoe_kolichestvo_detej_mozhet_byt_v_klasse

22 В Госдуме остались недовольны 16-миллионным гонораром Шамана за День города в Оренбурге. – URL: <https://vologda-poisk.ru/news/ekonomika/v-gosdume-ostalis-nedovolny-16-millionnyy-gonorarom-shamana-za-den-goroda-v-orenburge>

логических оснований оценки общественного и (или) социального ущерба²³.

Внимательный исследователь задаст вопрос: почему вы сравниваете величину вознаграждения с полезностью? И будет полностью прав. Так как вознаграждение за работу и полезность труда – разные экономические категории, то есть в случае их количественного сравнения и сопоставления нарушается принцип единообразия оценки, что объективно искажает результат оценки. Пример выше приведён для того, чтобы вскрыть системную проблему, но сравнительную оценку мы так и не провели. Сделаем это сейчас.

Случай 1 – Выступление на сцене

Полезность труда (ПТр1) = 0 рублей;

Вознаграждение за работу (Вр1) = 16 млн. руб.

Длительность работы ≈ 2 часа (примем, что это единственная работа за год), тогда период работы (Тр) = 1 год.

Случай 2 Профессиональная деятельность учителя

ПТр2_{год} = 5,4 млн. руб. в год

Вознаграждение за труд (Втр2) = 360000 руб. год

Длительность труда = 9 месяцев, примем с учётом отпуска, тогда период труда (Ттр) = 1 год.

Сравнительная оценка (год):

Учителю нужно трудиться чтобы получить эквивалентную сумму вознаграждения за двухчасовую работу певца – $16000000/360000 = 44$ года

То есть учителю (с учётом отпускных), чтобы получить эквивалентную сумму вознаграждения, которую получил певец за выступление, длительностью чуть более часа, потребуется 44 года (без учёта отпускных почти 60 лет). За 44 года совокупная полезность труда учителя составит: $44 * 5,4 = 237,6$ млн. руб. против полезности равной нулю. Итак, имеем нулевую полезность с 16 млн. руб. вознаграждения против 237,6 млн. руб. полезности с теми же 16 млн. руб. вознаграждения. Непропорциональность и неадекватность бюджетного финансирования в первом и втором случае очевидна.

Представленный пример оценки наглядно демонстрирует для чего нужна полезность труда, как количественно определённая социальная и экономическая категория. Если не учитывать полезность труда, то вознаграждение за труд и работу формируется исходя из предпосылок, которые не имеют ничего общего с объективной

и количественно обоснованной оценкой бюджетных трат.

Некоторые отдельные вопросы теории и методологии

Говоря о двух абстрактных формах полезности труда, мы классифицируем характер воздействия: на себя и на окружающих. Несомненно, труд оказывает воздействие и на вещной мир, и проявляется это в создании потребительной формы стоимости, что выражается в полезности блага, а не труда. В данном исследовании авторы делают первый шаг в предметной области, которую обозначил ещё В. Парето: «Если один предмет для меня ценнее другого, то означает ли это, что я затратил больше сил, чтобы получить его, чем другой предмет? -Да. Отсюда уже несложно прийти к выводу, что стоимость (или ценность) пропорциональна приложенным усилиям, или, иными словами, -пропорциональна затратам сил» [24, с. 424]. Подходя строго к оценке полезности труда, следует заметить, что более объективной оценкой будет являться оценка полезности труда социальной группы (по однородному признаку профессий). Э. Дюркгейм абсолютно верно отмечал: «...единственной нравственной личностью, находящейся над отдельными индивидами, является та, что образована группой» [13, с. 9]. То есть, логично осуществлять оценку полезности труда учителей как социальной группы. Возвращаясь к рисунку 1 – основным элементом оценки и анализа должна выступать социальная группа. Обратимся опять к Э. Дюркгейму: «Нация может поддерживать свое существование только в том случае, если между государством и отдельными лицами внедряется целый ряд вторичных групп, достаточно близких к индивидам, чтобы вовлечь их в сферу своего действия и таким образом втянуть их в общий поток социальной жизни» [13, с. 35]. Это не противоречит примеру, приведённому выше. Так как первоначально мы оцениваем полезность труда индивида, потом выделяем однородный признак труда (профессия, специальность) и обобщаем это на группу. Некоторое противоречие в примере возможно в том, что оплата за выступление и оплата труда учителя приняты по разным городам. Мы приняли стоимость труда учителя по городу Уфа, руководствуясь наличием возможности действительной проверки данных у действующих учителей. Удобнее было это сделать по городу Уфа. Расхождения в результатах оценки минимальны, но сам факт лишний раз подтверждает необходимость оперировать полезностью труда не отдельного индивида, а социальной группы.

²³ В рамках данного исследования не будем рассматривать столь масштабный вопрос. Более подробно эту проблематику рассмотрим в отдельном исследовании.

Также следует пояснить простоту представленного выше математического описания и формул полезности. Сделано это намеренно. Наша задача состоит не в том, чтобы представить громоздкие математические описания и выражения, которые бы имели «монументальный» вид, но большинству социологов и экономистов остались бы непонятными. Саму методологию и методы авторы постарались представить максимально просто без потери качества эквивалентной объяснительной силы. Конечно, можно было представить более изящное математическое описание. Представив функцию полезности труда: $U = \Psi(x_1, x_2 \dots x_n)$ (5), где x – конкретный труд в конкретный момент времени, тогда первая производная $u_i = \frac{d\Psi}{dx_i}$ даст нам конкретное значение труда (зависит от меры труда) в конкретный момент времени (скорость изменения функции полезности). При этом надо учесть, что функция полезности труда будет разрывной (аргументировали выше). Производная второго порядка даст нам величину мгновенного прироста в зависимости от объёма (количества) труда: $u_{ii} = \frac{d^2\Psi}{dx_i^2}$. Также дифференциал второго порядка даст нам степень кривизны кривой полезности труда и точки её перегиба: $d^2U = u_{11}dx_1^2 + u_{22}dx_2^2 + \dots + 2u_{12}dx_1dx_2 + \dots < 0$ и т.д. Подобное математическое изложение выглядит несомненно изящнее, но такие математические выкладки (а дальше они будут только усложняться) для подавляющего большинства социологов и экономистов слабо репрезентативны. Поэтому методологию и методы расчётов мы постарались представить в наиболее простом понятном виде и описании, которые максимально эквивалентны физической реальности. Академик АН СССР А.Н. Колмогоров ещё в конце прошлого века вполне отчётливо высказался о практике использования математических выражений, которые практически не отражают физическую реальность, но компенсируют подобный недостаток сложностью построений: «Такого рода следствия вызывают подозрения, что ряд фактов, полученных в рамках определённой математической теории, даже непротиворечивой, просто не имеет никакого отношения к физической реальности и является результатом слишком далеко зашедшей экстраполяции!» [25, 112].

Заключение

В заключении хочется привести слова Эмиля Дюркгейма: «Моралисты, выводящие свою доктрину не из априорного принципа, но из нескольких положений, заимствованных у одной или нескольких

позитивных наук, таких, например, как биология, психология, социология, называют отстаиваемую ими нравственность научной. Мы решили следовать другому методу» [13, с. 39]. Авторы также решили следовать другому методу. Так как характерологическая проблема современного социологического и экономического знания состоит в практически полном отсутствии эквивалентной действительности объяснительной силы выдвигаемых теорий. В Трудовом кодексе Российской Федерации (в ред. от 2024 года) сочетание претенциозных смыслов: «равноправие сторон», «социальное партнёрство», «равенство прав», «равенство возможностей» является декорацией действительного безразличия. Особо выделяется статья 22 ТК РФ: «...обеспечивать работникам равную оплату за труд равной ценности». Словоформа «равная ценность» третье десятилетие «кочует» по трудовому законодательству, но, как определять эту ценность остаётся за рамками понимания всех заинтересованных сторон. Все эти красивые смыслы словоформ в реальности формируют следующую картину: учитель, с трудовым стажем более 40 лет, с высшей категорией получает 700 рублей за два часа. Согласно «равной ценности» и все остальные учителя получают по 700 рублей. В это же время, за неполные два часа другой деятель с нулевой полезностью труда получает 16 миллионов рублей, следующий 15 миллионов, 13,5 миллионов, 11 миллионов и т.д. Создаётся алогичное ощущение того, что пение под фонограмму и в редких случаях вживую – это ключевой триггер социально-экономического развития нашего государства. Иначе объяснить объёмы государственного финансирования по-другому невозможно. Видимо, в понимании государства и лиц, принимающих решения, работа эстрадных исполнителей чуть более часа – «ценнее», например, труда учителя в 22857 раз (16000000 руб. /700 руб.). Подобное устоявшееся состояние трудовой системы, в которой диспропорции в самом механизме вознаграждений за труд и работу стали откровенно деструктивными, не могут не вызывать беспокойства. Пример, который мы привели в настоящем исследовании, отнюдь не отражает всей глубины и масштаба проблемы. Закончим данное исследование фразой Карла Маркса, в которой он ёмко и точно передал суть становления процесса, когда труд становится товаром, а ценностью в обществе становятся праздность с безразличием, тогда: «Новорожденный капитал источает кровь и грязь из всех своих пор, с головы до пят» [15, с. 56].

Список литературы

1. В. К. Дмитриев – Экономические очерки. [Электронный ресурс]: В.К. Дмитриев «Экономические очерки». – М: Типолитография В. Рихтеръ. Тверская. Мамоновский пер. 1904 год. Режим доступа: <http://klassikaknigi.info/v-k-dmitriev-ekonomicheskie-ocherki/?ysclid=ly44c0gq1v46625010>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 20.07.2024).
2. Васина Л.Л. «Ценность» versus «стоимость» – «за» и «против». [Электронный ресурс]: Васина Л.Л. «Ценность» versus «стоимость» опубликовано в журнале «Альтернативы»/“Alternatives” № 2 (87), 2015. С. 122–154 (1-24). Режим доступа: http://rgaspi.org/assets/original/Vasina_Kapital_Alternatives_print2015_2015_07_20_13_17_29_842.pdf?1437413616&ysclid=m12n5tp9gz559093520, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 20.07.2024).
3. Бузгалин Александр, Васина Людмила. Претенциозная игра в новации. О неудавшейся попытке нового перевода ряда терминов «Капитала» [Электронный ресурс]: Свободная мысль. [Электронный ресурс]: <http://www.svom.info/entry/733-pretencioznaya-igra-v-novacii-o-neudavshejsya-popru/>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 20.07.2024).
4. Ленин В. И. Полное собрание сочинений, Издание пятое. Том 24. Сентябрь 1913-март 1914. Издательство политической литературы. – М, 1969, 567 с.
5. Ленин В. И. Полное собрание сочинений, Издание пятое. Том 25. Март-июль 1914. Издательство политической литературы. – М, 1973, 646 с.
6. Витгенштейн, Людвиг Логико-философский трактат. Философские исследования /Людвиг Витгенштейн: [перевод с немецкого Л. Добросельского]. – Москва: Издательство АСТ, 2024.- 480 с.
7. Sulla teoria del bilancio del consumatore, 1915, nel Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica. [Электронный ресурс]: Евгений Евгеньевич Слуцкий. К теории сбалансированного бюджета потребителя // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, № 4, 2016. Режим доступа: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=32812&p=attachment>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 20.07.2024).
8. Дж. Р. Хикс Стоимость и капитал: Пер. с англ./Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова.- М., Издательская группа «Прогресс», 1993 – 488 с. («Экономическая мысль Запада»).
9. Полежаев Евгений Фёдорович, Макушин Виктор Георгиевич Основы физиологии и психологии труда. М., «Экономика», 1974, 239 с.
10. Струмилин С.Г. АН СССР. Избранные произведения Струмилин, С. Г: В 5-ти томах. Т. 3: Проблемы экономики труда. – Москва: Издательство «Наука», 1964. – 526 с. – (АН СССР).
11. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения //Американская социологическая мысль. – 1996. – С. 494-526 (рус. С. 94-122).
12. Дюркгейм, Эмиль. Правила социологического метода / Эмиль Дюркгейм; [перевод с французского В. Желникова]. – Москва: Издательство АСТ, 2021.- 384 с.
13. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А.Б. Гофмана, примечания В.В. Сапова. – М.: Канон, 1996. – 432 с.
14. Бодрийяр, Жан Общество потребления/Жан Бодрийяр; [перевод с французского Е. А. Самарской]. – Москва: Издательство АСТ, 2023.- 384 с.
15. Политическая экономия: Ред. К. В. Островитянов и др.; Акад. наук СССР. Ин-т экономики. – Москва: Госполитиздат, 1954. – 638 с.
16. Валовой Дмитрий Васильевич и Лапшина Генриетта Евгеньевна. Социализм и товарные отношения. М., «Экономика», 1972, 398 с.
17. Струмилин С.Г. АН СССР. Избранные произведения Струмилин, С. Г: В 5-ти томах. Т. 4: Очерки социалистической экономики. – Москва: Издательство «Наука», 1964. – 462 с. – (АН СССР).
18. Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн. Теория игр и экономическое поведение-М.: Книга по требованию, 2013.- 708 с.
19. Социальная ставка дисконтирования, социальный эффект и реализация национальных целей развития России / В. А. Хайруллин, С. В. Макара, Э. Н. Ямалова, М. Р. Асадуллин // Дискуссия. – 2021. – № 4(107). – С. 79-91. – DOI 10.46320/2077-7639-2021-4-107-79-91. – EDN MBHDTX.
20. Канторович, Леонид Витальевич. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов / Акад. наук СССР. Отделение экономики, философии и права и Сибирское отделение АН СССР. – Москва: Изд-во Акад. наук СССР, 1959. – 344 с.
21. Хайруллин, В. А. Теоретические и методические основы оценки социального эффекта при проведении капитального ремонта зданий гражданского назначения / В. А. Хайруллин, И. Г. Терехов, А. А. Набиуллина // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7, № 5(30). – С. 102. – DOI 10.15862/79EVN515. – EDN VJKQGH.
22. Хайруллин, В. А. Теоретическое обоснование величины квазиденежного потока при оценке социального эффекта / В. А. Хайруллин, Д. В. Кузнецов, З. А. Гареева // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7, № 4(29). – С. 55. – DOI 10.15862/98EVN415. – EDN UMATLR.
23. Хайруллин В. А. Онтология различий труда и работы как сознательной целенаправленной деятельности человека: сборник трудов конференции. // Социально-экономические процессы современного общества: материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участ. (Чебоксары, 8 окт. 2024 г.) / редкол.: Э. В. Фомин [и др.] – Чебоксары: ИД «Среда», 2024.
24. Парето В. Социалистические системы: пер. с фр./В. Парето.- Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2024.-716 с.
25. Колмогоров, Андрей Николаевич Математическая логика : Доп. главы./ А. Н. Колмогоров, А. Г. Драгалин. – Москва : Изд-во МГУ, 1984. – 119 с

References

1. V.K. Dmitriev – Economic Essays. [Electronic resource]: V.K. Dmitriev 'Economic Essays'. – М: Tipolitografiya V. Richter. Tverskaya. Mamonovskiy per. 1904. Access mode: <http://klassikaknigi.info/v-k-dmitriev-ekonomicheskie-ocherki/?ysclid=ly44c0gq1v46625010>, free. – Zagl. from the screen (date of access: 20.07.2024).
2. Vasina L.L.. 'Value' versus "cost" – "for" and "against". [Electronic resource]: Vasina L.L.. 'Value' versus "cost" published in the journal "Alternatives"/"Alternatives" № 2 (87), 2015. С. 122-154 (1-24). Режим доступа: http://rgaspi.org/assets/original/Vasina_Kapital_Alternatives_print2015_2015_07_20_13_17_29_842.pdf?1437413616&ysclid=m12n5tp9gz559093520, свободный. – Zagl. from the screen (date of access: 20.07.2024).
3. Alexander Buzgalin, Lyudmila Vasina. Pretentious game of innovation. About the unsuccessful attempt of a new translation of a number of terms of 'Capital'. [Electronic resource]: Svoobodnaya Mysl. [Electronic resource]: <http://www.svom.info/entry/733-pretencioznaya-igra-v-novacii-o-neudavshejsya-popru/>, free. – Zagl. from the screen (date of address: 20.07.2024).
4. Lenin V. I. The Complete Works Collection, Edition Fifth. Volume 24. September 1913-March 1914. Publishing house of political literature. – М, 1969, 567 p.
5. Lenin V. I. Complete Works, Fifth Edition. Volume 25. March-July 1914. Publishing house of political literature. – Moscow, 1973, 646 p.
6. Wittgenstein, Ludwig Wittgenstein, Tractatus Logico-

- Philosophicus. Philosophical Studies / Ludwig Wittgenstein: [translated from German by L. Dobroselsky]. – Moscow: AST Publishing House, 2024.- 480 p.
7. *Sulla teoria del bilancio del consumatore*, 1915, nel Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica. [Electronic resource]: Evgeny Evgenyevich Slutsky. To the theory of balanced consumer budget // Vestnik of Moscow University. Series 6. Economics, No. 4, 2016. Access mode: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=32812&p=attachment>, free. – Zagl. from the screen (date of address: 20.07.2024).
 8. J. R. Hicks Cost and Capital: Per. from Engl./Overall ed. and intro. by R. M. Entov. R. M. Entov – M., Publishing Group 'Progress', 1993 – 488 pp. ('Economic Thought of the West').
 9. *Polezhaev* Evgeny Fedorovich, Makushin Victor Georgievich Fundamentals of physiology and psychology of labour. M., 'Economy', 1974, 239 p.
 10. *Strumilin* S.G. USSR Academy of Sciences. Selected works Strumilin, S. G. In 5 volumes. T. 3: Problems of labour economics. – Moscow: Nauka Publishing House, 1964. – 526 c. – (ACADEMY OF SCIENCES OF THE USSR).
 11. *Parsons* T. The concept of society: components and their relationships //American Sociological Thought. – 1996. – С. 494-526 (Russian. P. 94-122).
 12. *Durkheim*, Emile. Rules of sociological method / Emile Durkheim; [translated from French by V. Zhelnikov]. – Moscow: AST Publishing House, 2021.- 384 p.
 13. *Durkheim* E. On the division of social labour / Per. from Fr. A.B. Hoffman, notes by V.V. Sapov. Sapov. – Moscow: Canon, 1996. – 432 c.
 14. *Baudrillard*, Jean Consumer Society / Jean Baudrillard; [translated from French by E. A. Samarskaya]. – Moscow: AST Publishing House, 2023. 384 p.
 15. *Political Economy*: Ed. K. V. Ostrovityanov et al; Acad. of Sciences of the USSR. Institute of Economics. – Moscow: Gospolitizdat, 1954. – 638 c.
 16. *Valovoy* Dmitry Vasilievich and Lapshina Henrietta Evgenievna. Socialism and commodity relations. M., 'Ekonomika', 1972, 398 p.
 17. *Strumilin* S.G. AS USSR. Selected works Strumilin, S.G.: In 5 volumes. T. 4: Sketches of socialist economy. – Moscow: Nauka Publishing House, 1964. – 462 c. – (ACADEMY OF SCIENCES OF THE USSR).
 18. J. Von Neumann, O. Morgenstern. Theory of Games and Economic Behaviour-M.: Book on Demand, 2013.- 708 pp.
 19. Social discount rate, social effect and implementation of national development goals of Russia / V. A. Khairullin, S. V. Makar, E. N. Yamalova, M. R. Asadullin // Discussion. – 2021. – № 4(107). – С. 79-91. – DOI 10.46320/2077-7639-2021-4-107-79-91. – EDN MBHDTX.
 20. *Kantorovich*, Leonid Vitalievich. Economic calculation of the best use of resources / Acad. of Sciences of the USSR. Department of Economics, Philosophy and Law and Siberian Branch of the USSR Academy of Sciences. – Moscow: Izd vo Acad. of Sciences of the USSR, 1959. – 344 c.
 21. *Khayrullin*, V. A. Theoretical and methodological foundations for assessing the social effect of capital repair of civil buildings / V. A. Khayrullin, I. G. Terekhov, A. A. Nabiullina // Internet journal Naukovlenie. – 2015. – T. 7, № 5(30). – С. 102. – DOI 10.15862/79EVN515. – EDN VJKQGH.
 22. *Khairullin*, V. A. Theoretical justification of the value of the quasi-money flow in the assessment of social effect / V. A. Khairullin, D. V. Kuznetsov, Z. A. Gareeva // Internet journal Naukovlenie. – 2015. – T. 7, № 4(29). – С. 55. – DOI 10.15862/98EVN415. – EDN UMATLR.
 23. *Khairullin* V. A. Ontology of differences of labour and work as a conscious purposeful activity of a person: collection of conference proceedings. // Socio-economic processes of modern society: materials of the All-Russian scientific-practical conf. with international participants (Cheboksary, 8 October 2024) / edited by E. V. Fomin [et al.] – Cheboksary: ID 'Sreda', 2024.
 24. *Pareto* V. Socialist systems: per. from Fr./V. Pareto.-Moscow: RIOR: INFRA-M, 2024.-716 p.
 25. *Kolmogorov*, Andrey Nikolaevich Mathematical logic : Additional chapters / A. N. Kolmogorov, A. G. Dragalin. – Moscow : Izd vo MSU, 1984. – 119 c.

Информация об авторах

Хайруллин В.А., ведущий научный консультант центра судебной экспертизы группы компаний САПИЕНС, советник по науке вице-президента по стратегическому развитию союза ММА России (г. Уфа, Российская Федерация). ORCID: 0000-0002-3854-2193; РИНЦ AuthorID 671334

Масалимов Р.Б., кандидат технических наук, доцент кафедры «Прикладные и естественнонаучные дисциплины» Архитектурно-строительного института ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет» (г. Уфа, Российская Федерация).

Равочкин Н.Н., доктор философских наук, доцент, профессор кафедры истории, философии и социальных наук Кузбасского государственного технического университета имени Т. Ф. Горбачева, г. Кемерово; профессор кафедры педагогических технологий Кузбасского государственного аграрного университета имени В. Н. Полецова (г. Кемерово, Российская Федерация).

© Хайруллин В.А., Масалимов Р.Б., Равочкин Н.Н., 2024.

Information about the authors

Khairullin V.A., leading scientific consultant of the center of forensic expertise of SAPIENCE group of companies, Scientific Advisor to the Vice-President for Strategic Development of the Russian MMA Union (Ufa, Russian Federation). ORCID: 0000-0002-3854-2193; RINC AuthorID 671334.

Masalimov R.B., Ph.D. in Technical Sciences, Associate Professor of the Department of Applied and Natural Sciences of the Architectural and Construction Institute of the Ufa State Petroleum Technical University (Ufa, Russian Federation).

Ravochkin N.N., Doctor in philosophical sciences, associate professor, professor of History, philosophy and social sciences sub-faculty of the T. F. Gorbachev Kuzbass State Technical University, Kemerovo; professor of Pedagogical technologies sub-faculty of the V. N. Poletskov Kuzbass State Agricultural University (Kemerovo, Russian Federation).

© Khairullin V.A., Masalimov R.B., Ravochkin N.N., 2024.

ФИНАНСЫ

FINANCE



Финансовая экономика

Financial Economics

Влияние трансфертного ценообразования на
налоговую нагрузку
Новская Н.С.

The impact of transfer pricing on the tax burden
Novskaya N.S.

Налогово-правовые аспекты института редоми-
циляции в Российской Федерации
Хамидуллин Т.Р.

Tax and legal aspects of the institute of redomicil-
iation in the Russian Federation
Khamidullin T.R.

Влияние трансфертного ценообразования на налоговую нагрузку

Новская Н.С.

Трансфертное ценообразование представляет собой востребованный инструмент налогового планирования в рамках транснационального бизнеса или внутри корпоративных групп. Его появление обусловлено необходимостью оптимизации финансовых потоков между взаимозависимыми компаниями. С одной стороны, трансфертное ценообразование позволяет компаниям эффективно управлять своими ресурсами, а с другой – может использоваться для минимизации налоговых обязательств. Последнее приводит к усилению контроля со стороны государственных и международных налоговых органов. Таким образом, исследование трансфертного ценообразования с точки зрения его влияния на налоговую нагрузку имеет особую актуальность, как для бизнеса, так и для налоговых органов. Научная новизна: исследование позволяет уточнить роль трансфертного ценообразования с позиции управления налоговой нагрузкой предприятий и предложить теоретические обоснования эффективных механизмов его совершенствования в современных условиях налоговой политики.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Новская Н.С. Влияние трансфертного ценообразования на налоговую нагрузку // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 190–196.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Развитие экономики, трансфертное ценообразование, налоговое планирование, транснациональный бизнес, внутри корпоративные группы, оптимизация финансовых потоков, взаимозависимые компании, управления налоговой нагрузкой.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-190-196

The impact of transfer pricing on the tax burden

Novskaya N.S.

Transfer pricing is a popular tax planning tool within transnational businesses or within corporate groups. Its emergence is due to the need to optimize financial flows between interdependent companies. On the one hand, transfer pricing allows companies to effectively manage their resources, and on the other hand, it can be used to minimize tax liabilities. The latter leads to increased control by state and international tax authorities. Thus, the study of transfer pricing in terms of its impact on the tax burden is of particular relevance for both business and tax authorities. Scientific novelty: the study allows us to clarify the role of transfer pricing from the standpoint of managing the tax burden of enterprises and offer theoretical justifications for effective mechanisms for its improvement in the current conditions of tax policy.

FOR CITATION

Novskaya N.S. The impact of transfer pricing on the tax burden. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 190–196.

APA

KEYWORDS

Economic development, transfer pricing, tax planning, transnational business, intra-corporate groups, optimization of financial flows, interdependent companies, tax burden management.

ВВЕДЕНИЕ

Трансфертное ценообразование представляет собой систему установления цен в рамках одной группы компаний, но в разных структурных подразделениях или юрисдикциях [7]. Такая система ценообразования, как правило, применяется в холдингах, международных корпорациях и вертикально интегрированных структурах.

Основная причина использования трансфертных цен заключается в необходимости оптимизации внутренних операций компании с позиции перераспределения финансовых ресурсов. Ключевыми задачами выступают:

- повышение операционной эффективности;
- снижение налоговой нагрузки;
- управление валютными рисками;
- обеспечение стабильности ценообразования внутри корпоративной группы.

В идеале трансфертные цены должны отражать рыночные условия, однако на практике они

могут отличаться от рыночного уровня в зависимости от стратегических целей компании. Такая ситуация приводит к тому, что трансфертное ценообразование становится объектом внимания налоговых органов, стремящихся предотвратить уклонение от налогообложения.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Объект исследования: процессы формирования системы трансфертного ценообразования. Цель исследования: выявление особенностей влияния трансфертного ценообразования на налоговую нагрузку организаций. Методы исследования: документальный анализ, логический анализ, синтез, систематизация, а также абстрагирование в контексте выявления ключевых тенденций и закономерностей.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для определения соответствия трансфертных цен рыночным условиям применяются методы, представленные на рисунке 1.

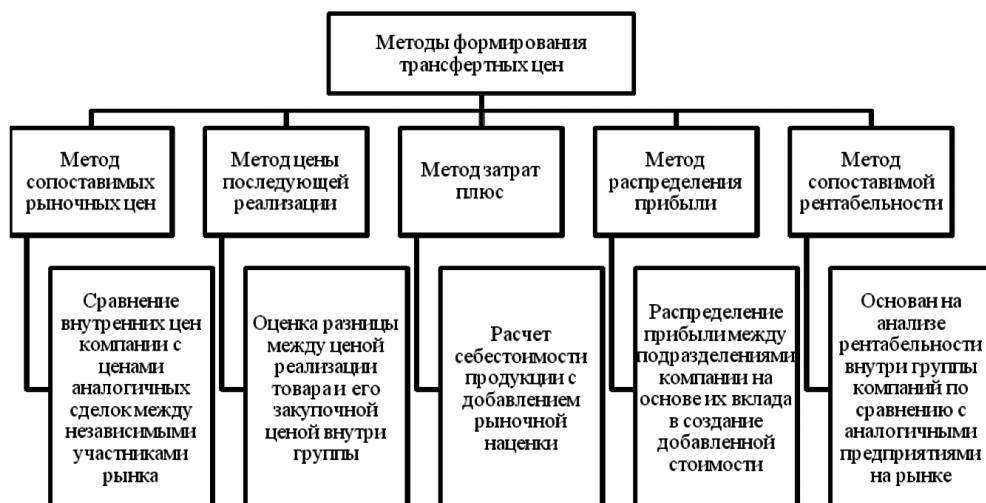


Рисунок 1. Методы формирования трансфертных цен

Регулирование приведенных методов на территории Российской Федерации установлено в гл. 14.3 Налогового кодекса [4]. Выбор конкретного метода зависит от характера сделки, доступности данных и требований национального законодательства. При этом, компании, работающие в международной среде, обязаны учитывать, помимо внутренних законодательных норм, и международные требования, установленные в рамках соглашений. Ведущей организацией, занимающейся разработкой рекомендаций в этой сфере, является ОЭСР, а основным документом, устанавливающим международные стандарты в области оценки и контроля трансфертных цен, выступает «Руководство

по трансфертному ценообразованию для транснациональных компаний и налоговых администраций» [10].

С точки зрения налогового планирования для крупных корпоративных структур трансфертное ценообразование дает возможность манипулирования внутренними ценами компании, перераспределения своей прибыли между юрисдикциями с разными уровнями налогообложения и, в итоге, снижения суммарных налоговых выплат. Данная схема особенно актуальна, когда деятельность компании охватывает страны с различными налоговыми режимами.

Графически данная схема на примере холдинговой компании показана на рисунке 2 [5, с. 32].

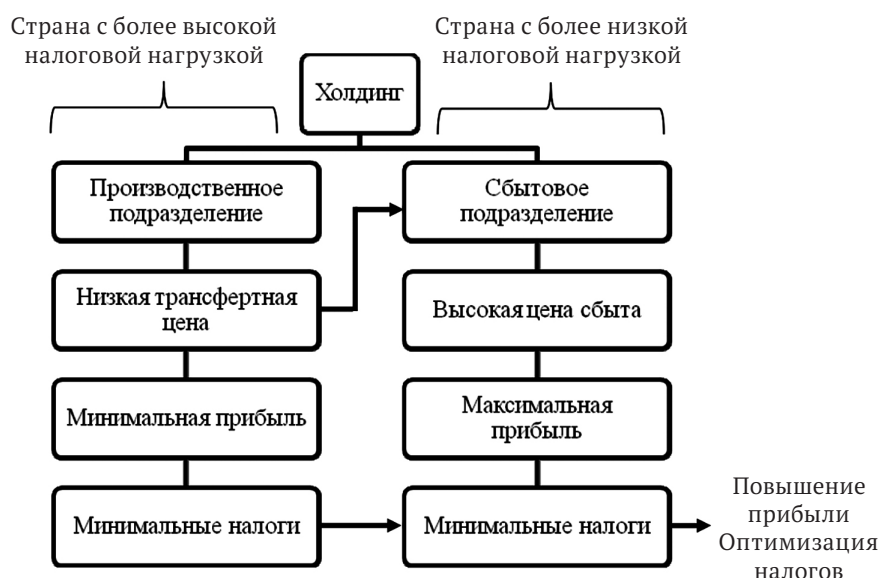


Рисунок 2. Схема снижения налоговой нагрузки при осуществлении трансфертного ценообразования

Таким образом, основной идеей стратегии снижения налоговой нагрузки за счет использования трансфертного ценообразования выступает возможность перераспределения прибыли в юрисдикции с более низкими налоговыми ставками. Для реализации приведенного механизма могут применяться различные методы, наиболее распространенными среди которых являются:

1. Распределение управленческих и консультационных услуг. Некоторые компании создают централизованные офисы, предоставляющие управленческие, юридические или финансовые услуги другим подразделениям внутри группы. За счет завышения стоимости таких услуг прибыль может перераспределяться в пользу низконалоговых юрисдикций.

2. Завышение или занижение цен на внутригрупповые поставки. Одна из наиболее распространенных схем, которая заключается в завышении трансфертных цен при поставках товаров или услуг в страны с низкими налогами и, наоборот, в их занижении в странах с высокими налоговыми ставками. Так, например, если компания производит товар в стране с высокими налогами и продает его дочерней компании в офшорной зоне, завышенная цена на этот товар позволяет минимизировать налогооблагаемую прибыль в стране производства.

3. Использование роялти и лицензионных платежей. Многие транснациональные корпорации регистрируют права на интеллектуальную собственность (торговые марки, патенты, программное обеспечение) в юрисдикциях с низким налогообложением и взимают роялти с дочерних компаний за их использование. Таким образом, прибыль перераспределяется в пользу страны с более благоприятным налоговым режимом, а налоговая нагрузка на основные операционные подразделения снижается.

4. Формирование центров прибыли и центров затрат. Компании могут стратегически организовывать свою структуру таким образом, чтобы основные доходы аккумулировались в юрисдикциях с низкими налогами, а расходы – в странах с высокими налоговыми ставками. В частности, дочерние компании в странах с высокой налоговой нагрузкой могут нести основные расходы на исследования и разработку, закупку сырья или маркетинг, тем самым снижая свою налогооблагаемую базу.

5. Перекрестное кредитование и внутригрупповые займы. Еще одной схемой является предоставление кредитов между дочерними

компаниями внутри группы. Пример – компания из юрисдикции с низкими налогами выдает кредит связанной компании в стране с высокой налоговой ставкой по завышенной процентной ставке. В результате заемщик получает возможность уменьшить свою налогооблагаемую прибыль за счет больших процентных расходов, а кредитор в юрисдикции с низкими налогами получает прибыль, облагаемую по минимальной ставке.

Реализация представленных выше механизмов с позиции государственного бюджета характеризуется в основном негативным эффектом, связанным с выводом прибыли в низконалоговые юрисдикции. Возникает проблема размывания налоговой базы и недополучения доходов, следствием которой выступает дестабилизация экономической системы страны.

Таким образом, к наиболее значимым негативным свойствам трансфертного ценообразования в контексте оптимизации налоговой нагрузки выступают: [1, с. 124]

– снижение корпоративных налоговых поступлений – в ситуации, когда компании искусственно завышают затраты или уменьшают доходы в стране с высокими налогами, происходит снижение суммы налога на прибыль, уплачиваемого в данной юрисдикции. Как следствие, государственный бюджет недополучает значительные суммы, что особенно ощутимо для стран с высокой долей доходов от корпоративного налогообложения;

– рост налоговой нагрузки на малый и средний бизнес – недополучение налогов от крупных корпораций вынуждает государства искать альтернативные источники доходов;

– искажение конкуренции и создание неравных условий на рынке, где честные налогоплательщики оказываются в менее выгодном положении;

– рост теневого сектора, поскольку зачастую компании стремятся минимизировать налоги, используя не только легальные схемы, но и незаконные методы (фиктивные сделки, офшорные схемы и т.д.).

Налоговое регулирование трансфертного ценообразования в России основывается на двух ключевых критериях: взаимозависимые лица и контролируемые сделки [8]. Данные критерии определяют, подпадает ли сделка под специальные налоговые нормы и должна ли она соответствовать принципу «вытянутой руки» (цены во внутригрупповых сделках между взаимозависимыми лицами должны соответствовать рыночным ценам, кото-

рые устанавливались бы между независимыми компаниями в аналогичных условиях).

Под взаимозависимыми лицами понимаются компании или физические лица, чьи экономические интересы связаны таким образом, что одна сторона может оказывать влияние на условия сделок другой стороны. Определение взаимозависимости может основываться на различных факторах, в том числе, совместное руководство, контроль через договорные обязательства, семейные связи, а также доля участия в капитале – если одна компания владеет значительной долей (обычно от 25% до 50% и более) в другой, это свидетельствует о взаимозависимости.

Контролируемые сделки – это операции между взаимозависимыми лицами, которые подлежат проверке налоговыми органами. В большинстве стран контролируемые признаются следующие виды сделок: поставка товаров и услуг (любые сделки по продаже или покупке товаров и услуг между связанными компаниями, передача нематериальных активов), финансовые опера-

ции (займы, кредиты и гарантии между взаимозависимыми компаниями), консалтинговые и управленческие услуги, договоры о совместной деятельности и др.

Важно отметить, что действующая система налогового регулирования, применяемая к сделкам между взаимозависимыми сторонами, создает значительные трудности для ведения бизнеса внутри корпоративных групп. Компании вынуждены уделять особое внимание корректному оформлению трансфертных цен. Такая ситуация увеличивает административную нагрузку и требует дополнительных ресурсов на ведение налоговой отчетности.

Помимо этого, как справедливо отмечает А. О. Магомедов, сложность законодательства приводит к потенциальным ошибкам (налоговым рискам) в его соблюдении, поскольку компании могут непреднамеренно допускать отклонения от установленных правил [3].

Классификация налоговых рисков, связанных с трансфертным ценообразованием представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация налоговых рисков, связанных с трансфертным ценообразованием

Тип / вид налоговых рисков	Описание налоговых рисков
Внешние налоговые риски	
Риск налоговых доначислений	Риск возникает, если налоговые органы признают трансфертные цены несоответствующими принципу «вытянутой руки». Может приводить к доначислению налога на прибыль, НДС и иных обязательных платежей.
Риск налоговых споров	Представляет собой конфликтные ситуации между налогоплательщиком и фискальными органами, возникающие из-за разногласий в оценке рыночного уровня цен. Возможны длительные судебные разбирательства и репутационные потери.
Риск международного двойного налогообложения	Если две юрисдикции по-разному оценивают трансфертные цены, компания может столкнуться с необходимостью уплаты налогов дважды. Данные ситуации частично регулируются международными соглашениями об избежании двойного налогообложения.
Риск изменений в налоговом законодательстве	Риск вызван необходимостью отслеживания корректировок налогового регулирования (например, внедрение инициативы BEPS, изменений в требованиях ОЭСР и т.д.).
Риск введения санкций за нарушение правил трансфертного ценообразования	Риск включает штрафы за отсутствие документации, несоответствие принципу «вытянутой руки», неподтвержденные экономические выгоды.
Внутренние налоговые риски	
Риск некорректного расчета трансфертных цен	Ошибки при выборе метода оценки рыночных цен.
Риск недостаточной налоговой документации	Если компания не ведет документацию, обосновывающую трансфертные цены, или она не соответствует требованиям, это может стать основанием для налоговых претензий.
Риск несогласованности учетной политики	Несоответствие данных бухгалтерского и налогового учета по трансфертным сделкам.
Риск внутрикорпоративных конфликтов	Разногласия между подразделениями компании по вопросам трансфертного ценообразования.
Риск репутационных потерь	Если налоговые органы выявят злоупотребления в трансфертном ценообразовании, это может негативно сказаться на имидже компании, снизить инвестиционную привлекательность и вызвать дополнительные проверки.

В последние годы международное налоговое регулирование претерпело значительные изменения, направленные на борьбу с агрессивным налоговым планированием. Основные тенденции в данной области включают: [9, с. 168].

1. Расширение инициативы BEPS и внедрение глобального минимального налога. Инициатива BEPS, разработанная ОЭСР и G20, направлена на обеспечение прозрачности и предотвращение вывода прибыли в низконалоговые юрисдикции. С целью ограничения возможностей компаний для налоговой оптимизации через трансфертные цены, странами ОЭСР было согласовано введение глобального минимального корпоративного налога на уровне 15%.

2. Цифровизация налогового администрирования – интеграция автоматизированных систем анализа данных для выявления подозрительных трансфертных операций.

3. Ужесточение требований к налоговой отчетности. В данном направлении следует отметить введение стандарта Country-by-Country Reporting (CbCR), как стратегическую меру в рамках инициативы BEPS по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли в низконалоговые юрисдикции. Согласно CbCR, транснациональные компании с определенным уровнем дохода обязаны предоставлять налоговым органам детализированную отчетность о распределении прибыли, уплаченных налогах и экономической деятельности в каждой стране присутствия. Указанные сведения позволяют налоговым службам анализировать потенциальные риски уклонения от налогов и выявлять несоответствия в трансфертном ценообразовании. Кроме того, во многих странах вводятся новые формы отчетности, требующие от компаний детального обоснования трансфертных цен.

4. Борьба с офшорными зонами. В частности, в ЕС действует «черный список» налоговых гаваней, сотрудничество с которыми может привести к дополнительным налоговым санкциям.

ОБСУЖДЕНИЕ

Учитывая ужесточение налогового регулирования, компаниям, применяющим инструменты трансфертного ценообразования, необходимо адаптировать свои стратегии налогового планирования к реалиям ближайшей перспективы.

Одним из перспективных направлений в данном контексте видится ставка на прозрачность и налоговый комплаенс. Идея данной меры означает, что все внутригрупповые сделки должны быть заранее обоснованы, а трансфертные цены –

соответствовать принципу «вытянутой руки» и международным стандартам ОЭСР. Ведение детальной налоговой документации должно осуществляться в рамках Master File, Local File и CbCR. Реализация предлагаемых механизмов позволит снизить вероятность доначислений со стороны налоговых органов. Дополнительным эффектом для компаний будет выступать возможность улучшения своей репутации в глазах партнеров, инвесторов и регулирующих органов (в современных условиях прозрачность налоговой политики становится все более важным фактором при выходе на международные рынки, поскольку от бизнеса требуется раскрытие информации о распределении прибыли и уплаченных налогах) [2, с. 204].

Другим актуальным вектором является использование соглашений о предварительном ценообразовании (APA). Соглашение позволяет компаниям заранее согласовать с налоговыми органами правила установления трансфертных цен и, как следствие, существенно снизить риск налоговых споров. APA фиксирует методы определения рыночных цен на конкретный период, в результате чего обеспечивается стабильность налогового учета и предсказуемость финансовых результатов. Инструмент представляет особую ценность для крупных транснациональных корпораций, у которых значительная доля операций осуществляется между взаимозависимыми компаниями в разных юрисдикциях. Заключение APA дает компаниям уверенность в том, что их трансфертные цены соответствуют требованиям налогового законодательства. Более того, наличие APA может упростить прохождение налоговых проверок и снизить административные издержки на подготовку документации и обоснование цен [6, с. 266].

Представляет практический интерес оптимизация юридической структуры бизнеса в контексте адаптации к изменениям налогового регулирования. В условиях внедрения глобального минимального налога транснациональным корпорациям целесообразно пересмотреть свои организационные структуры путем перераспределения активов, интеллектуальной собственности и ключевых бизнес-функций в страны с предсказуемым налоговым климатом. Одним из важных направлений такой оптимизации является выбор юрисдикций с благоприятными налоговыми соглашениями и прозрачной регуляторной средой. Кроме того, структурные изменения могут включать перевод штаб-квартир и исследовательских центров в юрисдикции с гибкими условиями ведения бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, трансфертное ценообразование является важным инструментом налогового планирования, однако его использование связано с существенными налоговыми рисками. В этих условиях для бизнеса критически важно

учитывать изменения законодательства, более тщательно подходить к обоснованию трансфертных цен, использовать легальные инструменты налогового планирования, обеспечивать прозрачность внутригрупповых сделок и налоговый комплаенс.

Список литературы

1. *Куприянов, А. С.* Развитие налогового комплаенса при осуществлении контроля трансфертного ценообразования / А. С. Куприянов // Публично-правовое обозрение. – 2023. – № 1. – С. 121-126.
2. *Лагкуева, И. В.* Трансфертное ценообразование и налоги: международная практика контроля за трансфертным ценообразованием / И. В. Лагкуева // Вопросы российского и международного права. – 2024. – Т. 14, № 1-1. – С. 199-208.
3. *Магомедов, А. О.* Влияние трансфертного ценообразования на экономическую стабильность через призму сделок между взаимозависимыми лицами / А. О. Магомедов // Вестник евразийской науки. – 2024. – Т. 16. – № 52. – URL: <https://esj.today/PDF/71FAVN224.pdf>. (дата обращения: 07.02.2025).
4. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.11.2024, с изм. от 21.01.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2025).* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/467d74040581dbdb0b58ef42143b0db5e955ea2f (дата обращения: 12.02.2025).
5. *Полисюк, Г. Б.* Анализ влияния трансфертного ценообразования на деятельность предприятия и его налогообложение в международной практике / Г. Б. Полисюк, И. В. Ильяшик // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 6. – С. 29-36.
6. *Рудько, О. И.* Роль трансфертного ценообразования при налоговом администрировании внутригрупповых операций ТНК / О. И. Рудько // Финансовый бизнес. – 2022. – № 12(234). – С. 265-267.
7. *Сапелкин, В. С.* Трансфертное ценообразование: риски использования схемы оптимизации налогов / В. С. Сапелкин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sapelkin.ru/blog/transfertnoe-tsenoobrazovanie-riski-ispolzovaniya-skhemu-optimizatsii-nalogov> (дата обращения: 07.02.2025).
8. *Торосян, Г. М.* Влияние трансфертного ценообразования на административную и налоговую нагрузку малого и среднего бизнеса / Г. М. Торосян, Л. И. Сланченко. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://phsreda.com/cv/article/21711/discussion_platform (дата обращения: 07.02.2025).
9. *Трансфертное ценообразование в странах с разными налоговыми системами: сравнительный анализ / С. А. Климова, А. М. Нурғалиева, Ж. А. Абишева, А. Б. Алибекова // Bulletin of Karaganda University. Economy Series.* – 2024. – Vol. 112, № 4. – Pp. 163-174.
10. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (дата обращения: 12.02.2025).

References

1. *Kupriyanov, A. S.* Development of tax compliance in the implementation of transfer pricing control / A. S. Kupriyanov // Public Law Review. – 2023. – № 1. – Pp. 121-126.
2. *Lagkueva, I. V.* Transfer pricing and taxes: international practice of transfer pricing control / I. V. Lagkueva // Issues of Russian and international law. – 2024. – Vol. 14, № 1-1. – Pp. 199-208.
3. *Magomedov, A. O.* The impact of transfer pricing on economic stability through the prism of transactions between related parties / A. O. Magomedov // Bulletin of Eurasian Science. – 2024. – Vol. 16. – № 52. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://esj.today/PDF/71FAVN224.pdf> (access date: 02/07/2025).
4. *The Tax Code of the Russian Federation (Part One) of July 31, 1998 № 146-FZ (as amended on November 29, 2024, as amended on January 21, 2025) (as amended and supplemented, entered into force on February 5, 2025).* – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/467d74040581dbdb0b58ef42143b0db5e955ea2f (access date: 02/12/2025).
5. *Polisyuk, G. B.* Analysis of the impact of transfer pricing on the activities of an enterprise and its taxation in international practice / G. B. Polisyuk, I. V. Ilyashik // International accounting. – 2010. – № 6. – Pp. 29-36.
6. *Rudko, O. I.* The role of transfer pricing in tax administration of intragroup transactions of TNCs / O. I. Rudko // Financial business. – 2022. – № 12 (234). – Pp. 265-267.
7. *Sapelkin, V. S.* Transfer pricing: risks of using a tax optimization scheme / V. S. Sapelkin. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://sapelkin.ru/blog/transfertnoe-tsenoobrazovanie-riski-ispolzovaniya-skhemu-optimizatsii-nalogov> (access date: 07.02.2025).
8. *Torosyan, G. M.* The Impact of Transfer Pricing on the Administrative and Tax Burden of Small and Medium-Sized Businesses / G. M. Torosyan, L. I. Slanchenko. – [Electronic resource]. – Access mode: https://phsreda.com/cv/article/21711/discussion_platform. (access date: 07.02.2025).
9. *Transfer Pricing in Countries with Different Tax Systems: A Comparative Analysis / S. A. Klimova, A. M. Nurgalieva, Zh. A. Abisheva, A. B. Alibekova // Bulletin of Karaganda University. Economy Series.* – 2024. – Vol. 112, № 4. – Pp. 163-174.
10. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022.* – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (access date: 12.02.2025).

Информация об авторе

Новская Н.С., финансовый директор ООО Эланко Рус. (г. Москва, Российская Федерация).

© Новская Н.С., 2024.

Information about the author

Novskaya N.S., Financial Director of ООО Elanko Rus. (Moscow, Russian Federation).

© Novskaya N.S., 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-197-204

Налогово-правовые аспекты института редомициляции в Российской Федерации

Хамидуллин Т.Р.

В статье анализируются теоретико-правовые особенности, а также нормативно-правовая база института редомициляции иностранных компаний на территории специальных административных районов Российской Федерации, а также предпосылки имплементации института в национальном законодательстве. Дополнительно автор исследует совокупность условий, которые необходимо удовлетворить для приобретения статуса «международной компании» в ходе редомициляции, а также статуса «международной холдинговой компании», закрепленного в Налоговом кодексе Российской Федерации, и сравнивает налоговые льготы, на которые вправе претендовать организации, приобретающие упомянутые статусы. Автор приходит к выводу о том, совокупность налоговых преференций, на которые вправе претендовать субъекты специальных административных районов, зависит от статуса организации и уровня экономического присутствия. Кроме того, автор обозначает актуальные проблемы, связанные с применением института на практике, а также предлагает способы их разрешения.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1-2003

Хамидуллин Т.Р. Налогово-правовые аспекты института редомициляции в Российской Федерации // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 197-204.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Редомициляция, международные компании, международные холдинговые компании, налоговые льготы.

Tax and legal aspects of the institute of redomiciliation in the Russian Federation

Khamidullin T.R.

The article analyzes the theoretical and legal features, as well as the legal framework of the institute of redomiciliation of foreign companies to the territories of special administrative districts of the Russian Federation, as well as the prerequisites for the implementation of the institute in the national legislation. In addition, the author examines the set of conditions that must be met in order to get the status of “international company” in the course of redomiciliation, as well as the status of “international holding company” enshrined in the Tax Code of the Russian Federation, and compares the tax benefits to which organizations getting these statuses are entitled to claim. The author comes to the conclusion that the totality of tax preferences to which the subjects of special administrative districts are entitled to claim depends on the status of the organization and the level of economic presence. In addition, the author identifies relevant problems associated with the application of the institute in practice, as well as suggests the ways to resolve them.

FOR CITATION

Khamidullin T.R. Tax and legal aspects of the institute of redomiciliation in the Russian Federation. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 197–204.

APA

KEYWORDS

Redomiciliation, international companies, international holding companies, tax incentives.

Прежде чем приступить к анализу теоретико-правовых аспектов института редомициляции в Российской Федерации (далее – «РФ»), необходимо отметить, что анализируемый институт является относительно новым для национального законодательства. Активные теоретические дискуссии относительно возможности имплементации в РФ института редомициляции иностранных компаний активизировались [1] в связи со вступлением в силу 1 января 2015 года Федерального закона от 24.11.2014 № 376-ФЗ [2] (далее – «ФЗ № 376»), которым в национальное законодательство были имплементированы ключевые налоговые механизмы стимулирования деофшоризации национальной экономики, включая

правила налогообложения прибыли контролируемых иностранных, а также особенности признания иностранных организаций российскими налоговыми резидентами в соответствии со ст. 246.2 Налогового кодекса РФ (далее – «НК РФ»). Ключевой особенностью упомянутых инструментов выступает возможность налогообложения в РФ доходов организаций, местом регистрации которых выступает иностранная юрисдикция, в связи с чем некоторые исследователи отмечают концептуальную аналогию данных инструментов с институтом редомициляции.

Отличительной особенностью института редомициляции выступает смена юрисдикции регистрации организации. Так, И. Д. Ищенко [3]

замечает, что редомициляция по своей природе представляет «прекращение юридического лица в одной юрисдикции вместе с созданием юридического лица в другой».

Обобщая совокупность теоретико-правовых особенностей редомициляции, следует выделить [4] следующие ключевые признаки данного процесса:

1) В ходе редомициляции происходит смена личного закона юридического лица;

2) При смене личного закона состав активов юридического лица, совокупность прав и обязанностей по гражданским договорам не подлежит изменению;

3) Реализация редомициляции возможна лишь при ее допустимости локальным законодательством как юрисдикции первоначальной, так и планируемой регистрации;

4) Процесс редомициляции не прерывает деятельность организации (имеет место «фикция непрерывности деятельности»). Данная особенность редомициляции позволяет отграничить ее от иного смежного института – ликвидации организации.

Аналогично, из системного толкования положений Федерального закона от 03.08.2018 № 290-ФЗ (далее – «ФЗ № 290») [5] следует, что под редомициляцией подразумевается изменение личного закона юридического лица вследствие перехода его из одной юрисдикции в другую без потери его правосубъектности (при сохранении активов, прав и обязанностей по ранее заключенным сделкам) [6].

Таким образом, под редомициляцией следует понимать смену личного закона юридического лица вследствие создания нового юридического лица со всеми правами, обязанностями и имуществом прежнего юридического лица с последующей ликвидацией прежнего юридического лица в прежней юрисдикции с разрешения на это обеих юрисдикций при действии фикции непрерывности деятельности юридического лица.

Институт редомициляции был закреплен в российском законодательстве лишь в 2018 году: 3 августа 2018 года были приняты упомянутый выше ФЗ № 290-ФЗ, а также Федеральный закон № 291-ФЗ (далее – «ФЗ № 291») [7], выступившие нормативно-правовым фундаментом для активизации процесса редомициляции иностранных юридических лиц на территорию РФ.

При этом, следует отметить, что институт редомициляции не является молодым в контексте международной практики. Так, на момент

вступления в силу ФЗ № 376, закрепившего основные налоговые инструменты деофшоризации национальной экономики, институт редомициляции был уже имплементирован в ряде зарубежных правовых порядков, включая Швейцарию, США, Австрию, Кипр, Ирландию и прочие юрисдикции.

Рассуждая о целях реализации в национальном законодательстве института редомициляции, следует отметить, что помимо направленности на борьбу с офшоризацией национальной экономики и стимулирования возврата капитала в национальную экономику, редомициляция иностранных компаний способствует [8] формированию инвестиционно-привлекательной среды на территории РФ. Аналогичные доводы были закреплены в пояснительной записке к проекту Федерального закона «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края», содержащей указание на то, что институт редомициляции «будет способствовать развитию Приморского края и Калининградской области за счет повышения деловой и инвестиционной активности в данных регионах».

В целях системного исследования института редомициляции в РФ необходимо проанализировать релевантные положения законодательства относительно процедуры и совокупности налоговых льгот, на которые вправе претендовать резиденты специальных административных районов.

В соответствии со ст. 2 ФЗ № 290 ключевым условием редомициляции иностранной организации в РФ выступает регистрация организации на территории специальных административных районов – острова Русский (Приморский край) или острова Октябрьский (Калининградская область). В соответствии с ч. 1 ст. 1 ФЗ № 291 выбор данных территорий в качестве специальных административных районов обусловлен «их геополитическим положением», а также «направлен на ускорение их социально-экономического развития».

Организации, осуществляющие редомициляцию на территорию РФ, приобретают статус «международной компании». Для приобретения данного статуса, согласно действующей редакции ч. 3 ст. 2 ФЗ № 290, иностранная организация должна удовлетворять следующим условиям:

1) Организация должна быть зарегистрирована в соответствии со своим личным законом не позднее 1 марта 2024 года. При этом, в соответствии с п. 4 ч. 3 ст. 2 ФЗ № 290 юрисдикцией регистрации может выступать лишь государство,

входящее в состав Группы разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (далее – «ФАТФ») или иных региональных объединений, специализирующихся на борьбе с отмыванием денег (в частности, Азиатско-Тихоокеанская группа по борьбе с отмыванием денег, Карибская группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег и прочие);

2) Организация принимает на себя обязательство по осуществлению инвестиций на территории РФ (минимальный размер которых должен составлять не менее 50 млн. рублей) в течении года с момента получения статуса «международной компании». При этом, допустимыми формами инвестиций в национальную экономику, согласно ч. 4 ст. 2 ФЗ № 290 признаются:

— Капитальные вложения по смыслу Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ [9], под которыми, в частности, подразумеваются инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы;

— Вклады в уставный капитал, фонд или вклады в имущество хозяйственных обществ, являющихся российскими юридическими лицами.

При этом, в соответствии с ч. 6 ст. 2 ФЗ № 290 инвестиции должны быть осуществлены в течение одного года с даты государственной регистрации международной компании.

3) Организация подала заявку на осуществление деятельности в качестве участника специального административного района.

При этом, следует отметить, что в соответствии со ст. 24.2 НК РФ иностранные организации, получившие статус «международной организации» в ходе редомициляции, вправе претендовать на приобретение статуса «международной холдинговой организации» при одновременном соблюдении следующих условий:

1) Иностранная организация учреждена до 1 марта 2022 года и с момента учреждения иностранной организации до момента получения данной организацией статуса «международной компании» в ходе редомициляции прошло не менее трех лет;

2) Не позднее 15 дней со дня регистрации организации в качестве «международной компании» организация должна предоставить в налоговый орган по месту постановки на учет следующие документы:

— Финансовую отчетность иностранной организации за последний (завершившийся до даты регистрации) финансовый год;

— Аудиторское заключение к финансовой отчетности, в рамках которого не должно содержаться отрицательного мнения или отказа в выражении мнения;

— Сведения о контролирурующих лицах международной компании.

3) На дату регистрации иностранной организации в статусе «международной компании» совокупная доля прямого и (или) косвенного участия контролирующих лиц составляет не менее 75% от совокупной доли прямого и (или) косвенного участия контролирующих лиц иностранной компании, являвшихся таковыми по состоянию на 1 марта 2022 г. (или ставших таковыми в период с 1 марта 2022 г. до даты регистрации международной компании в порядке редомициляции в результате наследования доли).

В основе разделения компаний на «международные» и «международные холдинговые» лежит различие в виде совокупности налоговых льгот, на которые вправе претендовать соответствующие организации.

Так, организации, приобретающие статус «международной компании», вправе претендовать на «общеустановленные» льготы (льготы, доступные для всех российских организаций). В качестве подобных льгот, в частности, следует упомянуть:

1) Право на применение ставки 0% на дивиденды при соблюдении условия владения не менее 365 дней не менее чем 50% вкладом (долей) в уставном капитале организации, которая зарегистрирована в государстве, не включенном в «черный список» Минфина России [10], в соответствии с пп. 1 п. 3 ст. 284 НК РФ;

2) Право на применение ставки 0% на доход от реализации акций (долей) российских и (или) иностранных организаций при непрерывном владении ими более 5 лет (кроме акций/долей организаций, включенных в «черный список» Минфина России, и (или) организаций, активы которых более чем на 50% состоят из российской недвижимости, ст. 284.2 НК РФ).

В качестве особой льготы, на которую были вправе претендовать лишь международные компании (а также международные холдинговые компании), следует упомянуть положения ч. 6 ст. 5 Федерального закона от 26.03.2022 № 66-ФЗ [11], в соответствии с которой международные компании, зарегистрированные в специальных административных районах с 1 января 2020

по 31 декабря 2024 года, вправе принимать к налоговому учету ценные бумаги по стоимости, равной их рыночной оценке на дату регистрации организации в качестве международной компании. Особо значимой данная льгота выступала для иностранных организаций, на балансе которых находился портфель ценных бумаг, стоимость приобретения которых была существенно ниже актуальной рыночной стоимости таких ценных бумаг. Таким образом, данная льгота создала возможность минимизации налоговых последствий реализации портфеля ценных бумаг с уровня компании в будущем. Учитывая, что формирование портфеля ценных бумаг на уровне иностранных организаций является крайне распространенной формой распоряжения капиталом, распределяемым в низконалоговые юрисдикции, описанная льгота выступала эффективным инструментом стимулирования редомициляции для широкого круга иностранных организаций.

В свою очередь, организации, приобретающие статус «международных холдинговых компаний» вправе претендовать на более широкую совокупность налоговых льгот. Так, помимо налоговых льгот, распространяющихся на международные компании, международные холдинговые компании вправе дополнительно претендовать на:

1) Освобождение доходов международных холдинговых компаний в виде прибыли КИК от обложения налогом на прибыль до 01.01.2029 (что следует из п. 58 ст. 251 НК РФ);

2) Освобождение доходов в виде положительной курсовой переоценки (возникающей при дооценке имущества в виде валютных ценностей, а также переоценке требований/обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте) от обложения налогом на прибыль. Исходя из буквального толкования п. 63 ст. 251 НК РФ срок действия данной льготы на сегодняшний день не ограничен.

Следует также отметить, что помимо обозначенных выше льгот иностранные организации, приобретающие в ходе редомициляции статус «международной холдинговой компании», вправе также применять следующие льготы (при удовлетворении условиям, установленных ст. 284.10 НК РФ):

1) 0% по налогу на прибыль на полученные дивиденды (при соблюдении условия о владении не менее 365 дней не менее чем 15% вкладом (долей) в уставном капитале выплачивающей организации, не включенной в «черный список» Минфина);

2) 5% по налогу на прибыль при получении доходов в виде дивидендов (при неудовлетворении условиям для применения ставки 0%), процентов или роялти.

При этом, в соответствии с п. 4 ст. 284.10 НК РФ международные холдинговые компании, применяющие упомянутые пониженные налоговые ставки, обязаны в течение трех лет с 1 января года начала применения льготных налоговых ставок осуществить инвестиции в объеме не менее 300 миллионов рублей (например, в форме капитальных вложений в строительство/реконструкцию объектов инфраструктуры, расположенных на территории субъекта специального административного района).

Резюмируя анализ процедурных аспектов института редомициляции, а также совокупность релевантных налоговых льгот, следует обратить внимание на то, что объем налоговых преференций, на которые вправе претендовать субъекты специальных административных районов, прямо пропорционален статусу регистрации организации и уровню экономического присутствия. Так, наименьший объем налоговых льгот закреплен в отношении международных компаний, получение статуса которой ставится в зависимость от выполнения наименьшего количества условий. В свою очередь, более существенный объем налоговых преференций установлен в отношении международных холдинговых компаний (особенно – международной холдинговой компании с экономическим присутствием), получение статуса которой зависит от выполнения более широкой совокупности условий. Следует заметить, что такая зависимость между объемом налоговых льгот и статусом регистрации организации коррелирует [12] с основными принципами политики деофшоризации, подразумевающей прямую взаимосвязь между объемом капитала, инвестированным/возвращенным иностранной организацией в национальную экономику, и количеством стимулирующих мер, на которые такая организация вправе претендовать.

Таким образом, проанализировав теоретико-правовые аспекты института редомициляции, формально-правовые аспекты процедуры редомициляции компаний в специальные административные районы, а также совокупность налоговых льгот, установленных в отношении отдельных категорий компаний, уместным представляется оценить эффективность действующего механизма через анализ распространенности данного института среди организаций.

Так, в реестр участников специального административного района на территории острова Октябрьский (Калининградская область) на сегодняшний день включено более 380 организаций. В свою очередь, в реестр участников специального административного района на острове Русский (Приморский край) включено порядка 110 организаций.

При этом несмотря на то, что в число компаний, осуществивших редомициляцию в САР, вошли такие крупные холдинги как Русал, Интеррос, En+Group, зарегистрированными в офшорах остается более половины из 500 крупнейших компаний России, не считая гораздо большего количества их дочерних компаний.

Таким образом, несмотря на наличие неоспоримых преимуществ и привлекательных инструментов стимулирования организаций, зарегистрированных в низконалоговых юрисдикциях, к осуществлению редомициляции в РФ, на сегодняшний день данный институт является довольно слабо распространенным способом возврата капитала в национальную экономику среди иностранных организаций с российскими «корнями».

При этом, следует отметить, что система нормативно-правовых актов, регулирующих процесс редомициляции, является крайне гибкой и регулярно изменяется в сторону упрощения процедуры и условий осуществления редомициляции, что положительно отражается на эффективности данного института. В качестве наиболее показательного примера подвижности релевантного законодательства необходимо выделить изменения в части субъектного состава организаций, обладающих правом на редомициляцию в РФ. Так, в соответствии с начальными редакциями ч. 3 ст. 2 ФЗ № 290 правом на осуществление редомициляции в РФ обладали лишь организации, юрисдикцией регистрации которых выступало государство, входящее в состав ФАТФ или Комитета экспертов Совета Европы по оценке мер борьбы с отмытием денег (МАНВЭЛ). Кроме того, правом на редомициляцию в РФ обладали лишь организации, учрежденные не позднее 1 марта 2022 и осуществляющие хозяйственную деятельность на территории государства регистрации, что ограничивало возможность редомициляции для ряда холдинговых компаний, являющихся наиболее распространенной формой ведения деятельности через офшорные юрисдикции.

В свою очередь, актуальная редакция п. 4 ч. 3 ст. 2 ФЗ № 290 закрепляет значительно более ши-

рокий перечень международных и региональных объединений, членами которых могут выступать государства регистрации организации. В состав таких объединений входит большинство наиболее распространенных офшорных юрисдикций, включая Британские Виргинские острова, Республику Кипр, Нидерланды, Панаму и иные. Кроме того, действующая редакция ч. 3 ст. 2 ФЗ № 290 не содержит условия об императивности ведения хозяйственной деятельности, а предельный срок учреждения организаций, которые вправе осуществлять редомициляцию в РФ, стал 1 марта 2024. Данные факторы свидетельствуют о гибкости релевантной нормативно-правовой базы и попытке законодателя повысить эффективность и актуальности института.

Тем не менее, действующая редакция ФЗ № 290 содержит некоторые положения, изменение/доработка которых могла бы способствовать повышению эффективности института с точки зрения стимулирования возврата капитала в национальную экономику. К таким положениям, в частности, могут быть отнесены:

1) Возможность осуществления обратной редомициляции лишь с согласия Правительства РФ

Так, в соответствии с ч. 1 ст. 11 ФЗ № 290 международные компании вправе внести изменение в свой личный закон посредством регистрации на территории иностранного государства лишь с согласия Правительства РФ. При этом, положения ФЗ № 290 не детализируют критерии и методологию принятия решения, оставляя данные вопросы исключительно в дискреции Правительства РФ.

В силу того, что ФЗ № 290 не гарантирует международным компаниям неухудшение условий ведения хозяйственной деятельности («стабилизационную оговорку») – отсутствие четкой определенности относительно возможности потенциального изменения личного закона страны может выступать препятствием для редомициляции ряда иностранных организаций.

Возможной альтернативой текущей редакции ч. 1 ст. 11 ФЗ № 290 может выступить (1) закрепление четких условий/критериев, при удовлетворении которым международная компания будет вправе осуществить изменение личного закона или (2) установление безусловного права на обратную редомициляцию.

2) Отсутствие положений, регулирующих возможность осуществления редомициляции в РФ лишь после прекращения гражданской правоспособности в юрисдикции первоначальной регистрации

Суть описанной проблемы заключается в отсутствии в рамках ФЗ № 290 положений, ограничивающих возможность редомициляции иностранных организации до момента их исключения из реестра юридических лиц в государстве изначальной регистрации.

Отсутствие таких положений создает возможность для получения статуса «международной компании» иностранными организациями, не исключенными из реестра юридических лиц государства регистрации. Подобные ситуации могут повлечь теоретические риски как нарушения прав иностранных кредиторов, так и эскалации правовых/дипломатических конфликтов о принадлежности имущества организаций.

Кроме того, неисключение иностранной организации из реестра юридических лиц государства регистрации до момента приобретения статуса «международной компании» в РФ создает риски признания данной организации контролируемой иностранной компанией для налоговых резидентов РФ, что влечет последствия в форме необходимости уплаты налогов (НДФЛ или налога на прибыль в зависимости от категории контролирующего лица) с прибыли иностранной компании, а также подаче соответствующей документации. Аналогичной позиции придерживается Минфин РФ, указавший в Письме № 03-12-11/5/91709 от 22.09.2022, что обязанности контролирующих лиц иностранной организации подлежат исполнению до утраты такой иностранной организацией гражданской правоспособности в соответствии с законодательством государства регистрации.

Таким образом, на практике может возникнуть ситуация, при которой контролирующие лица могут быть обязаны уплачивать налоги с прибыли иностранной компании и подавать

соответствующую документацию в отношении российских компаний (обладающих статусом «международной компании» и зарегистрированных в ЕГРЮЛ), что определено противоречит природе налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний, которые в соответствии с п. 1 ст. 25.13 НК РФ не признаются налоговыми резидентами РФ.

Решением обозначенной проблемы видится закрепление в рамках ФЗ № 290 запрета на осуществление редомициляции иностранных компаний, не исключенных из реестра юридических лиц государства изначальной регистрации.

Наконец, в качестве дополнительного способа стимулирования компаний к редомициляции может выступить расширение совокупности налоговых льгот, на которые вправе претендовать международные компании. Так, в соответствии с действующими положениями налогового законодательства режим налогообложения международных компаний практически идентичен общему режиму налогообложения российских организаций, в то время как широкая совокупность налоговых льгот распространяется лишь на международные холдинговые компании, получение статуса которых ставится, среди прочего, в зависимость от осуществления инвестиций в российскую экономику в размере не менее 300 миллионов рублей.

Увеличение совокупности налоговых льгот, доступных для иностранных организаций, приобретающих в ходе редомициляции статус «международной компании» (получение которого ставится в зависимость от гораздо меньшей совокупности условий и доступно для широкого круга субъектов), может способствовать формированию более активного интереса к редомициляции среди иностранных организаций.

Список литературы

1. *Щекин, Д. М., Барсукова, В. В.* Редомицилирование компании как возможный механизм деофшоризации // Закон. – 2015. – № 2. – С. 59 - 64.
2. *Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)».*
3. *Ищенко, И. Д.* Сравнительно-правовой анализ редомициляции в России и за рубежом: насколько эффективна российская модель? // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. – 2021. – № 9. – С. 94 - 135.
4. *Канашевский, В. А.* Международная компания как особый вид юридического лица в России // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2018. – № 6. – С. 107.
5. *Федеральный закон от 03.08.2018 № 290-ФЗ «О международных компаниях и международных фондах».*
6. *Долинская, В. В.* Редомициляция или «трансграничная миграция компаний» // Проблемы современного законодательства России и зарубежных стран: материалы VIII Международ. науч.-практ. конференции. – Иркутск: Иркутский институт (филиал) ВГУЮ, 2019. – С. 155.
7. *Федеральный закон от 03.08.2018 № 291-ФЗ «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края».*

8. *Кондукторов, А. С.* Правовое регулирование редомициляции в Российской Федерации // Актуальные проблемы российского права. – 2021. – № 9 (130).
9. *Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ* «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
10. *Приказ Минфина России от 05.06.2023 г. № 86н* «Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)».
11. *Федеральный закон от 26.03.2022 № 66-ФЗ* «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
12. *Гаджиев, Т. Ф.* Международные компании как инструмент деофшоризации российской экономики (финансово-правовые аспекты) // Правовая политика и правовая жизнь. – 2021. – № 1.

References

1. *Shchekin, D. M., Barsukova, V. V.* Company redomiciliation as a possible mechanism of deoffshorization // Law. – 2015. – № 2. – Pp. 59 - 64.
2. *Federal Law of 24.11.2014 № 376-FZ* “On Amendments to Parts One and Two of the Tax Code of the Russian Federation (in terms of taxation of profits of controlled foreign companies and income of foreign organizations)”.
3. *Ishchenko, I. D.* Comparative legal analysis of redomiciliation in Russia and abroad: how effective is the Russian model? // Bulletin of Economic Justice of the Russian Federation. – 2021. – № 9. – Pp. 94 -135.
4. *Kanashevsky, V. A.* International company as a special type of legal entity in Russia // Journal of Foreign Legislation and Comparative Law. – 2018. – № 6. – P. 107.
5. *Federal Law of 03.08.2018 № 290-FZ* “On international companies and international funds”.
6. *Dolinskaya, V. V.* Redomiciliation or “cross-border migration of companies” // Problems of modern legislation of Russia and foreign countries: materials of VIII Intern. scientific-practical conference. – Irkutsk: Irkutsk Institute (branch) of VSUI, 2019. – P. 155.
7. *Federal Law of 03.08.2018 № 291-FZ* “On special administrative districts on the territories of the Kaliningrad region and Primorsky Krai”.
8. *Konduktorov, A. S.* Legal regulation of redomiciliation in the Russian Federation // Actual problems of Russian law. – 2021. – № 9 (130).
9. *Federal Law of 25.02.1999 № 39-FZ* “On investment activity in the Russian Federation, carried out in the form of capital investments”.
10. *Order of the Ministry of Finance of Russia dated 05.06.2023, № 86n* “On Approval of the List of States and Territories Providing Preferential Tax Treatment and (or) Not Providing for Disclosure and Provision of Information in Financial Transactions (Offshore Zones)”.
11. *Federal Law № 66-FZ dated 26.03.2022* “On Amendments to Parts One and Two of the Tax Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation”.
12. *Gadzhiev, T. F.* International companies as a tool for deoffshorization of the Russian economy (financial and legal aspects) // Legal Policy and Legal Life. – 2021. – № 1.

Информация об авторе

Хамидуллин Т.Р., студент 2 курса магистратуры Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Москва, Российская Федерация).

© Хамидуллин Т.Р., 2024.

Information about the author

Khamidullin T.R., 2nd year magister student of the National Research University “Higher School of Economics” (Moscow, Russian Federation).

© Khamidullin T.R., 2024.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

GLOBAL ECONOMY



Международная экономика

International Economics

Международное ценообразование как фактор развития нефтегазового рынка

Соколова Е.С., Сысоев М.Р.

International pricing as a factor in the development of the oil and gas market

Sokolova E.S., Sysoev M.R.

Развитие двусторонних инвестиций между Китаем и Беларусью

Шелег Н.С., Минцин Лю

Development of bilateral investment between China and Belarus

Sheleg N.S., Mingjing Liu

Интеграционная модель цифрового продвижения маркетплейсов на зарубежные рынки

Шлычков Р.В.

Integration model of digital promotion of marketplaces to foreign markets

Abramov I.R.

Бедность и неравенство как объективные детерминанты количественного анализа

Аржаев Ф.И.

Poverty and inequality as object determinants of quantitative analysis

Arzhaev F.I.

Международное ценообразование как фактор развития нефтегазового рынка

Соколова Е.С., Сысоев М.Р.

Международное ценообразование представляет собой важный механизм, оказывающий значительное влияние на развитие нефтегазового рынка. Формирование цен на нефть и газ является результатом взаимодействия множества факторов, включая спрос и предложение, геополитические риски, изменения в налоговой и экологической политике, а также глобальные экономические тенденции. В статье анализируется влияние международных цен на внутренние рынки, инвестиции в добычу и переработку, а также на конкурентоспособность стран-экспортеров и импортеров. Особое внимание уделяется тому, как колебания цен влияют на экономическую стабильность стран, зависимых от экспорта углеводородов, и на развитие альтернативных источников энергии. Также, исследуются механизмы регулирования, такие как ОПЕК и другие международные соглашения, которые играют ключевую роль в управлении предложением и воздействуют на ценовые тренды. В заключение подчеркивается, что понимание международного ценообразования является необходимым условием для формирования эффективной энергетической политики и обеспечения устойчивого развития нефтегазового сектора в условиях глобальных вызовов.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Соколова Е.С., Сысоев М.Р. Международное ценообразование как фактор развития нефтегазового рынка // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 206–213.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Международное ценообразование, нефтегазовый рынок, спрос и предложение, геополитические риски, ценовые колебания, экономическая стабильность, ОПЕК.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-206-213

International pricing as a factor in the development of the oil and gas market

Sokolova E.S., Sysoev M.R.

International pricing is an important mechanism that has a significant impact on the development of the oil and gas market. The formation of oil and gas prices is the result of the interaction of many factors, including supply and demand, geopolitical risks, changes in tax and environmental policies, as well as global economic trends. The article analyzes the impact of international prices on domestic markets, investment in production and processing, as well as the competitiveness of exporting and importing countries. Particular attention is paid to how price fluctuations affect the economic stability of countries dependent on hydrocarbon exports and the development of alternative energy sources. Regulatory mechanisms such as OPEC and other international agreements that play a key role in supply management and affect price trends are also examined. In conclusion, it is emphasized that understanding international pricing is a prerequisite for the formation of effective energy policy and ensuring sustainable development of the oil and gas sector in the context of global challenges.

FOR CITATION

Sokolova E.S., Sysoev M.R. International pricing as a factor in the development of the oil and gas market. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 206–213.

APA

KEYWORDS

International pricing, oil and gas market, supply and demand, geopolitical risks, price fluctuations, economic stability, OPEC.

Ценообразование для международных рынков является одной достаточно сложной задачей и ее решение имеет огромное значение в условиях конкуренции, волатильности обменных курсов, влияния региональных торговых союзов, наличия на рынке контрафактной продукции. Каждый международный рынок обладает уникальными характеристиками, от учета которых зависит принятие компаниями ценовых решений для максимального извлечения прибыли.

Начиная с конца 19 века промышленно развитые страны практически постоянно озабочены вопросами развития нефтяного сектора экономики, и решением одного из главнейших вопросов –

цены этого продукта. Эволюция международного ценообразования на рынке нефтепродуктов прошла несколько достаточно важных этапов, неизменно влияя на экономику стран участниц международного рынка.

В конце 19 века Д. Рокфеллер скупает нефтеперерабатывающие предприятия, а затем и сами нефтяные скважины, практически монополизируя нефтяную отрасль в США на базе «Стандарт Ойл». Появление бензиновых двигателей с карбюратором и появление первых автомобилей существенно повысили значение нефти, а низкая цена на нефть обеспечила высокий спрос на нее. Монопольное владение «Стандарт Ойл» рынком

нефти и нефтепродуктов в 1910 году прекратилось под давлением антимонопольного законодательства [1]. В США контроль за мировыми ценами на нефть перешел к картелю «Семь сестер», состоящий из семи компаний: Exxon, Mobil, Galf, Texaco, Standart Oil, BP, Shell, Compani Franzes du Petrol. Этот международный Нефтяной Картель (МНК) сосредоточил 80–90% мирового оборота нефтепродуктов, а закупочные цены держались на стабильном уровне 1–2 долл. США за баррель. Рынка нефти в современном понимании еще не существовало. Цены на нефть назначались в уведомительном порядке.

А затем было бурное развитие авиации, автомобилестроения и промышленности в целом, что сделало нефть и нефтепродукты стратегическим сырьем, которое таковым и является по сей день.

Методики формирования международной цены на нефть и нефтепродукты развивалась в соответствии с развитием самой отрасли и уровнем развития международного рынка. Эволюционный путь развития международного ценообразования включал следующие этапы: модель однобазового тарифа на нефть, предполагающего методику, когда цена определяется из цены замыкающих месторождений по принципу затраты плюс прибыль; модель многобазового тарифа принцип формирования цены сохраняется так же, как и в однобазовом тарифе, только цены определяются на «корзину нефтей» (на этом этапе к установлению цен подключилась ОПЕК); модель долгосрочного контрактного ценообразования устанавливает систему официальных отпускных цен по принципу netback (из цены нефтепродуктов исключаются затраты на переработку и транспортировку нефти до нефтеперерабатывающего завода, затраты на страхование и другие затраты, связанные со стадиями транспортировки и переработки); на смену долгосрочным контрактам пришли разовые (спот) контракты и заняли до 40% общего объема сделок [2].

Вследствие того, что резкие скачки цен на нефть были теперь скорее нормой, чем неожиданностью, в международную торговлю нефтью стали внедряться механизмы управления рисками, принятые ранее только в финансово-биржевой сфере. Использование инструментов управления рисками привело к значительному усложнению структуры нефтяного рынка: существенно расширился ассортимент названий нефти и усилился контроль за соответствием параметров; появились разовые договора с фиксированной ценой на поставку к определенной дате в будущем – нефтяные

фьючерсы; преобладающими сделками стали контракты с нефтяными деривативами – производными финансовыми инструментами, стоимость которых тем или иным образом связана со стоимостью нефти, а не сделки с реальной нефтью.

Мировой рынок нефти пришел к трансформации сырья как физического актива в рынок финансовых инструментов, снижая риски повторения нефтяных кризисов. Уровень и динамика цен современного нефтяного рынка отражает поиск равновесия спроса и предложения не нефти, а производных финансовых инструментов. Это значит, что цена на нефть формируется на рынке производных финансовых инструментов, а не на рынке реальной нефти. Механизмами превращения нефти из товарного актива в финансовый актив стали: котирование нефти в долларах США – основной валюте мирового финансового рынка; большинство нефтеэкспортирующих стран представляют собой малые развивающиеся страны, в результате чего наблюдается процесс возвращения полученных нефтедолларов в глобальный мировой финансовый сектор, размещаясь в акциях, облигациях, на банковских депозитах, предоставленных кредитах; преобладание фьючерсных контрактов на сырую нефть [3].

На современном этапе эволюции мировой рынок нефти приобрел черты финансового рынка и стал рынком, основанным на ожидании инвесторами роста мировой экономики и повышения потребления нефти. Такие ожидания привели к повышению спроса на нефтяные фьючерсы и повысило биржевые цены на нефть. Однако риск такой стратегии подтвердился мировым кризисом 2008 года, который привел к обрушению мировых цен на нефть в 4 раза. Ключевым фактором в восстановлении роста цен на нефть в 2009 году стало заявление Саудовской Аравии и ОПЕК о сокращении добычи нефти на 4,5 млн. барр./день (5% мировой добычи нефти¹). Однако, реально добычу нефти сокращать не пришлось, так как рынок мгновенно отреагировал на факт сокращения добычи и возобладали оптимистические сценарии, начался рост мировой цены на нефть. Аналогичным образом различные геополитические факторы оказывают влияние на мировую цену нефти. Рост и падение мировой цены не нефть может определяться сочетанием позитивных и негативных факторов. Примером фактора, который достаточно сильно повлиял на мировую цену на нефть стали успехи в добыче

1 OPEC. Annual Statistical Bulletin 2021. – Vienna: Organization of the Petroleum Exporting Countries, 2022.

сланцевой нефти в США, что способствовало снижению зависимости от импорта нефти из нестабильных стран Ближнего Востока и Латинской Америки. Технологические особенности сланцевой нефти заключаются в высокой скорости падения производительности эксплуатируемых скважин, а также введения новых скважин. Из-за этих особенностей сланцевая добыча быстро реагирует на изменение мировой цены на нефть: падает мировая цена – бурение замедляется, новые скважины не вводятся; растёт мировая цена – происходят масштабные инвестиции и оперативно вводятся новые скважины [4].

Модель ценообразования на современном этапе развития мирового нефтяного рынка определяют следующие факторы:

- наличие верхнего предела платежеспособного спроса. Важным индикатором состояния мирового рынка нефти является показатель доли затрат на потребление нефти в мировом ВВП. В теории, когда этот показатель превышает уровень 4–5%, дальнейшее устойчивое развитие мировой экономики прекращается. В качестве пояснения рассмотрим ситуацию, которая сложилась в период нефтяного кризиса 1973–1974 гг. Цены на нефть выросли в этот период в 4 раза. Это привело к тому, что доля затрат на приобретение нефти в мировом ВВП выросла с 1% до 4%². Такая ситуация совпала с мировым экономическим кризисом. Аналогичные ситуации повторялись и при следующих мировых экономических кризисах;

- наличие на рынке альтернативных нефти энергоносителей. Интенсификация научно-технических разработок в области замены нефти и нефтепродуктов альтернативными энергоно-

сителями связана не только с ростом мировой цены на нефть, но и с желанием человечества найти более чистые энергоносители для окружающей среды;

- себестоимость добычи нефти. С точки зрения теории рынка мировые цены на нефть не должны быть ниже себестоимости нефти для обеспечения экономической целесообразности ее добычи и эффективности реализации для производителя. Цена международного контракта купли-продажи нефти формируется прибавлением (или вычетом) из цены марки Бренд. Корректирующие коэффициенты определяются качественными показателями нефти;

- обеспечение доходной части бюджета стран-производителей нефти. Падение мировой цены на нефть ниже допустимого уровня для страны-продавца вызовет его реакцию для изменения ситуации;

- геополитическая обстановка как в нефтедобывающих странах, так и в странах покупателей;

- природные аномалии в местах добычи нефти;

- сезонность: зимой люди потребляют меньше топлива для машин и больше – для отопления, летом же им нужно больше электроэнергии для кондиционеров и бензина для машин [5].

Из всех видов ископаемого топлива природный газ является самым экологичным энергоносителем.

В структуре мирового потребления энергоносителей природный газ занимает третье место после нефти и угля, а объем его потребления на протяжении ряда лет остается практически стабильным (рисунок 1).

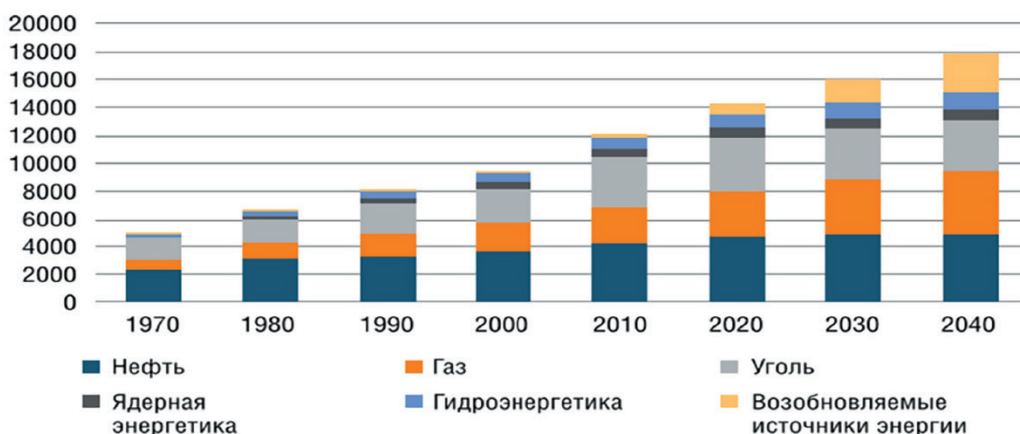


Рисунок 1. Потребление первичной энергии по топливу, млрд т. н.э.

Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://otvet.mail.ru/question/235090198> (дата обращения: 10.03.2025).

² World Bank. Commodity Markets Outlook. – Washington, D.C.: The World Bank, 2021.

От первой коммерческой разработки природного газа в США в 1825 году до широкого использования его в качестве основного источника энергии прошли долгие 150 лет. Доказанные запасы природного газа составляют 138 трлн. кубометров. Структура запасов природного газа по странам представлена на рисунке 2.

России принадлежит самая большая доля запасов природного газа в мире. Крупнейшие страны – производители природного газа в мире представлены на рисунке 3.

Отличительной особенностью мирового рынка природного газа является его ярко выраженная привязанность к газовым месторождениям и трубопроводам, однако, механизмы транспортировки и реализации СПГ меняют эту особенность. Еще одной особенностью мирового рынка природного газа является его представление несколькими крупными компаниями, такими как: Sinopec, PetroChina, Royal Dutch Shell, Роснефть,

Новатэк, Газпром, Chevron, BP., Exxon Mobil, China National, Petroleum⁵.

В основе модели формирования цены лежит технологическая цепочка производства продукта и доставка его до конечного потребителя. И чем сложнее эта цепочка, тем более сложной становится модель ценообразования [6].

Путь природного газа до конечного потребителя достаточно непростой и во многом зависит от технологических особенностей самого газа и пути его транспортировки.

Особенность расчета мировой цены на природный газ необходимо рассматривать с учетом развития модели ценообразования в историческом аспекте и факторов, влияющих на формирование расчета.

Изначально развитие использование природного газа имело ряд технологических особенностей, которые повлияли на модель ценообразования и форму контрактов сделок купли-продажи.

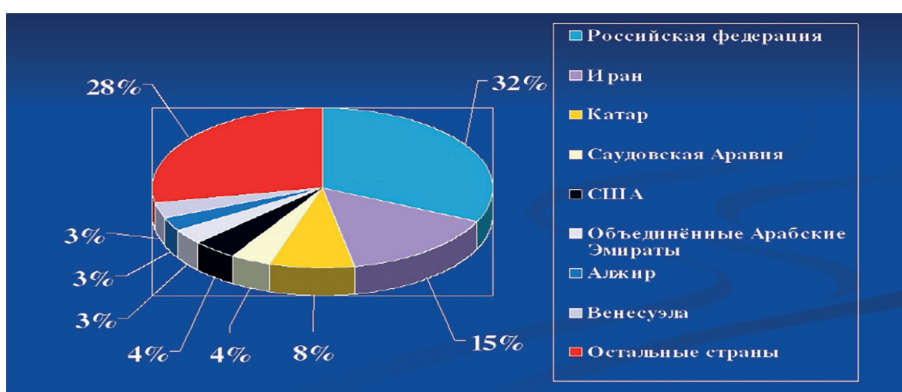


Рисунок 2. Разведанные мировые запасы газа

Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fairyssoft.ru/avstraliya-obladaet-bolshimi-zapasami> (дата обращения: 10.03.2025).



Рисунок 3. Крупнейшие страны-производители природного газа

Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.9111.ru/questions/7777777723422289/> (дата обращения: 10.03.2025).

3 International Energy Agency (IEA). World Energy Outlook 2022. – Paris: IEA Publications. 2022.

У природного газа более низкая энергетическая плотность по сравнению с другими природными углеводородами, такими как нефть и уголь. Однако, транспортировка и хранение природного газа являются более дорогостоящими по сравнению с транспортировкой и хранением нефти и угля. Изначально природный газ мог продаваться только на локальных рынках, газопроводная инфраструктура отсутствовала. Модель ценообразования представляла собой формулу «затраты плюс прибыль».

Разработка крупных месторождений природного газа (первая разработка такого месторождения началась в 1959 году в Нидерландах) потребовала не только технологических решений по транспортировке и хранению природного газа, но и изменения модели ценообразования. Если бы оставалась старая модель ценообразования, то проекты по развитию газовой инфраструктуры потеряли бы коммерческий интерес для инвесторов. Для формирования рыночной цены была предложена модель формирования цены по принципу «сравнения с ценой альтернативного топлива». Модель ценообразования позволяла природному газу успешно конкурировать с альтернативными видами топлива. Рост спроса и предложения на природный газ потребовало развитие газопроводной инфраструктуры: строительство газопроводов, хранилищ, систем газового распределения, технологического оборудования. Природный газ все больше завоевывал мировой сырьевой рынок, и инвесторы проявляли все больший интерес к этому сегменту рынка. Инвестиции осуществлялись под гарантии в виде долгосрочных контрактов поставки природного газа сроком от 25 до 30 лет. Эти долгосрочные контракты обязывали покупателя принимать природный газ (или выплачивать неустойку за отказ принимать природный газ) по цене природного газа, привязанную к ценам дизельного топлива и мазута. Данная модель предусматривает, что покупатель берет на себя риск по объему, а продавец берет на себя риск по цене [7].

До 70-х годов 20 века газоснабжение базировалось в основном на собственном производстве природного газа. После 70-х годов 20 века наблюдается диверсификация поставок газа, целью которой было обеспечение рыночного спроса и надежности самих поставок. Этот процесс становится с драйвером развития газотранспортной инфраструктуры.

Газовые проекты были достаточно дорогостоящими, и многие монополисты на рынке природ-

ного газа несли убытки и желали бы пересмотреть долгосрочные контракты. На международном рынке начался процесс перехода на новую модель ценообразования – либерализация формирования мировой цены на основе спроса и предложения. Процесс перехода на новую модель занял достаточно большой промежуток времени и проходил в разных регионах мира по-разному. Так в Северной Америке рынок природного газа в начале 80-х годов 20 века стал приобретать регулируемый конкурентный характер, либерализованный только на оптовом уровне. Британский рынок встал на путь трансформации в середине 1990-х годов. Страны Западной Европы начали процесс либерализации газовых рынков к 2000 году, страны Восточной Европы только начали этот процесс к 2010 году. Азиатские рынки природного газа находятся в самом начале перехода от нефтяной индексации к новой модели ценообразования⁴.

Здесь необходимо рассмотреть роль газовых хабов в развитии модели международного ценообразования на рынке природного газа.

Независимо от того, является хаб физическим или виртуальным, регионы, в которых они находятся, должны обладать следующими характеристиками: ограниченное влияние государства и рыночное ценообразование на природный газ на основе спроса и предложения; обеспечение свободного доступа покупателей (третьих лиц) к объектам инфраструктуры, таким как газопроводы и терминалы СПГ, газовые хранилища; наличие масштабного внутреннего рынка; наличие внутренних газовых месторождений.

Привязка импортной или экспортной цены к цене своего хаба снижает валютные и ценовые риски. Для эффективного осуществления продажи газа на экспорт многие страны создают газовые хабы – специализированные торговые площадки, где происходит сбыт газа и заключение контрактов на его поставку. Газовые хабы обеспечивают прозрачность рынка, стимулируют конкуренцию между поставщиками и покупателями, а также способствуют установлению стабильных цен на газ. На газовых хабах формируются цены на газ, происходит биржевая торговля и заключение сделок. Газовый хаб позволяет участникам рынка оперативно реагировать на изменения цен и регулировать объемы поставок. Это способствует

4 Развитие газовых хабов и их роль в формировании бенчмарков для физических контрактов на поставку природного газа. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://corporate.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/research01.pdf>.



Рисунок 4. Модели ценообразования на рынке природного газа

Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fin-plan.org/blog/investitsii/mirovoy-rynok-gaza/> (дата обращения: 10.03.2025).

увеличению прозрачности рынка и снижению рисков для участников.

На рисунке 4 представлено соотношение различных моделей ценообразования на мировом рынке природного газа по данным Международного газового союза.

Либерализация рынка природного газа послужила началом для развития спотовой торговли природным газом. Впервые спотовые контракты на торговлю природным газом были заключены на бирже в Великобритании со сроком поставки в течение суток. Организационно спотовые сделки по продаже природного газа регулировались документом под названием «Единый сетевой кодекс». Это была обновленная версия «Национального сетевого кодекса», действующего в стране с 1996 года. В ценообразовании на природный газ, реализуемый в разных хабах, наблюдается тенденция приведения цен к единому уровню [8].

Драйвером этого процесса стал рост международной торговли сжиженным природным газом. Начиная с 2020 года, спотовые цены на всех рынках в отдельные дни могли совпадать. Однако, соотношение цен на разных хабах продолжает оставаться неустойчивым и меняется в достаточно широком диапазоне особенно между европейскими и азиатскими рынками природного газа. Всякий раз, когда на международном рынке нефти возникают резкие ценовые движения, цены на природный газ, привязанный к нефти, следуют за ними. Несовершенство модели цено-

образования на природный газ на основе торговых хабов определяется именно гиперволатильностью цены, которая в условиях дефицитного рынка устанавливается выше цен долгосрочных контрактов, причем со значительным превышением. На профицитном рынке – существенно ниже этих контрактов, что ведет к недофинансированию газовой отрасли. В условиях дефицита спотовая цена провоцирует экономический кризис по всей цепочке межотраслевых связей.

Одним из факторов снижения волатильности на газовых хабах является рост биржевой торговли природным газом. Впервые торги природным газом на бирже состоялись в 2007 году на единой Европейской энергетической бирже (Франкфурт-на-Майне Германия). В настоящее время на бирже заключаются как долгосрочные, так и спотовые сделки на поставку природного газа. Биржевые торги проводятся в целях удовлетворения потребностей основных участников рынка природного газа и предоставления им справедливого ценообразования через организованные торги и всего комплекса информационных услуг на основе технических и технологических возможностей биржи. Всем участникам биржевых торгов обеспечиваются равные возможности по заключению договоров и получению отчетных документов. Ценообразование в секции «Газ природный» свободное: Договоры в ходе торговой сессии заключаются в системе электронных торгов путем

непрерывного сопоставления Заявок на покупку и продажу Биржевого товара.

Цена Биржевого товара в Заявках на заключение Договоров указывается в российских рублях, для отдельных Биржевых инструментов Спецификацией биржевого товара и/или решением Президента Биржи может быть установлена в иностранной валюте.

Международное ценообразование на товары отражает экономические процессы, происходящие в мировой экономике в целом и факторы, опреде-

ляющие спрос и предложение. Однако, в настоящее время существенное влияние оказывают помимо экономических и политические факторы. В 2025 году на продукты нефтегазового сектора существенное влияние окажут: рост спроса на продукцию альтернативной энергетики; сокращение добычи нефти и газа; политическая напряженность на Ближнем Востоке; изменение логистических коридоров; изменения политических векторов стран-участниц производителей и поставщиков нефтегазовой продукции; санкционные войны.

Список литературы

1. Гусейнов, Д. Р. О. Перспективы прогнозирования ценообразования нефти. факторы, влияющие на ее колебание // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2015. – № 3. – С. 34-36.
2. Соколова, Е. С. Оценка качества информации при расчете стоимости компаний. – Москва, 2010.
3. Лукашев, В. А. Геополитика и нефтяные цены: Анализ современного состояния // Журнал «Нефть и газ». – 2021. – № 4. – С. 12-24.
4. Масленников, Д. И. Ценообразование на международных рынках нефти и газа // Журнал «Энергетическая политика». – 2018. – № 2. – С. 45-59.
5. Смит, Дж. Л. Динамика цен на нефть: понимание международного рынка. – Нью-Йорк: Routledge, 2019.
6. Хуссейн, М., Мохсин, А. Мировой рынок нефти: ценовые детерминанты и последствия ценовых шоков // Экономика энергетики. – 2020. – № 90. – 104878.
7. Аржаев, Ф. И., Гусейнов, Ш. Р. О. Импортзамещение и насыщение рынка в условиях антироссийских санкций // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 5. – С. 249-255.
8. Мехдиев, Э. Т., Гулиев, И. А. Анализ технологии последовательной перекачки по трубопроводам нефти и нефтепродуктов, применяемой в ведущих странах европы // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10-2 (75). – С. 679-684.

References

1. Huseynov, D. R. O. Prospects for forecasting oil pricing. factors influencing its fluctuation // Izvestia of Higher educational Institutions. Sociology. Economy. Politics. – 2015. – № 3. – Pp. 34-36.
2. Sokolova, E. S. Assessment of the quality of information when calculating the value of companies. – Moscow, 2010.
3. Lukashev, V. A. Geopolitics and oil prices: An analysis of the current state // Journal "Oil and Gas". – 2021. – № 4. – Pp. 12-24.
4. Maslennikov, D. I. Pricing on international oil and gas markets // Journal of Energy Policy. – 2018. – № 2. – Pp. 45-59.
5. Smith, J. L. The Dynamics of Oil Prices: Understanding the International Market. – New York: Routledge, 2019.
6. Hussain, M., & Mohsin, A. Global Oil Market: Price Determinants and Price Shock Effects // Energy Economics. – 2020. – № 90. – 104878.
7. Arzhaev, F. I., Huseynov, S. R. O. Import substitution and market saturation in the context of anti-Russian sanctions // Competitiveness in the global world: economics, science, technology. – 2022. – № 5. – Pp. 249-255.
8. Mehdiyev, E. T., Guliyev, I. A. Analysis of the technology of sequential pumping of oil and petroleum products through pipelines used in leading European countries // Economics and entrepreneurship. – 2016. – № 10-2 (75). – Pp. 679-684.

Информация об авторах

Соколова Е.С., доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и мировых финансов Факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация).

Сысоев М.Р., студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация).

Information about the authors

Sokolova E.S., Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of World Economy and World Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

Sysoev M.R., student of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

Развитие двусторонних инвестиций между Китаем и Беларусью

Шелег Н.С., Минцзин Лю

В данной статье рассматривается стремительное развитие двусторонних инвестиций между Китаем и Беларусью в рамках инициативы «Один пояс, один путь», а также анализируется влияние двустороннего инвестиционного соглашения между Китаем и Беларусью на экономическое сотрудничество между Китаем и Беларусью. В статье предполагается, что двусторонние инвестиционные соглашения могут способствовать притоку инвестиций и их защите. Анализируя содержание соглашения и инвестиционные данные, авторы использовали комбинацию количественных и качественных методов. Результаты показывают, что после подписания соглашения потенциал инвестиционного сотрудничества между Китаем и Беларусью еще более расширился, а масштабы инвестиций увеличились. Но также есть такие проблемы, как культурные различия и изменения в политической среде. В статье содержатся предложения по углублению экономического сотрудничества между Китаем и Беларусью и содействию более глубокому развитию двусторонних отношений.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1-2003

Шелег Н.С., Минцзин Лю . Развитие двусторонних инвестиций между Китаем и Беларусью // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 214-219.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Развитие, инвестиции, сотрудничество, соглашение, масштаб, культурные различия, двусторонние отношения.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-214-219

Development of bilateral investment between China and Belarus

Sheleg N.S., Mingjing Liu

This article examines the development of bilateral investments between China and Belarus within the framework of the "One Belt, One Road" initiative, as well as analyzes the impact of the bilateral investment agreement between China and Belarus on economic cooperation between the two countries. The article suggests that bilateral investment agreements can facilitate the inflow of investments and their protection. Analyzing the content of the agreement and the investment data, the authors used a combination of quantitative and qualitative methods. The results show that after the signing of the agreement, the potential of investment cooperation between China and Belarus has further expanded, and the scale and volume of investments have increased. But there are also issues such as cultural differences and changes in the political environment. The article contains proposals to deepen economic cooperation between China and Belarus and promote the deeper development of bilateral relations.

FOR CITATION

Sheleg N.S., Mingjing Liu. Development of bilateral investment between China and Belarus. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 214–219.

APA

KEYWORDS

Development, investment, cooperation, agreement, scale, cultural differences, bilateral relations.

1. Развитие двусторонних инвестиционных соглашений

Двусторонние инвестиционные соглашения (ДИС) – это общий термин для двусторонних соглашений и договоров между странами-экспортерами и странами-импортерами капитала, направленных на стимулирование, защиту и поощрение прямых частных инвестиций между двумя странами. С точки зрения развития международной практики ДИС прошли следующие три этапа: договоры о дружбе, торговле и мореплавании (ДДПМ), соглашения о поощрении и защите инвестиций (СПЗИ) и соглашения о гарантиях инвестиций (СГИ). Разница между этими тремя типами ДИС заключается главным образом в их функциональности [1].

Фактически, быстрое развитие двусторонних инвестиционных соглашений оказало по-

ложительное влияние на быстрое развитие системы международного инвестиционного права. Поскольку в международном сообществе еще не появилось единого глобального инвестиционного соглашения, двусторонние инвестиционные соглашения являются важнейшим средством международно-правового регулирования международных инвестиционных отношений в практическом применении, а их обогащение и развитие смогут максимально увеличить приток и защиту международных инвестиций [2].

2. Состояние двусторонних инвестиций между Китаем и Беларусью

В настоящее время масштабы двусторонних прямых инвестиций между Китаем и Беларусью пока невелики, и основные инвестиционные потоки в Беларусь поступают из России, но в последние годы инвестиции китайских предпри-

ятий в Беларусь демонстрируют быстрый рост, а масштабы и объем сотрудничества расширяются, растет число проектов сотрудничества [3]. Согласно статистике, прямые китайские инвестиции в Беларуси в основном сосредоточены в различных областях, таких как индустриальные парки, производство тяжелых автомобилей, пятизвездочные отели, сборка автомобилей, сборка бытовой техники, инвестиции и строительство жилых районов, сельское хозяйство и другие области. Крупными инвесторами являются в основном Midea Group, Geely, Zoomlion Heavy Industry Co [4].

В 2018 году общий объем инвестиций Китая в Беларусь достиг 339,9 млн юаней, что в 2,7 раза больше, чем в 2011 году. В 2020 году из-за воздействия на мировую экономику в контексте COVID-19 некоторые инвестиционные проекты были приостановлены или полностью оставлены, поэтому инвестиции Китая в Беларусь значительно сократились, достигнув 101,7 млн долларов США [5].

Как видно из рисунка, Беларусь не вкладывает в Китай больших инвестиций. В 2020 году белорусские компании инвестировали в Китай всего 11 миллионов долларов США по сравнению с 552,1 миллионными долларами США в 2011 году. Белорусские инвестиции в Китай в 2019 году составили 1,3 млн. долларов, в основном в производство сельскохозяйственной техники, такой как производство зерноуборочных комбайнов и мощных тракторов, производство специализированных

автомобилей, сборку горных сборка самосвалов и другие направления. Белорусские прямые инвестиции в Китай хотя и невелики, но в последние годы имеют тенденцию к снижению, что связано в основном с влиянием COVID-19 и изменением ситуации в мире [7].

Основными белорусскими инвестиционными проектами в Китае являются: Белорусский Минский завод колесных тягачей и China Sanjiang Space Group Co, Ltd (в марте 2010 года было создано совместное предприятие). В августе 2018 года China National Chemical Corporation подписала меморандум о сотрудничестве с ОАО «Белорусская калийная компания». В апреле 2020 года ОАО «Белорусская калийная компания» подписала соглашение о ежегодных поставках калийных удобрений с China Agricultural Products Group Ltd. Как видно, двустороннее инвестиционное сотрудничество постепенно углубляется, особенно после завершения проекта китайско-белорусского индустриального парка, масштабы инвестиций между двумя сторонами постоянно расширяются, а структура инвестиций постоянно оптимизируется [8].

Двустороннее инвестиционное сотрудничество занимает центральное место в торгово-экономических отношениях Беларуси и Китая: общий объем двусторонней торговли между двумя странами за период с 2011 по 2022 год достиг 347 млн долл. За этот период Экспортно-импортный банк Китая и Банк развития Китая предоставили

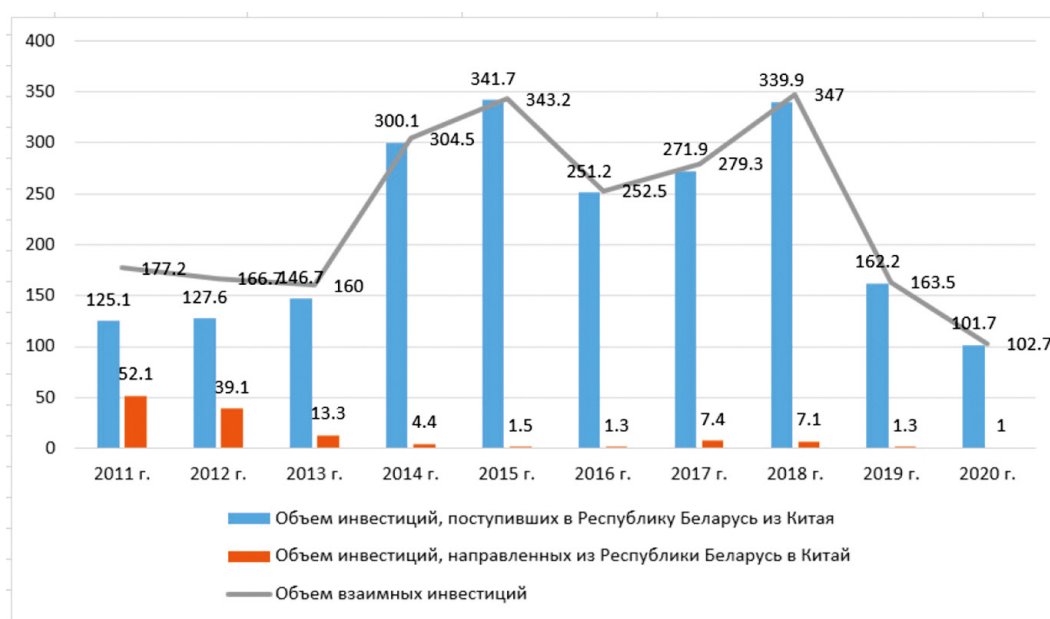


Рисунок 1. Двусторонние инвестиции между Китаем и Беларусью (млн долларов)

Источник: [6].

Беларуси кредит на общую сумму 114 миллиардов долларов США. Кроме того, каждый банк установил два вида льготных государственных кредитов на сумму один миллиард долларов США. При кредитной поддержке китайских банков в Беларуси может быть реализован целый ряд инвестиционных проектов. В частности, ряд совместных предприятий китайских и белорусских компаний, таких как Weichai engine, Faste transmission, Geely Automobile of Belarus, Midea-Horizon, восполнил пробел в белорусской промышленности [9].

Рост экономических инвестиций Китая в Беларусь свидетельствует об углублении торгово-экономических отношений между двумя странами. Однако инвесторы в Беларуси по-прежнему сталкиваются с рядом проблем: во-первых, вмешательство белорусского правительства во внутреннюю деловую деятельность влияет на инвестиции; во-вторых, Беларусь имеет относительно закрытую экономическую систему, поэтому ее привлекательность для иностранных инвестиций ограничена; в-третьих, Беларусь сильно экономически зависит от импорта энергоносителей из России. Для успешного продвижения строительства крупных кооперационных проектов необходимо реализовать следующие меры: усовершенствовать правовую базу защиты законных прав и интересов иностранных инвесторов, усовершенствовать международный механизм разрешения инвестиционных споров, усилить защиту прав интеллектуальной собственности; обеспечить стабильность, прозрачность и предсказуемость проводимой политики; упростить процедуры регистрации предприятий и сократить объем необходимой для регистрации документации [10].

3. Влияние и проблемы двусторонних инвестиций между Китаем и Беларусью

Двусторонние инвестиции Китая и Беларуси оказали глубокое влияние на экономическое развитие страны. Во-первых, китайские инвестиции в Беларусь принесли стране столь необходимую финансовую и техническую поддержку, а также способствовали строительству местной инфраструктуры и модернизации промышленных мощностей. Например, строительство Китайско-белорусского индустриального парка не только создало большое количество рабочих мест для Беларуси, но и привлекло ряд международных предприятий, что способствовало модернизации промышленности и диверсификации экономики Беларуси.

Однако такие инвестиции также создают ряд проблем. Беларуси необходимо привлекать ино-

странные инвестиции, сохраняя при этом свою экономическую независимость и самостоятельность. Если Беларусь будет в значительной степени зависеть от китайских инвестиций, это может повлиять на экономическую политику Беларуси, что негативно скажется на долгосрочном стабильном развитии ее экономики. Таким образом, для достижения устойчивого развития Беларуси необходимо усилить оптимизацию структуры экономики и инновационные возможности страны при одновременном привлечении иностранных инвестиций.

Для Китая инвестиции в Беларусь являются важной частью инициативы «Пояс и путь», которая поможет китайским компаниям расширить свои международные рынки. Инвестируя в Беларусь, китайские компании смогут не только выйти на европейский рынок, но и воспользоваться преимуществами географического положения Беларуси для снижения логистических затрат и повышения конкурентоспособности на рынке.

Однако китайские компании также сталкиваются с некоторыми проблемами при инвестировании в Беларусь. Во-первых, культурные различия и различия в правовой среде могут привести к проблемам адаптации китайских компаний. Кроме того, изменения в международной политической обстановке также могут повлиять на безопасность и доходность инвестиций китайских компаний в Беларусь. Поэтому китайским предприятиям необходимо усилить изучение местного рынка и правовой среды и разработать эффективные стратегии управления рисками, чтобы обеспечить успех своих инвестиций.

В перспективе ожидается дальнейший рост двусторонних инвестиций между Китаем и Беларусью и расширение сотрудничества в новых областях. В связи с углубленной реализацией инициативы «Пояс и путь» обе страны будут углублять сотрудничество в области строительства инфраструктуры, развития энергетики, научно-технических инноваций и других сферах. Кроме того, с учетом изменений в глобальной экономической среде двум странам необходимо постоянно корректировать свои стратегии сотрудничества, чтобы соответствовать новым вызовам и возможностям.

4. Рекомендации по стимулированию двусторонних инвестиций

Укрепление коммуникации и координации политики. Обе стороны должны усилить коммуникацию по вопросам политики, чтобы обеспечить

стабильность, прозрачность и предсказуемость политики и предоставить инвесторам четкие политические рекомендации.

Совершенствование правовой базы. Совершенствование законодательной базы для защиты законных прав и интересов иностранных инвесторов, включая защиту инвестиций, налоговые льготы и защиту прав интеллектуальной собственности, с целью повышения доверия инвесторов.

Создание диверсифицированных инвестиционных платформ. Использовать такие платформы, как Китайско-Белорусский индустриальный парк, для привлечения большего числа китайских компаний к инвестированию в Беларусь, а также поощрять белорусские компании к увеличению инвестиций в Китай.

Оптимизация инвестиционного климата. Упростить процедуры регистрации бизнеса, сократить количество документов, необходимых для регистрации, снизить операционные расходы предприятий и повысить удобство инвестирования.

Укрепление финансового сотрудничества. Расширение использования местной валюты в двусторонней торговле, инвестициях и финансировании, снижение валютных рисков и содействие развитию торговли и инвестиций.

Углубление сотрудничества в области науки, техники и инноваций. Укреплять сотрудничество

в области науки и техники, содействовать научно-техническим инновациям и модернизации промышленности, особенно в сферах цифровой экономики и «зеленой» экономики.

Расширение сотрудничества в области сельского хозяйства. Укрепление сотрудничества в области сельского хозяйства с целью повышения качества и урожайности сельскохозяйственной продукции и обеспечения продовольственной безопасности, а также содействия обмену сельскохозяйственными технологиями и увеличению торговли сельскохозяйственной продукцией.

Укрепление гуманитарных обменов. Обмены в области образования, культуры и туризма укрепят взаимопонимание и дружбу между двумя народами и создадут благоприятную социальную атмосферу для двустороннего инвестиционного сотрудничества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С углубленной реализацией инициативы «Пояс и путь» экономическое сотрудничество между Китаем и Беларусью будет продолжать расширяться в новых областях и достигать более высокого уровня взаимной выгоды и беспроигрышных результатов. Вышеуказанные предложения будут способствовать дальнейшему продвижению двусторонних инвестиций, укреплению экономического сотрудничества между двумя странами и продвижению развития двусторонних отношений на более глубокий уровень.

Список литературы

1. Цянь, Л. Глобализация и развитие международного инвестиционного права // Экономика знаний. – 2015. – № 05. – С. 16-17.
2. Сюэдун, В. Исследование, посвященное развитию инициативы «Один пояс, один путь» и китайско-белорусскому экономическому сотрудничеству // Международное экономическое обозрение. – 2023. – № 04. – С. 56-58.
3. Хуа, Л. Анализ влияния китайско-белорусского двустороннего инвестиционного соглашения на экономическое сотрудничество между двумя странами // Мировые экономические исследования. – 2023. – № 08. – С. 88-92.
4. Дун, Ч. Стратегия экономического развития Беларуси и перспективы китайско-белорусского сотрудничества. – Пекин: Китайская экономическая пресса, 2021.
5. Хуася, Л. Стратегия экономического развития Беларуси и перспективы китайско-белорусского сотрудничества. – Пекин: Китайская экономическая пресса. – 2022. – № 07. – С. 10-12.
6. Статистика двусторонних инвестиций между Китаем и

Беларусью. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mofcom.gov.cn/article/tongjiziliao/> (дата обращения: 07.06.2023).

7. Чжичао, Х. Текущая ситуация и тенденции белорусских инвестиций в Китае // Международные инвестиции. – 2023. – № 06. – С. 77-79.
8. Гэ, Г. Взаимосвязь между экономическим и политическим переходом в странах Восточной Европы // Исследования Восточной Европы и Центральной Азии. – 2018. – № 04. – С. 62-66.
9. Чжан, Л. Возможности и вызовы китайско-белорусского научно-технического сотрудничества в контексте инициативы «Один пояс, один путь» // Исследование в области управления наукой и технологиями. – 2023. – № 7. – С. 98-102.
10. Шанцзюнь, Л. Правовая база для двустороннего торгового и инвестиционного сотрудничества между Китаем и Беларусью является совершенной // Юридический журнал. – 2023. – № 03. – С. 45-48.

References

1. Qian, L. Globalization and the development of international investment law // Knowledge economy. – 2015. – № 05. – Pp. 16-17.
2. Xuedong, V. A study on the development of the “One Belt, One

Road” initiative and Chinese-Belarusian economic cooperation // International Economic Review. – 2023. – № 04. – Pp. 56-58.

3. Hua, L. Analysis of the impact of the Chinese-Belarusian bilateral investment agreement on economic cooperation between

- the two countries // World Economic Research. – 2023. – № 08. – Pp. 88-92.
4. *Dong, H.* The strategy of economic development of Belarus and the prospects of Chinese-Belarusian cooperation. – Beijing: Chinese Economic Press, 2021.
 5. *Huaxia, L.* Strategy of economic development of Belarus and prospects of Chinese-Belarusian cooperation. – Beijing: Chinese Economic Press. – 2022. – № 07. – Pp. 10-12.
 6. *Statistics* of bilateral investments between China and Belarus. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.mofcom.gov.cn/article/tongjiziliao/> (access date: 06/07/2023).
 7. *Zhichao, H.* The current situation and trends of Belarusian investments in China // International investments. – 2023. – № 06. – Pp. 77-79.
 8. *Ge, G.* The relationship between economic and political transition in Eastern European countries // Studies of Eastern Europe and Central Asia. – 2018. – № 04. – Pp. 62-66.
 9. *Zhang, L.* Opportunities and challenges of the Chinese-Belarusian scientific and technical cooperation cooperation in the context of the “One Belt, One Road” initiative // Research in the field of science and technology management. – 2023. – № 7. – Pp. 98-102.
 10. *Shangjun, L.* The legal framework for bilateral trade and investment cooperation between China and Belarus is perfect // Law Journal. – 2023. – № 03. – Pp. 45-48.

Информация об авторах

Шелег Н.С., доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Республика Беларусь).

Минцзин Лю, аспирант Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Республика Беларусь).

Information about the authors

Sheleg N.S., Doctor of Economics, Professor of the Belarusian State University of Economics (Minsk, Republic of Belarus).

Mingjing Liu, postgraduate student of the Belarusian State University of Economics (Minsk, Republic of Belarus).

© Шелег Н.С., Минцзин Лю, 2024.

© Sheleg N.S., Mingjing Liu, 2024.

Интеграционная модель цифрового продвижения маркетплейсов на зарубежные рынки

Шлычков Р.В.

Статья посвящена анализу интеграционных процессов в развитии электронной торговли и продвижению российских маркетплейсов на зарубежные рынки. Активное развитие цифровых платформ во внутренней и международной торговле способствовали расширению глобального рынка электронной коммерции, совершенствованию таможенного администрирования, оптимизации системы платежей и логистических связей, вовлечению в него новых участников многостороннего процесса международной торговли. Рост объёмов розничных онлайн-продаж и создание универсальных кроссбордер-каналов делает процессы дальнейшего прогнозирования и моделирования вопросов трансграничной торговли особенно актуальными. В статье представлена и обоснована интеграционная модель цифрового продвижения российских маркетплейсов на зарубежные рынки с учётом рыночной конъюнктуры и влияния политических факторов на внешнеэкономическую деятельность России и на мировую экономику в целом. Модель учитывает не только подготовительный этап к выходу на зарубежные рынки, но и этап оптимальной интеграции в международную экономическую систему, который предполагает снижение объективных барьеров, цифровое продвижение и взаимовыгодное международное сотрудничество. Анализ условий, влияющих на интеграционную политику российских маркетплейсов, позволяет более чётко определить текущие проблемы, которые предстоит решить не только участникам цифровой торговли, но и государственным органам, регулирующим различные аспекты электронной коммерции и способствующим продвижению маркетплейсов на зарубежные рынки.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Шлычков Р.В. Интеграционная модель цифрового продвижения маркетплейсов на зарубежные рынки // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 220–227.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Торговая экономическая интеграция, моделирование вопросов электронной торговли, трансграничные рынки, интеграционная политика.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-220-227

Integration model of digital promotion of marketplaces to foreign markets

Shlychkov R.V.

The article is devoted to the analysis of integration processes in the development of electronic commerce and the promotion of Russian marketplaces in foreign markets. The active development of digital platforms in domestic and international trade has contributed to the expansion of the global e-commerce market, the improvement of customs administration, the optimization of the payment system and logistics links, and the involvement of new participants in the multilateral international trade process. The growth of online retail sales and the creation of universal crossborder channels makes the processes of further forecasting and modeling cross-border trade issues particularly relevant. The article presents and substantiates an integration model of digital promotion of Russian marketplaces to foreign markets, taking into account market conditions and the influence of political factors on Russia's foreign economic activity and on the global economy as a whole. The model takes into account not only the preparatory stage for entering foreign markets, but also the stage of optimal integration into the international economic system, which involves reducing objective barriers, digital promotion and mutually beneficial international cooperation. An analysis of the conditions affecting the integration policy of Russian marketplaces makes it possible to more clearly identify the current problems that need to be solved not only by digital commerce participants, but also by government agencies that regulate various aspects of e-commerce and promote marketplaces to foreign markets.

FOR CITATION

Shlychkov R.V. Integration model of digital promotion of marketplaces to foreign markets. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 220–227.

APA

KEYWORDS

Trade and economic integration, modeling of e-commerce processes, cross-border markets, integration policy.

ВВЕДЕНИЕ

Значение и место электронной коммерции в экономической жизни страны в последнее десятилетие возрастает не только благодаря показательной статистике в отчётах и анализах специалистов, но и демонстрирует устойчивый рост потребительского спроса на товары (работы, услуги) со стороны конечного получателя. Этот эволюционный путь разрастания рынка электронной торговли прогнозировался и опережает нормативно-правовое обеспечение этих видов деятельности со стороны государства. Зарубежный

опыт построения успешных розничных продавцов в сфере e-commerce (Amazon в США) и крупнейших виртуальных торговых платформ (Alibaba в КНР) способствовал развитию российских онлайн-ритейлеров. Количественный рост показателей электронной торговли сопровождался качественным скачком, предлагаемых услуг.

Одновременно развивалась и совершенствовалась теория и практика построения современных цифровых платформ в России. Цифровой сектор становится драйвером роста и основой изменения структуры экономики в стране, важнейшим

инвестиционным направлением, открывающим широкие перспективы для повышения конкурентоспособности в сфере производства и торговли. Дальнейшее развитие российской цифровой экономики во многом способствует формированию национального технологического суверенитета.

Надо отметить, что проблемы, условия и направления развития электронной торговли и развития цифрового рынка нашли своё отражение в широких научных дискуссиях учёных-экономистов, юристов, практиков интернет-торговли и специалистов IT-сферы. Актуальные проблемы международной электронной торговли изучались отечественными учеными, среди которых необходимо выделить В. П. Чеглова, Е. Н. Смирнова, Е. А. Карелину, С. В. Корнилову, Е. С. Матерову и других.

Однако следует отметить, что одним из направлений роста электронной коммерции в России является активное продвижение отечественных маркетплейсов на зарубежные рынки, расширение возможностей по торговле товарами от российских производителей, по укреплению имиджа российских маркетплейсов как надёжных партнёров.

На этом пути ещё многие вопросы нуждаются в продуманном решении. Они касаются как сферы государственного регулирования на внутреннем рынке, так и в сфере экономики Евразийского экономического союза и содружества стран БРИКС, особенно в сфере финансовых платежей, налогового и таможенного регулирования деятельности маркетплейсов в зоне трансграничной торговли.

МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

Современные маркетплейсы выполняют связующую роль на рынке международной торговли, позволяя покупателям приобретать товары широкого круга производителей, включая иностранных. Глобальные цепочки добавленной стоимости формируются благодаря связи маркетплейсов, продавцов и логистических операторов, образуя единую сеть и формируя прозрачные ожидания покупателя о товаре и его характеристиках, стоимости и условиях получения.

Исследование различных аспектов цифрового продвижения российских маркетплейсов строилось на основе изучения действующих нормативных документов, анализов и отчётов специализированных кампаний, обеспечивающих статистическими материалами научную общественность. Основными методами настоящего исследования стали: историко-экономический метод, метод сравнительного анализа, метод статистического анализа, экспертный метод и метод моделирования.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Как показывает анализ специализированных источников, электронная торговля уверенно лидирует во всем мире: к 2027 г. на нее придется около четверти мировых розничных продаж против 19,4% в 2023 г. И значительная их часть – именно на маркетплейсы. Согласно данным Statista объем продаж на маркетплейсах достиг \$3,23 трлн в 2023 году. Это свидетельствует о растущем значении деятельности маркетплейсов в структуре мировой экономики [1].

Выход на международные рынки является логичным этапом развития для российских маркетплейсов. По мере насыщения внутреннего спроса внутри страны маркетплейсы ищут новые рынки сбыта и присутствия. Международные рынки привлекательны для экспансии, особенно в странах, где стремительно растёт спрос на цифровую торговлю и при этом ещё сохраняется относительно невысокая конкуренция, это могут быть страны Восточной Европы или Средней Азии. Но, прежде чем выбирать страну для выхода за рубеж, необходимо использовать системный последовательный подход, чтобы минимизировать риски и не столкнуться с непреодолимыми барьерами.

Анализ научной литературы, изучение мнений экспертов-практиков позволил разработать и предложить модель интеграции маркетплейсов в международную экономическую среду, которая позволит систематизировать алгоритм действий по цифровому продвижению маркетплейсов за рубеж. Модель состоит из двух ключевых этапов (рисунок 1):

1. Подготовка к выходу на международные рынки;
2. Интеграция в международную экономическую систему.

Подобное деление на этапы, представленное в модели, позволяет сформировать фундамент для выхода на иностранный рынок, с помощью анализа рынка, подготовки инфраструктуры и тестирования экспортной стратегии. В дальнейшем интеграция подразумевает комплекс работ по снижению внешнеторговых барьеров и рисков, цифровому продвижению и развитию международного сотрудничества, что позволит осуществить полноценную интеграцию в систему международных торговых связей.

Данная модель предполагает более сложную компоновку блоков и взаимосвязей с влиянием условий и факторов, оказывающих воздействие на эти процессы, обратной корректирующей связью, при недостижении намеченных результатов

Интеграционная модель цифрового продвижения маркетплейсов

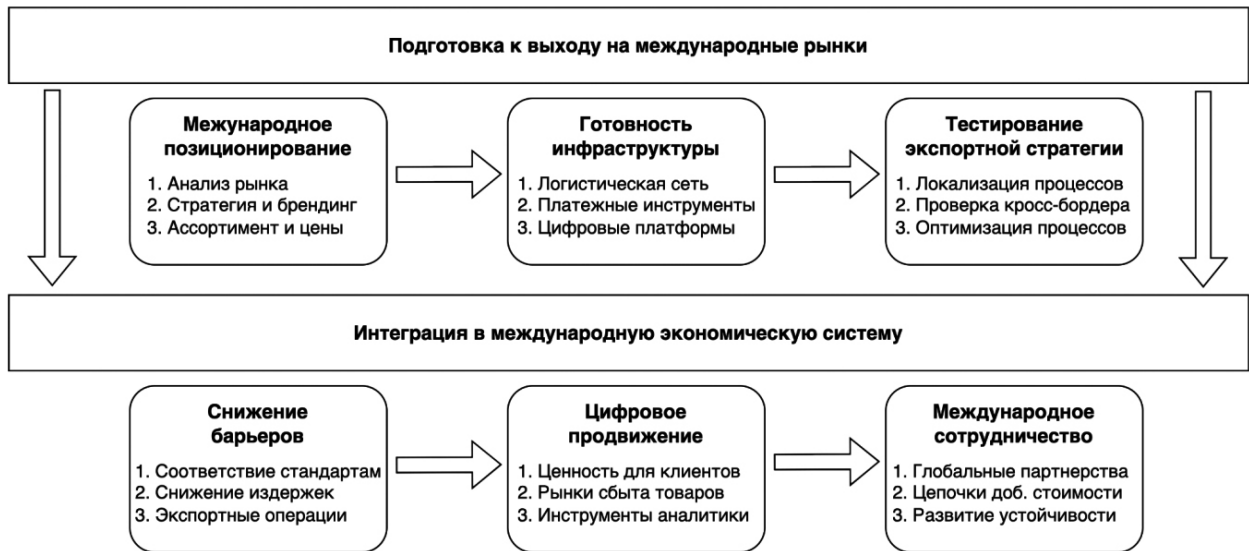


Рисунок 1. Интеграционная модель цифрового продвижения маркетплейсов

Источник: составлено автором.

на каждом этапе. Но для целей настоящей статьи упрощенная схематичность позволяет выделить основные элементы интеграционного процесса.

ОБСУЖДЕНИЕ

Целостное восприятие представленной модели нуждается в поблочном раскрытии их содержания и пояснениях.

Рассмотрим первый этап – подготовка к выходу на международные рынки

Этот этап подразумевает работу в трёх основных направлениях:

1. Международное позиционирование.

Первостепенным шагом на пути к международной экспансии является анализ целевых рынков и всей конкурентной среды. Согласно отчётам McKinsey и Deloitte, правильная оценка рынков снижает риски до 40% [2]. Для российских маркетплейсов анализ будет, прежде всего, включать изучение регуляторных ограничений, экономического потенциала, потребностей пользователей и их социально-культурные отличия от российского рынка. Подобный анализ позволит маркетплейсам:

- разработать долгосрочную стратегию развития;
- сформировать бренд и его особенности;
- адаптировать ассортимент и ценообразование.

Для проведения анализа можно привлечь исследовательские агентства на локальном рынке и приобрести обезличенные массивы данных

о пользователях для анализа Big Data и поиска взаимосвязей с помощью искусственного интеллекта. В итоге, исследование повысит шансы на конкурентоспособную борьбу на новом рынке и снизит барьеры для входа.

2. **Готовность инфраструктуры.** В результате анализа становится прозрачным, как необходимо удовлетворять спрос потребителей, и какие для этого необходимы мощности. Инфраструктура должна быть подготовлена как цифровая (приложения, оборудование, серверные мощности и т.д.), так и физическая (склады, курьеры, ПВЗ). Ключевыми действиями можно считать:

- формирование логистических цепочек;
- интеграцию платёжных систем;
- обеспечение отказоустойчивой IT-инфраструктуры.

По результатам анализа будет получен прогноз востребованности сервиса и предполагаемая загрузка логистической сети маркетплейса или партнерской сети, что позволит подготовить необходимые ресурсы. Одной из важнейших задач будет выстроить такие логистические цепочки, которые бы минимизировали стоимость исполнения одного заказа. Платежи по заказам должны также надежно отправляться по назначению с помощью интегрированных платёжных систем, таких как PayPal, Stripe или иных локальных решений.

3. **Тестирование экспортной стратегии.** Выбранную стратегию и реализованную инфра-

структуру необходимо протестировать перед массовым внедрением на проекции будущего рынка, выбранного для экспансии. Данный этап необходим, чтобы обратить внимание на слабые места модели, а также минимизировать риски при основном запуске. В таком случае необходимо:

- локализовать платформу под рынок;
- осуществить тестовые заказы;
- оптимизировать процессы после тестов.

Так, успешно проведенные тесты позволяют оценить готовность инфраструктуры и принять решение о продолжении эксперимента, или необходимости провести предварительную оптимизацию в бизнес-процессы. Проверка трансграничных операций действительно необходима, чтобы удостовериться, что маркетплейс сможет выполнить обязательства перед иностранным покупателем в назначенные сроки.

Рассмотрим второй этап – интеграция. По результатам подготовительного этапа маркетплейсам необходимо приступить к интеграции в международную экономическую систему. Данный этап подразделен на три основных направления.

1. Снижение барьеров. При выходе на новые рынки маркетплейсы сталкиваются с различными ограничениями и барьерами, которые могут существенно повлиять на перспективы роста. Для купирования рисков необходимо проработать следующие направления:

- проработать соответствие стандартам;
- оптимизировать юнит-экономику;
- отработать экспортные операции.

При выходе на новые рынки необходимо изучить международные требования к ведению бизнеса, например стандарты ISO Международной организации по стандартизации [3]. Или, например, участие в программах упрощения торговли, таких как соглашения ВТО по упрощению процедур [4]. Критически важна экономическая рентабельность проекта в обозримом будущем, ведь выход за рубеж – это крупный инвестиционный проект, который подразумевает отдачу на вложенный капитал. Экспортно-импортные операции будут сопровождаться таможенными и валютными рисками, которые нужно минимизировать всеми доступными способами, чтобы они оказывали наименьшее влияние на жизнеспособность модели.

2. Цифровое продвижение. Расширение присутствия маркетплейсов в цифровой среде за рубежом невозможно без должного раскры-

тия конкурентных преимуществ в следующих направлениях:

- усиление ценностного предложения;
- освоение новых рынков сбыта;
- инструменты аналитики и рекомендаций.

При освоении нового рынка маркетплейсы должны быть готовы развить медийное знание о себе через раскрытие своих конкурентных преимуществ. Такими особенностями могут послужить новый для локального потребителя ассортимент или условия доставки, удобство интерфейса и выгодные программы лояльности. Ценность в платформе также должны ощущать и продавцы. Так маркетплейс должен стать проводником в новые рынки для продавцов, и должен постоянно расширять сеть регионов, которые могут послужить источником трафика и заказов. А растущая ценность также должна подкрепляться широким инструментарием аналитики и рекомендаций, который бы позволили продавцам расти быстрее, привлекая больше ассортимента и способствуя стремительному продвижению маркетплейса на новых рынках.

3. Международное сотрудничество. В подавляющем большинстве новых стран маркетплейсы вынуждены прибегнуть к услугам сторонних подрядчиков, развивая глобальные партнерства и расширяя цепочки добавленной стоимости. Акцент необходимо установить на следующих аспектах:

- расширение глобального партнёрства;
- создание цепочек добавленной стоимости;
- определение устойчивого пути для развития.

Маркетплейсы при выходе на новый рынок создают новые цепочки добавленной стоимости, вовлекая в них логистических партнеров, рекламных агентств и так далее. В дальнейшем при росте оборота это может перерасти в стратегические альянсы между компаниями. Зачастую подобные связи устанавливаются на международных выставках и конференциях, куда также нужно инвестировать ресурсы. В конечном счёте, такие формы сотрудничества позволят маркетплейсам выстроить устойчивые долгосрочные связи и цепочки.

Несомненно, такая модель находится под влиянием большого числа различных условий и факторов, как политических, экономических, социальных, психологических и других. Прогнозирование рисков и преодоление всевозможных барьеров в сложных условиях цифровых рынков становится важнейшим признаком экономической устойчивости и конкурентоспособ-

ности маркетплейсов, а расширение их интеграционных возможностей благоприятно скажется на макроэкономических показателях российской экономики в целом.

Рассмотрим пример успешной интеграции. Подобного алгоритма действий придерживался российский маркетплейс Wildberries при выходе на зарубежные рынки в 2020 году. Для начала маркетплейс стартовал с подготовки к экспансии, произведя анализ рынка стран Европы в поисках наиболее перспективной страны ЕС для последующего внедрения. Необходимо было найти страну с удобным расположением в центре континентальной Европы с растущим уровнем цифровизации внутри страны и относительно не сформированным рынком интернет-торговли, который не успели прочно занять конкуренты, фокус был обращен на рынок Польши.

Прежде чем запустить полноценную деятельность в новой стране Wildberries прошел все этапы, описанные в модели. Маркетплейс провел анализ локальных потребностей покупателей, включая спрос на популярные категории. А далее адаптировал ассортимент под их предпочтения вместе с локализацией под язык новой страны. Чтобы добиться конкурентных сроков доставки компания приняла решение открыть распределительные центры в Польше, благодаря чему удалось сократить время доставки товаров до двух-трех дней. А интеграция с платёжными системами была обязательным этапом для того, чтобы покупатели могли расплатиться за свои покупки привычным способом. В итоге, перед масштабным запуском компания провела тестовые заказы в определённых регионах, чтобы проверить качество и исправность сервиса. После чего обратная связь клиентов помогла улучшить процесс доставки и улучшить сервис [5].

На этапе интеграции маркетплейс Wildberries стремился максимально снизить барьеры, через адаптацию к таможенным процедурам, оптимизации фонда оплаты труда, повышения и улучшения экономических показателей исполнения каждого заказа. Продвижение в цифровой среде включало раскрытие ценностного предложения для европейских покупателей, а также активную работу по сбору и обработке данных для установления динамического ценообразования. А дальнейшее привлечение европейских поставщиков позволило расширить ассортимент и установить прочные партнерства. В конечном итоге, результатом стало увеличение объёма продаж на 50% в первый год работы в Европе [6].

Пример Wildberries демонстрирует, как российские компании могут успешно использовать предложенную модель для выхода на международные рынки. Ключевыми элементами стали тщательная адаптация ассортимента, инвестиции в локальную инфраструктуру и последовательное тестирование стратегии перед масштабным запуском. Такой подход обеспечивает устойчивое развитие и конкурентные преимущества в условиях высокой конкуренции на глобальных рынках.

Однако, нельзя не затронуть проблему влияния санкций на международную деятельность и торговлю. Санкции изменили роль России в международной торговле, сделав её центром ВЭД для таких стран, как Северная Корея, Иран, Пакистан и Афганистан. Внешнеэкономическая деятельность с Африкой активно развивается, в будущем этот регион превратится в ключевой рынок с миллиардным населением. Торговля с Китаем осложняется тем, что Россия занимает лишь около 4% внешней торговли КНР, тогда как США, Япония и Европа контролируют около 50% китайского импорта. Китай рассматривает Россию как источник ресурсов, но остаётся самодостаточным производителем и импортёром [7]. Чтобы российские бренды оставались конкурентоспособными на развивающемся рынке Китая, они должны использовать социальную коммерцию (онлайн-торговлю через социальные сети, к которым относится и WeChat) и инвестировать в нее, так как это позволяет выстраивать прямую коммуникацию с потенциальными и уже лояльными покупателями [8].

Современный этап внешнеэкономического развития РФ, когда основным трендом является поиск новых логистических путей для торговли с «дружественными» странами в условиях санкционного давления, ставит перед российским маркетплейсами серьезные задачи по переориентации направлений торговли с внутреннего рынка на уровень трансграничных связей и дальше. В настоящее время бизнес маркетплейсов – «агрегаторов информации о товарах (услугах)» [9], основанный на частной организационно-правовой форме, достаточно далёк от внешнеэкономических задач страны и имеет скромные показатели по объёмам продаж в сравнении с государственными корпорациями и структурами, но по уровню пользовательских услуг может существенно влиять на имиджевые характеристики российских товаров. Например, уровень и качество предоставляемых российскими маркетплейсами услуг для оптовых и розничных покупателей в дру-

гих странах может тем самым приносить существенную пользу не только для частного бизнеса, но и для положительного имиджа всей страны в целом.

Следует отметить, что развитие и постоянное совершенствование информационных технологий, цифровая трансформация экономики заложили основы для интегративно-экономической глобализации и формирования единого информационно-финансового пространства, что открывает хорошие перспективы для сращивания национальных рынков в широком спектре отношений, в том числе для эффективной координации внутренней и внешней политики объединяющихся государств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Интеграция маркетплейсов в международную экономическую систему требует комплексного подхода, включающего подготовку инфраструктуры, тестирование стратегий и построение глобальных связей. Реализация данной модели позволяет не только минимизировать риски, но и укрепить позиции российских товаров на мировых рынках. Успешный опыт сотрудничества интеграции в международное экономическое пространство подтверждает необходимость дальнейшего развития цифровой экономики в контексте глобальной интеграции.

К условиям, влияющим на интеграционную политику российских маркетплейсов, на макроуровне следует отнести:

1. Особенности, определяемые геополитическим и экономическим статусом России в современном мире, когда часть государств принимает участие в санкционной политике, направленной на создание искусственных барьеров и дестабилизацию российской экономики, – это:

– мобилизует социально-экономическую, научно-техническую и хозяйственную жизнь внутри страны, вынуждает РФ переориентировать внешнеэкономическую деятельность на другие регионы, рынки сбыта и формы торговой кооперации;

– существенно влияет на логистику внешнеторговых отношений и цепочки поставок товаров между странами-контрагентами, повышая издержки;

– усложняет механизмы финансовых взаиморасчётов между странами-партнёрами, нарушает традиционные формы финансовой деятельности с использованием банковских механизмов, способствует развитию независимых платёжных систем и другие обстоятельства.

2. Особенности, определяемые традиционными связями в зонах трансграничной торговли, общими историческими и экономическими процессами взаимовыгодного обмена с «дружественными странами», – это:

– культурная и языковая близость в деловых отношениях;

– согласованность правовых систем, включая таможенные процедуры, урегулированные межгосударственными соглашениями в рамках различных объединений и содружеств.

К особенностям интеграции российских маркетплейсов в международную экономическую систему на микроуровне следует отнести большой комплекс проблем, которые связаны с внутрироссийскими процессами – это:

– отсутствие разработанной в полном объёме нормативно-правовой базы, способствующей закреплению правового статуса маркетплейсов (агрегаторов информации о товарах) и нормативно-технического регулирования их деятельности в стране;

– отсутствие выраженной государственной поддержки маркетплейсов, как объектов малого и среднего бизнеса, в его стремлении расширять зоны торговли за пределами национальных границ, что усложняет решение этих задач;

– проблемы поиска инвестиционных средств и инвестиционных рисков для расширения бизнеса маркетплейсами за пределы страны, освоения новых рынков, а также страхования этих процессов;

– проблемы неизбежных вложений в цифровую трансформацию бизнес-моделей, что повлечёт за собой новые расходы на привлечение IT-специалистов, формирование и защиту больших баз данных, развитие новых платформ с использованием ИИ;

– необходимость предоставления качественных услуг, включая борьбу с контрафактной продукцией, перестройку работы под высокие международные стандарты безопасности товаров и защиту прав производителей и потребителей;

– параллельное решение большого числа логистических, налоговых, таможенных и кадровых проблем, без преодоления которых идея интеграции российских маркетплейсов в международные торговые сети останется нереализованным благим пожеланием.

Решение этих проблем в комплексе позволит создать более благоприятную ситуацию для российских маркетплейсов в их стремлении к освоению новых рынков.

Список литературы

1. *Официальный сайт Statista.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/> (дата обращения: 06.01.2025).
2. *Официальный сайт Global management consulting / McKinsey.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (дата обращения: 12.12.2024).
3. *Официальный сайт Международной организации по стандартизации / ISO.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iso.org/> (дата обращения: 24.12.2024).
4. *Официальный сайт WTO Trade Facilitation Agreement.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm (дата обращения: 24.12.2024).
5. *Липанова, Л. Wildberries вышел в Европу и начал работать в Польше.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/marketplace/100421-wildberries-vyshel-v-evropu-i-nachal-rabotat-v-polshe> (дата обращения: 12.12.2024).
6. *Официальный сайт Wildberries / Wildberries Internal Report, 2021.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wildberries.ru> (дата обращения: 10.11.2024).
7. *Котельникова, А. Как успешно торговать на международном рынке в 2024 году / А. Котельникова.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://allo.tochka.com/international-market> (дата обращения: 06.09.2024).
8. *Ермакова, М. Эпоха маркетплейсов / М. Ермакова // Ведомости.* – 2024. – 22 апреля. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2024/04/22/1032606-epoha-marketpleisov> (дата обращения: 25.12.2024).
9. *Федеральный закон от 28.12.2024 № 546-ФЗ «О внесении изменений в статьи 10 и 26-1 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей».* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/> (дата обращения: 06.01.2025).
10. *Официальный сайт российского рынка интернет-торговли.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://akit.ru/> (дата обращения: 05.01.2025).
11. *Чеглов, В. П. Экосистемы в ретейле или ретейл в экосистемах: монография / В. П. Чеглов, А. В. Чеглов.* – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 187 с. – (Научная мысль). – DOI 10.12737/2082654.
12. *Смирнов, Е. Н., Карелина, Е. А. Подходы к использованию международного опыта глобальных цифровых платформ для развития маркетплейсов в России / Е. Н. Смирнов, Е. А. Карелина // Финансовые рынки и банки.* – 2023. – № 12. – С. 60-67.
13. *Корнилова, С. В. Влияние трансграничной электронной торговли на перспективы развития торговых отношений в условиях цифровизации отрасли / С. В. Корнилова // Дискуссия.* – 2024. – Вып. 125. – С. 34-41.

References

1. *The official website of Statista.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.statista.com/> (access date: 01/06/2025).
2. *The official website of Global management consulting / McKinsey.* – [Electronic resource]. – Access mode: (access date: 12.12.2024).
3. *The official website of the International Organization for Standardization / ISO.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.iso.org/> (access date: 12/24/2024).
4. *The official website of the WTO Trade Facilitation Agreement.* – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm (access date: 12/24/2024).
5. *Lipanova, L. Wildberries went to Europe and started working in Poland.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://vc.ru/marketplace/100421-wildberries-vyshel-v-evropu-i-nachal-rabotat-v-polshe> (access date: 12.12.2024).
6. *The official website of Wildberries / Wildberries Internal Report, 2021.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.wildberries.ru> (access date: 10.11.2024).
7. *Kotelnikova, A. How to trade successfully on the international market in 2024 / A. Kotelnikova.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://allo.tochka.com/international-market> (access date: 09/06/2024).
8. *Ermakova, M. The Era of marketplaces / M. Ermakova // Vedomosti.* – 2024. – April 22. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2024/04/22/1032606-epoha-marketpleisov> (access date: 12/25/2024).
9. *Federal Law No. 546-FZ dated December 28, 2024 “On Amendments to Articles 10 and 26-1 of the Law of the Russian Federation “On Consumer Rights Protection”.* – [Electronic resource]. – Access mode: <http://publication.pravo.gov.ru/> (access date: 01/06/2025).
10. *The official website of the Russian e-commerce market.* – [Electronic resource]. – Access mode: <https://akit.ru/> (access date: 05.01.2025).
11. *Cheglov, V. P. Ecosystems in retail or retail in ecosystems: a monograph / V. P. Cheglov, A.V. Cheglov.* Moscow: INFRA-M, 2024. – 187 p. (Scientific Thought). – DOI 10.12737/2082654.
12. *Smirnov, E. N., Karelina, E. A. Approaches to using the international experience of global digital platforms for the development of marketplaces in Russia / E. N. Smirnov, E. A. Karelina // Financial markets and banks.* – 2023. – № 12. – Pp. 60-67.
13. *Kornilova, S. V. The impact of cross-border electronic commerce on the prospects for the development of trade relations in the context of digitalization of the industry / S. V. Kornilova // Discussion.* – 2024. – Issue 125. – Pp. 34-41.

Информация об авторе

Шлычков Р.В., аспирант кафедры финансов и валютно-кредитных отношений Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации» (г. Москва, Российская Федерация).

Information about the author

Shlychkov R.V., postgraduate student of the Department of Finance and Monetary and Credit Relations of the All-Russian Academy of Foreign Trade of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

Бедность и неравенство как объектные детерминанты количественного анализа

Аржаев Ф.И.

Настоящее исследование направлено на системный анализ причинно-следственной связи между социально-экономическим неравенством и персистенцией бедности в глобальном контексте. Объект исследования – бедность и неравенство. Предмет исследования – объектные детерминанты количественного анализа. Представлен компаративный анализ статистических данных, отражающих динамику неравенства и бедности в странах с различным уровнем развития. На основе агрегированных показателей Всемирного банка и отчетов ООН демонстрируется устойчивая корреляция между ростом экономической поляризации и увеличением доли населения, находящегося за чертой бедности. Особое внимание уделяется институциональным факторам, способствующим трансформации объективных экономических различий в системное неравенство социально-уязвимых групп населения. Аргументируется тезис о невозможности устойчивого сокращения бедности без трансформации структур неравенства. Обосновано, что текущие показатели концентрации ресурсов, включая парадоксальную ситуацию, при которой состояние 20 индивидов эквивалентно совокупным активам беднейших 50% населения Земли, что требуют пересмотра традиционных подходов к распределительной политике. Предложена концепция «многоуровневого равенства», интегрирующая экономические, образовательные и институциональные аспекты для разработки комплексных антидискриминационных стратегий.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Аржаев Ф.И. Бедность и неравенство как объектные детерминанты количественного анализа // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 228–234.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Бедность, неравенство, уровень жизни, качество жизни, богатство.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-228-234

Poverty and inequality as object determinants of quantitative analysis

Arzhaev F.I.

This study aims to systematically analyse the causal relationship between socio-economic inequality and persistence of poverty in a global context. The object of the study is poverty and inequality. The subject of the study is the object determinants of quantitative analysis. A comparative analysis of statistical data reflecting the dynamics of inequality and poverty in countries with different levels of development is presented. On the basis of aggregate World Bank indicators and UN reports, a stable correlation between the growth of economic polarisation and the increase in the share of the population below the poverty line is demonstrated. Special attention is paid to the institutional factors that contribute to the transformation of objective economic differences into systemic deprivation of vulnerable groups. The thesis of the impossibility of sustainable poverty reduction without transformation of inequality structures is argued. It is substantiated that the current indicators of resource concentration – including the paradoxical situation in which the wealth of 20 individuals is equivalent to the total assets of the poorest 50% of the world's population, which requires a revision of traditional approaches to distribution policy. The concept of 'multilevel equality' is proposed, integrating economic, educational and institutional aspects to develop comprehensive anti-discrimination strategies.

FOR CITATION

Arzhaev F.I. Poverty and inequality as object determinants of quantitative analysis. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 228–234.

APA

KEYWORDS

Poverty, inequality, standard of living, quality of life, wealth.

ВВЕДЕНИЕ

Глобальная тенденция к усилению социально-экономической поляризации стран, проявляющаяся в росте неравенства доходов и уровня жизни, актуализирует поиск стратегий перехода к более эгалитарной модели развития. Ключевым аспектом данного исследования становится определение максимально допустимого порога концентрации доходов, превышение которого детерминирует устойчивость бедности вследствие их системной взаимозависимости. Феноменология бедности и неравенства, будучи центральными категориями социально-экономических исследований, формирует эмпирический базис для

разработки экономических моделей, направленных на оценку и прогнозирование динамики общественного благосостояния и их интерпретация в качестве объектных детерминант количественного анализа предполагает операционализацию абстрактных концептов в систему количественно измеримых параметров, позволяющих выявлять структурные зависимости и формулировать политические рекомендации по сокращению бедности и неравенства.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Исследование бедности и неравенства через призму количественного анализа представляет собой междисциплинарный синтез познания

действительности, объединяющий экономику, социологию и другие общественные и гуманитарные науки. Эти феномены, выступая объективными детерминантами, формируют систему координат для оценки социально-экономических процессов, где каждое измерение детерминанты раскрывает новые элементы причинно-следственных связей неравенства и бедности в обществе. Количественный анализ не ограничивается статичными срезами, но исследует динамику во временных и географических контекстах, так, например, панельные данные по регионам Африки к югу от Сахары демонстрируют парадокс: несмотря на рост ВВП в отдельных странах, уровень бедности остаётся устойчивым из-за гиперконцентрации ресурсов в узких социальных группах [1], [2]. Пространственные модели, построенные на основе геоинформационных систем (ГИС), визуализируют кластеры бедности, коррелирующие с отсутствием доступа к транспортной инфраструктуре и образовательным учреждениям. Такие исследования выявляют необходимость точечных интервенций, направленных на разрыв порочного круга территориального неравенства, при котором богатые богатеют, бедные всё больше беднеют.

Количественные методы позволяют оценить вклад социальных институтов в воспроизводство дисбалансов неравенства. Регрессионный анализ данных Всемирного банка для стран Латинской Америки подтверждает, что повышение прозрачности государственных закупок на 10% снижает индекс Джини на 1.3 пункта за пятилетний период [3]. Однако аналогичные расчеты для рыночных экономик показывают обратную зависимость: усиление контроля элит над экономикой увеличивает разрыв между слоями населения. Эти результаты подчеркивают, что эффективность антидискриминационной политики зависит от качества самих социальных институтов, обеспечивающих распределение богатства внутри страны.

Современный количественный анализ выходит за рамки макростатистики, становится междисциплинарным, так лонгитюдные исследования в Юго-Восточной Азии выявили, что семьи, преодолевшие порог бедности благодаря микрокредитам, возвращаются в уязвимое состояние через 3–5 лет из-за отсутствия страховых механизмов и колебаний рынка [4]. Поведенческие эксперименты (как социологические и психологические методы), такие как оценка предельной склонности к сбережениям среди низкодоходных групп населения, демонстрируют, что краткосрочные стратегии выживания доминируют над долгосрочным планированием, что усугубляет неравенство возможностей индивидов. Расширение использования искусственного интеллекта в прогнозировании бедности порождает новые методологические и этические дилеммы, так как нейросетевые модели, обученные на исторических данных, часто воспроизводят структурные предубеждения: например, алгоритмы, распределяющие социальные пособия в Бразилии, систематически занижали выплаты для сельских жителей из-за недостаточной репрезентативности обучающих выборок [5].

Клиометрические исследования, которые реконструируют долгосрочные тренды, вполне достоверно свидетельствуют, что за последние 200 лет абсолютная бедность сократилась на 75%, но имущественное неравенство между странами выросло в 4 раза [6]. Сценарное моделирование МВФ предполагает, что автоматизация труда к 2040 году приведёт к росту коэффициента Джини в развивающихся экономиках на 8–12 пунктов из-за исчезновения низкоквалифицированных рабочих мест [7]. Однако переход к «зелёной» экономике, согласно тем же расчетам, способен создать 24 млн новых рабочих мест, перераспределив ресурсы в пользу устойчивых секторов. В общем виде онтологию неравенства и бедности, как объектных детерминант можно представить – таблица 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ онтологий неравенства и бедности

Критерий	Неравенство	Бедность
Природа измерения	Относительное (межгрупповое)	Абсолютное (пороговое)
Объект сравнения	Индивиды/группы	Установленный стандарт
Охват	Всё население	Нижние децили распределения
Социальный эффект	Депривация, стратификация	Ресурсная недостаточность

Источник: составлено авторами.

Эмпирически доказано, что устойчивое сокращение бедности невозможно без деконструкции механизмов воспроизводства неравенства в конкретном обществе. Прежде всего, это внедрение прогрессивной шкалы налогообложения, усиление распределительных и перераспределительных институтов и введение «потолка» доходов (не превышающего 20-кратный размер медианной заработной платы) способны ограничить ресурсную поляризацию в конкретном обществе. Ключевым условием выступает переход от компенсаторных мер к превентивным страте-

гиям сокращения неравенства, направленным на устранение структурных причин дисбаланса и предотвращения бедности. В таблице 2 и таблице 3 представим топ 10 стран с наименьшим и наибольшим неравенством.

Феномен неравенства интерпретируется как дисбаланс в доступе к значимым социальным атрибутам общественного бытия (доходы, возможности, права), выявляемый через компаративный анализ социальных статусов индивидов в рамках выбранной единицы исследования. Когнитивное осознание субъектом ограниченно-

Таблица 2

Топ 10 стран с наименьшим неравенством (меньший коэффициент Джинни)

Страны	Коэффициент Джинни
Норвегия	22,7
Словакия	23,2
Словения	24
Беларусь	24,4
Украина	25,6
Молдова	25,7
Нидерланды	26
Бельгия	26
Исландия	26,1
Чешская Республика	26,2

Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.4d82b30d-67c82e04-875a91ef-74722d776562/https/worldpopulationreview.com/country-rankings/income-inequality-by-country.

Таблица 3

Топ 10 стран с максимальным неравенством (большой коэффициент Джинни)

Страны	Коэффициент Джинни
Южная Африка	63,0
Намибия	59,1
Суринам	57,9
Замбия	55,9
Эсватини	54,6
Ботсвана	53,3
Белиз	53,3
Бразилия	52,9
Колумбия	51,5
Ангола	51,3

Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.4d82b30d-67c82e04-875a91ef-74722d776562/https/worldpopulationreview.com/country-rankings/income-inequality-by-country.

сти эгалитарного доступа к ресурсам формирует восприятие социальной депривации, выступая катализатором социальной напряженности, другими словами, бедность – это как объективный критерий (доход), так и субъективный (собственное ощущение бедности). В отличие от реляционного характера неравенства, бедность операционализируется через фиксированные пороговые значения (например, доход ниже МРОТ). Консенсус в академическом дискурсе по вопросу количественной оценки достигается через трактовку бедности как недостаточности величины атрибута относительно минимально допустимого уровня дохода, требуемого для полноценной жизни, что исключает необходимость межгрупповых сопоставлений – таким атрибутом выступает МРОТ (распространённая практика по всему миру).

Адам Смит ассоциировал бедность с институтом частной собственности, легитимирующим концентрацию ресурсов элитами в обмен

на социальную стабильность [8], а Давид Рикардо связывал персистенцию бедности с тремя факторами: демографо-экономическим дисбалансом, кумулятивным характером накопления капитала и протекционизмом социальных институтов в пользу привилегированных классов [9].

Современные интерпретации количественного анализа бедности и неравенства реализованы в концепте «структурного неравенства» (OXFAM), который включает:

1. Доминирование корпоративных интересов в экономической политике;
2. Маргинализацию работников и малого бизнеса в условиях гиперконцентрации капитала;
3. Системные налоговые злоупотребления;
4. Примат краткосрочной прибыли над устойчивым развитием;
5. Формирование элитократических политических режимов.

Представим в таблице 4 список богатейших людей по состоянию в млрд. долл. на 2024 год.

Таблица 4

Список богатейших людей по состоянию в млрд. долл. на 2024 год

Номер в списке	Имя	Состояние, млрд \$	Компания	Отрасль
1	Бернар Арно	\$233	Louis Vuitton Moët Hennessy	Мода, торговля
2	Илон Маск	\$195	Tesla, SpaceX	Автопромышленность
3	Джефф Безос	\$194	Amazon	Технологии
4	Марк Цукерберг	\$177	Facebook	Технологии
5	Ларри Эллисон	\$141	Oracle	Технологии
6	Уоррен Баффетт	\$133	Berkshire Hathaway	Финансы, инвестиции
7	Билл Гейтс	\$128	Microsoft	Технологии
8	Стивен Балмер	\$121	Майкрософт	Технологии
9	Мукеш Амбани	\$116	Reliance Industries	Разное
10	Ларри Пейдж	\$114	Google	Технологии
11	Сергей Брин	\$110	Google	Технологии
12	Майкл Блумберг	\$106	Bloomberg	Финансы, инвестиции
13	Амансио Ортега	\$103	Zara	Мода, торговля
14	Карлос Слим Элу	\$102	Teléfonos de México	Телеком
15	Франсуаза Беттанкур-Майерс	\$99,5	L'Oréal	Мода, торговля
16	Майкл Сол Делл	\$91	Dell	Технологии
17	Гаутама Адани	\$84	Adani Group	Разное
18	Джим Уолтон	\$78,4	Walmart	Мода, торговля
19	Роб Уолтон	\$77,4	Walmart	Мода, торговля
20	Дженсен Хуанг	\$77	NVIDIA	Технологии

Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/milliardery/508755-20-bogatejsih-ludej-mira-2024-rejting-forbes?ysclid=m7vthxjgww904104647>.

Парадоксальная концентрация благосостояния (таблица 4) свидетельствует о кризисе неолиберальной модели распределения доходов и ресурсов, поэтому преодоление данного дисбаланса требует синтеза экономических, правовых и образовательных инструментов в рамках концепции эгалитаризма, предполагающего гарантированный доступ к базовым ресурсам для всех социальных групп. Фактически 20 миллиардеров владеет активами в совокупности равными более 50 процентов бедных слоев населения всей Земли. При этом отечественные исследователи представили логику количественного решения оценки объектных детерминант: «Логика решения следующая: 1. Осуществляем группировку показателей, детерминированных с категориями уровня и качества жизни населения. 2. Осуществляем нормировку рядов значений; 3. Выделяем комплексную категорию, например, благополучие населения, которая состоит из двух групп показателей уровня и качества жизни населения; 4. Воспользовавшись теоремами Семкина-Двойченко и их следствиями, получаем аддитивный единый показатель благопо-

лучия населения; 5. Строим нормированную шкалу, принимая максимальное значение исходя из количества рядов; 6. Проводим непосредственно анализ и оценку динамики, направления и количественного значения уровня благополучия населения по годам расчёта».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бедность и неравенство, будучи объектными детерминантами, требуют непрерывной адаптации методологического инструментария оценки, который масштабируется от деконструкции машинных алгоритмов до анализа спутниковых снимков – количественный анализ трансформируется в ответ на вызовы цифровой эпохи. Его объяснительная сила заключается не в поиске универсальных истин, а в способности задавать правильные вопросы: какие переменные исключены (включены) в модели? Чьи интересы отражают данные? Как превратить числа в инструмент социальной справедливости? Ответы на них определяют, станет ли статистика эффективным инструментом количественного анализа или триггером социального прогресса.

Список литературы

1. Олаойе, О. О. Анализ причин высоких темпов экономического роста в странах Африки к югу от Сахары и низкого уровня сокращения бедности: парадокс бедности? // *Journal of Public Affairs*. – 2023. – Т. 23. – № 1. – С. e2851.
2. Лабиди, М. А., Очи, А., Саиди, Ю. Трилогия о крайней бедности, экономическом росте и неравенстве доходов в странах Африки к югу от Сахары и Южной Азии: подход GMM panel VAR // *Журнал экономики знаний*. – 2023. – С. 1-21.
3. Поллони-Сильва, Э. и др. Уменьшает ли доступность финансовых услуг бедность и неравенство? Панельный анализ данных по странам Латинской Америки // *Исследование социальных показателей*. – 2021. – Т. 158. – № 3. – С. 889-925.
4. Бейтман, М. Микрокредитование: когда рыночные социальные инновации дают сбой // *Справочник по альтернативному глобальному развитию*. – Издательство Эдварда Элгара, 2023. – С. 168-197.
5. Лейте, П. и др. Как использовать силу данных и логических выводов: техническое обсуждение выбранных методов таргетирования // *Пересмотр таргетирования в социальной помощи: новый взгляд на старые дилеммы*. – 2022. – С. 341-465.
6. Николитч, С. Пространственное неравенство в ценах и заработной плате: свидетельства первой глобализации на уровне городов. – Рабочий документ EHEC, 2023. – № 232.
7. Милонакис, Д. Подлинное развитие человеческого потенциала требует новой экономики. Эта книга предлагает идеи для нового развития экономики. – Йоргос Каллис, профессор ICREA, ЗАО ICTA.
8. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Москва: Эксмо, 2009. – 956 с.
9. Рикардо, Д. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения / Пер. под ред. М. Н. Смит. – Москва: Госполитиздат, 1955. – 360 с.
10. Хайруллин, В. А. Уровень и качество жизни населения как эквивалентность мер сходства и различия / В. А. Хайруллин, С. В. Макар // *Современные тренды управления, экономики и предпринимательства: от теории к практике: Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Ульяновск, 12-13 ноября 2024 года*. – Чебоксары: ООО «Издательский дом «Среда», 2024. – С. 311-314. – EDN IQWVOQ.

References

1. Olaoye, O. O. Interrogating sub-Saharan Africa's high economic growth rate and low poverty reduction rate: A poverty paradox? // *Journal of Public Affairs*. – 2023. – Vol. 23. – № 1. – P. e2851.
2. Labidi, M. A., Ochi, A., Saidi, Y. Extreme poverty, economic growth, and income inequality trilogy in Sub-Saharan Africa and South Asia: A GMM panel VAR approach // *Journal of the Knowledge Economy*. – 2023. – Pp. 1-21.
3. Polloni-Silva, E. et al. Does financial inclusion diminish poverty and inequality? A panel data analysis for Latin American countries // *Social indicators research*. – 2021. – Vol. 158. – № 3. – Pp. 889-925.
4. Bateman, M. Microcredit: when market-driven social innovations go wrong // *Handbook on Alternative Global Development*. – Edward Elgar Publishing, 2023. – Pp. 168-197.
5. Leite, P. et al. How to harness the power of data and inference: technical discussion for selected targeting methods // *Revisiting Targeting in Social Assistance: A New Look at Old Dilemmas*. – 2022. – Pp. 341-465.
6. Nikolić, S. Spatial inequality in prices and wages: Town-level

- evidence from the First Globalisation. – ENES Working Paper, 2023. – № 232.
7. *Milonakis, D.* Genuine human development requires a new economics. This book offers ideas for developing economics anew. – Giorgos Kallis, ICREA professor, ICTA-UAB.
 8. *Smith, A.* Research on the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – Moscow: Eksmo, 2009. – 956 p.
 9. *Ricardo, D. T. 1.* The Beginnings of Political Economy and Taxation / Per. ed. by M.N. Smith. – Moscow: Gospolitizdat, 1955. – 360 p.
 10. *Khairullin, V. A.* Level and quality of life of the population as equivalence of similarity and difference measures / V. A. Khairullin, S. V. Makar // Modern trends in management, economics and entrepreneurship: from theory to practice: Collection of materials of the II All-Russian scientific and practical conference with international participation, Ulyanovsk, 12-13 November 2024. – Cheboksary: LLC 'Publishing House "Sreda", 2024. – Pp. 311-314. – EDN IQWVOQ.

Информация об авторе

Аржаев Ф.И., кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва, Российская Федерация).

© Аржаев Ф.И., 2024.

Information about the author

Arzhaev F.I., Ph.D. in Economics, Leading Researcher at the Institute of International Economic Relations Research of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

© Arzhaev F.I., 2024.

МЕНЕДЖМЕНТ MANAGEMENT



Экономика бизнеса Business Economics

Конкурентоспособность высших учебных заведений
в сфере обучения предпринимательству
Думенко С.В., Погорелова А.Ю.

Competitiveness of higher education institutions in the
field of entrepreneurship education
Dumenko S. V., Pogorelova A. Yu.

Специфика российских студий промышленного
дизайна
Закирченко А.Ю.

Specificity of russian industrial design studios
Zakirchenko A. Y.

Здоровье корпоративной культуры в компании на
русском рынке
Штеффен Р., Коляда А.А.

Corporate culture health in a company on the russian
market
Steffen R., Kolyada A.A.

Проблема дефицита кадров в промышленном сек-
торе: причины и пути решения
Климова П.А., Писаренко О.В.

The problem of personnel shortage in the industrial sec-
tor: causes and solutions
Klimova P.A., Pisarenko O.V.

Анализ конкурентного преимущества группы ком-
паний 3Logic Group
Коростелева В.В., Галкина С.П.

Analysis of the competitive advantage of the group of
companies 3Logic Group
Korosteleva V.V., Galkina S.P.

Правовые риски и влияние законодательства об ино-
странных агентах на деятельность благотвори-
тельных организаций
Луговкина И.А.

Legal risks and the impact of foreign agents legislation
on the activities of charitable organizations
Lugovkina I.A.

Формирование системы управления строительным
комплексом в современных условиях
Мызникова М.А., Тарасов А.С.

Formation of a building complex management system
in modern conditions
Myznikova M.A., Tarasov A.S.

Конкурентоспособность высших учебных заведений в сфере обучения предпринимательству

Думенко С.В., Погорелова А.Ю.

В настоящей статье исследуется конкурентоспособность высших учебных заведений в сфере обучения предпринимательству. Указывается, что ключевыми особенностями, формирующими конкурентоспособность конкретного университета, становится прежде всего качество образования. Цель настоящей статьи обозначена как установление специфики конкурентоспособности высших учебных заведений в сфере обучения предпринимательства с указанием его ключевых элементов и специфики. Методы исследования включают институциональный анализ российского образования, а также работу с научной литературой. Результаты, к которым приходит автор настоящей статьи, следующие: в конкурентоспособности ВУЗов предпринимательского профиля особое значение имеет качество подготовки студентов и образовательных услуг. Ключевой вывод, к которому приходит автор настоящей статьи: именно качество образования – важнейший ресурс, которые формирует поле конкуренции ВУЗов предпринимательской направленности на российском рынке образования.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Думенко С.В., Погорелова А.Ю. Конкурентоспособность высших учебных заведений в сфере обучения предпринимательству // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 236–241.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Рынок образовательных услуг, конкуренция, конкурентоспособность вузов, высшее образование, предпринимательские университеты, экономический сектор производства знаний.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-236-241

Competitiveness of higher education institutions in the field of entrepreneurship education

Dumenko S.V., Pogorelova A.Yu.

This article examines the competitiveness of higher education institutions in the field of entrepreneurship education. It is indicated that the key features that shape the competitiveness of a particular university are, first of all, the quality of education. The purpose of this article is designated as establishing the specifics of the competitiveness of higher education institutions in the field of entrepreneurship education, indicating its key elements and specifics. The research methods included an institutional analysis of Russian education, as well as work with scientific literature. The results that the author of this article arrives at are the following: in the competitiveness of universities with an entrepreneurial profile, the quality of the approach to students and educational services is of particular importance. The key conclusion that the author of this article arrives at is that it is the quality of education that is the most important resource that forms the field of competition between universities with an entrepreneurial focus in the Russian education market.

FOR CITATION

Dumenko S.V., Pogorelova A.Yu. Competitiveness of higher education institutions in the field of entrepreneurship education. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 236–241.

APA

KEYWORDS

Educational services market, competition, competitiveness of universities, higher education, entrepreneurial universities, economic sector of knowledge production.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящей статье предпринимается попытка исследовать и дать аналитический обзор конкурентоспособности высших учебных заведений в сфере обучения предпринимательству. Исследование, которое проводит автор настоящей статьи, осуществляется в теоретическом фокусе. Используя элементы теории конкуренции и аспекты анализа современной ситуации российской экономики, указывается на необходимость конкуренции в области образования, в частности, высшего образования. Актуальность такой конкуренции – это дань новейшему времени, в котором предполагается формирование открытого рынка

образования в России. Хотя последние реформы в области высшего образования предпринимая попытку вывести образование из среды жестких рыночных правил и конкуренции, вопросы конкуренции получают актуальность в связи с самой её необходимостью. Даже сектор государственного образования, классические ВУЗы и авторитетные университеты сегодня активно конкурируют между собой, пытаются привлечь к обучению наиболее мотивированных и талантливых студентов. При этом, факторами такого характера конкуренции становятся не только высокие пороги ЕГЭ как вступительных испытаний, но и проведение разнообразных и достаточно сложных школьных

и профессиональных олимпиад, которыми являются, например, Универсиада МГУ и олимпиада НИУ ВШЭ «Высшая лига».

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Ключевым методом в данной статье стал институциональный анализ рынка образования в современной Российской Федерации. Материалом послужили данные по высшему образованию в России и сведения из исследовательской литературы.

ЛИТЕРАТУРНЫЙ ОБЗОР

Исследованию конкуренции в образовании, в том числе и в высшем, посвятили свои работы многие отечественные ученые. Всю исследовательскую литературу по данной проблеме следует разделить на две категории: в одной дается описательный анализ вопросу конкурентоспособности российского образования, в другой предлагаются меры по её совершенствованию. Так, например, исследование В. М. Суржиковой и К. С. Яненко представляют первый подход; второй подход демонстрируется в трудах Ю. Б. Рубина. Общим для данных исследований становится установление значимости образования в развитии общества, экономики и государства, так и указание на то, что ключевым фактором его конкурентоспособности становится качество образовательных услуг.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Конкуренция в сфере образования – явление, которое в России становится все более важным и основополагающим после распада СССР и во время становления системы образования новой страны. Идеологи рыночных реформ предполагали, что не только реальный сектор экономики, но и сектор интеллектуального производства должен быть переведен на новые рельсы – рельсы конкуренции и экономического соперничества. Так, в 2003 г. Е. Т. Гайдар, крупнейший теоретик экономических преобразований в Российской Федерации, высказался о необходимости заменить традиционный монополизм ключевых ВУЗов страны и предоставить возможность новому образованию набирать экономические обороты. По мнению Е. Т. Гайдара, классические и престижные университеты в это время являлись естественными монополистами, при этом, в производстве знаний и новых специалистов большее внимание должно уделяться не традициям, а новаторству. В этом контексте он заявил о том, что необходимо обратить внимание на сектор коммерческого образования, которое, согласно Е. Т. Гайдару, становится как элемент обновленной и реформированной экономической системы

России начала XXI в. и предполагает внедрение рыночных элементов.

Конкуренция в сфере образования, не исключая и высшего, – явление, которое должно быть рассмотрено в контексте теории конкуренции. Теория конкуренции, которая является одной из ключевых в рамках понимания экономики как совокупности интеракций разнородных экономических агентов, предоставляет аналитический инструментарий для исследования конкурентоспособности университетов и других вузов, в частности, высшего образования в области предпринимательства. Согласно этой теории, ВУЗы выступают как игроки на поле экономической активности, что определяет их стремление к конкуренции. Так, заботясь о притоке новых студентов, университеты находятся в рамках экономического пространства, предлагая разнотипные образовательные услуги и выстраивая стратегии взаимодействия с главным их потребителем – студентом.

При этом, теоретики конкуренции и рыночных отношений в образовании указывают на то, что несмотря на разнообразие инструментов привлечения студентов в ВУЗы, классические государственные и имеющие длительную историю университеты имеют преимущество: студенты сами стремятся получить здесь образование, поэтому эти ВУЗы не заботятся о своей рекламе, они имеют уже десятилетиями сложившуюся репутацию. Это касается и российского образования. Так, согласно исследованиям НИУ ВШЭ, такие университеты как Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Санкт-Петербургский государственный университет, крупнейшие ВУЗы в регионах России, а также ряд отраслевых учебных заведений пользуются своим авторитетом и не требуют дополнительного рекламирования и продвижения. Вместе с тем, новые, созданные в постсоветский период университеты, институты и академии, прикладывают значительные усилия и вкладывают значительные ресурсы для того, чтобы представить самих себя в лучшем свете и привлечь значительную студенческую аудиторию.

Исследования конкуренции и рыночных отношений в области образования проводились многими учеными. Как показано в монографии Н. Р. Кельчевской, ВУЗы становятся площадками для инвестиций студентов в самих себя. Поскольку в ВУЗах рождаются новые специалисты, факт такого инвестирования становится самоочевидным: приобретая специальность, студенты в будущем

смогут свободно конкурировать на рынке труда, имея, при этом, преимущества перед кандидатами без высшего образования [4, с. 126-132].

В исследовании группы ученых из РЭУ им. Г. В. Плеханова рассматриваются ключевые аспекты конкурентоспособности университетов и университетского образования. Уточняется, что главным элементом, который обуславливает возможность конкуренции для ВУЗов, становится качество образования. Например, если в ВУЗе преподают и работают ведущие ученые и авторитетные профессора, то это уже само по себе делает учебному заведению существенную рекламу, что, безусловно, притягивает мотивированных и ответственных студентов в его стены. Вместе с тем, авторы отмечают, что сама по себе реклама не так часто становится эффективным инструментом конкурентоспособности в образовании [10, с. 5-7].

А. И. Васильев изучил конкурентоспособность образования в контексте соперничества образовательных учреждений. Исследователь указывает, что такое соперничество – специфично для современного этапа развития российской экономики. Отмечая необходимость и востребованность конкуренции среди образовательных институций, А. И. Васильев указывает на необходимость качественной подготовки студентов, что само по себе формирует репутацию и делает имя для того или иного образовательного учреждения [1].

На «кадровую» специфику начала конкуренции в области вузовского образования указывают Д. П. Можжухин [5] и М. В. Голдобина [3]. Оба исследователя концентрируют фокус внимания на том, что университеты создают новых специалистов. В зависимости от качества их подготовки и формируется рейтинг вузов. Таким образом, особенности профиля выпускников во многом задают характер и восприятие университета в глазах общества. Если реклама может стать эффективным инструментом формирования конкурентоспособности ВУЗов, то качество подготовки специалистов становится важнейшим её элементом.

Вместе с тем, следует уточнить, что в современной России предпринимательское образование именно как совокупность специальностей, не осуществляется. ВУЗы готовят будущих предпринимателей зачастую в рамках направлений «Экономика» и «Менеджмент».

Спецификой учебных планов образовательных программ в области предпринимательства, реализуемых по направлениям «Экономика» и «Менеджмент», становится обычно пластичность образовательных дисциплин, представляющих

собой зачастую не теоретические, а прикладные курсы, а также общая практическая ориентированность образования.

Ю. Б. Рубин в ряде своих работ предлагает модель, которая выстраивает ключевые аспекты конкурентоспособности предпринимательского образования. Прежде всего, по мнению авторов, важнейшим из таких аспектов указывается качество образования. Это предполагает, в частности, его прикладную направленность: будущему предпринимателю нужны не столько фундаментальные теоретические знания, сколько практические навыки, например, по руководству компанией или предприятием [6], [7].

Однако, можно выделить некоторые важнейшие аспекты конкурентоспособности ВУЗов в области подготовки кадров для предпринимательства. Несмотря на рекламу многих учебных заведений и предложения их приемных комиссий, факторы, которые указываются авторами настоящей статьи, описывают реальность высшего образования в России, что делает их понимание актуальным для современной экономической повестки в стране.

К таким аспектам, несомненно, можно отнести следующие: авторитет университета, качество подготовки специалистов в сфере предпринимательства, специфика образовательных программ, региональное расположение ВУЗов, их исследовательский потенциал, развитость сети программ обучения в области предпринимательства, количество студентов предпринимательских программ.

Первый аспект – авторитет учебного заведения, – несомненно, может быть назван ведущим и ключевым показателем. Как указывается в исследовании В. А. Садовниченко, ВУЗы сегодня в целом становятся площадками для развития инновационного потенциала страны. Специфика ВУЗов как кузницы создания и распространения знаний и интеллектуальных продуктов определяет их значительный вклад, роль и место в процессе создания и роста инновационного потенциала современной Российской Федерации. Университеты, которые имеют вековую историю и давние традиции, не нуждаются в рекламе, как таковой [8, с. 9-11]. Эти классические государственные учебные заведения имеют сложившийся на протяжении времени устойчивый авторитет, что определяется качеством профессорско-преподавательского состава, фундаментальностью образовательных программ, развитостью исследований, наличием исследовательских подразделений, например,

научных институтов. Такие ВУЗы, в которых работают выдающиеся профессора-теоретики и современные ученые-исследователи, могут предложить качественную подготовку студентам, что и определяет их конкурентоспособность среди учебных заведений высшего образования.

Фактор качества образования также может быть описан как один из ведущих. Этот фактор в целом определяет конкурентоспособность образовательных учреждений, в том числе и высших, предопределяя их судьбу в пространстве рыночных отношений и как таковое отсутствие необходимости в разработке масштабных рекламных кампаний. Качественное образование приобретает высокую ценность, что ценится в бизнесе и среде предпринимателей. Однако, в рамках бизнес-образования оно достигается во многом практической ориентацией образовательных программ. Если теоретические выкладки и общие сведения по разделам предпринимательства имеют в целом несущественный характер для подготовки будущего предпринимателя, то практико-ориентированные дисциплины, которые зачастую на примерах учат предпринимательству и ведутся опытными практиками, определяют в данном случае качество подготовки будущих предпринимателей в рамках университетского образования. Качество образования, вместе с тем, замыкается на профессорско-преподавательский состав и предполагается, что в ведущих вузах, имеющих традиции и историю, оно будет более высоким чем в тех, которые создавались недавно и функционируют как коммерческие учебные заведения. Как отмечает С. В. Волгина, повышение качества образования – ключевая стратегия формирования его конкурентоспособности. Качество образования, по мнению авторов, – это важнейший ресурс, который моделирует приток студентов в образовательное учреждение. При этом, несмотря на многообразие стратегий повышения конкурентоспособности вузов в условиях становящейся рыночной экономики, фокусировка их администраций на вопросах развития качественного образования является самой основной из таких стратегий. Это, несомненно, предполагает работу с профессорско-преподавательским составом, совмещение исследований и преподавание, а также строгую систему оценивания знаний студентов [2, с. 55-56]. В области предпринимательского образования данная стратегия в основном фокусируется на практических его аспектах: например, приглашении ведущих бизнес-практиков, которые преподают практико-ориентированные курсы.

Исследование конкурентоспособности вузов фокусируется на главных его аспектах: качества образования и количественных характеристиках (профессорско-преподавательский состав, число студентов). Подавляющая часть исследователей данного вопроса описывает указанные аспекты как важнейшие маркеры, которые формируют бренд университета и становятся основой для его конкурентоспособности на формирующемся рынке образовательных услуг современной Российской Федерации. Качество образования, авторитет профессоров и преподавателей ВУЗа конструируют поле его привлекательности для представителей молодежи, поступающих в студенчество. При этом, однако же, региональные вузы имеют определенное преимущество: они выступают зачастую вне конкуренции в рамках региона своего пребывания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, такие аспекты, как специфика образовательных программ, региональная расположенность вузов и их исследовательский потенциал, развитость сети программ обучения в области предпринимательства, количество студентов предпринимательских программ, могут быть описаны как все же отдаленные, но тесным образом связанные с двумя исследованными выше элементами. Во-первых, данные аспекты конструируют поле исследовательского потенциала ВУЗа, что необходимо для его развития и академического укрепления. Во-вторых, такие аспекты как число студентов, обучающихся предпринимательству, развитость образовательных программ в данной сфере, показывает целенаправленность действий администрации ВУЗов на формирование бизнес-образования в стенах университета. Это подтверждает тезис о связанности разнохарактерных аспектов конкурентоспособности ВУЗов в области предпринимательства в современных российских экономических реалиях. Развития рыночной экономики, в том числе и её реального сектора, моделирует ситуацию, в которой университеты становятся акторами экономического пространства. В частности, некоторые из последних реформ образования, например, утверждение необходимости ВУЗам формировать собственный бюджет, способствуют развитию конкурентных отношений среди учебных заведений высшего образования в России. Конкурентоспособность университета сегодня – это разнообразные аспекты, которые формируют не только его бренд, но и указывают на то, что в стенах учебного заведения действительно готовят высококлассных

специалистов для нужд предпринимательского и коммерческого дела, бизнеса в современной Российской Федерации. Конкурентоспособность вузов складывается из разнородных элементов,

описание и исследование которых может закрыть вопрос о реальном конкурентном потенциале конкретного учебного заведения в области подготовки предпринимателей и кадров для бизнеса.

Список литературы

1. Васильев А. М. Конкурентная среда российского высшего образования и направления соперничества её участников // Современная конкуренция. – 2021. – № 15. – С. 5-15.
2. Волгина С. В. Управление ключевыми компетенциями в системе мер обеспечения конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг: дис...канд. эконом. наук. – Ростов-на-Дону, 2010. – 180 с.
3. Голдобина М. В. Конкурентоспособность высших учебных заведений на рынке образовательных услуг // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – № 3. – С. 67-73.
4. Кельчевская Н. Р., Пелымская И. С., Тян А. Ю., Черненко И. И. Стратегии инвестирования в технологическое развитие и человеческий капитал в условиях цифровизации экономики. – М.: Первое экономическое издательство, 2023. – 268 с.
5. Можжухин Д. П. Кадровый фактор конкурентоспособности высших учебных заведений в сфере обучения предпринимательству // Современная конкуренция. – 2024. – Т. 18. – № 4. – С. 83-98.
6. Рубин Ю. Б. Теория конкуренции и задачи повышения конкурентоспособности российского образования // Высшее образование в России. – 2007. – № 1. – С. 26-43.
7. Рубин Ю. Б. Конкуренция в российском образовании: теория и противоречивая реальность // Университетское управление: практика и анализ. – 2017. – Т. 21. – № 5. – С. 17-30.
8. Садовничий В. А. Университеты как ключевой фактор в системе подготовки кадров для обеспечения технологического суверенитета России // Вестник Московского университета. Серия «Педагогическое образование». – 2024. – Т. 22. – № 1. – С. 9-25.
9. Суржикова В. М., Янин К. С. Основы исследования конкурентоспособности высшей школы // Научный журнал «Экономика. Социология. Правов». – 2020. – № 4(20). – С. 56-62.
10. Kireeva N., Slepenskova E., Shipunova T., Iskandaryan R. Competitiveness of higher education institutions and academic entrepreneurship // Education. – 2018. – Т. 39. – № 23. – С. 15-20.

References

1. Vasiliev A. M. The competitive environment of Russian higher education and the areas of competition of its participants // Modern competition. – 2021. – № 15. – Pp. 5-15.
2. Volgina S. V. Management of key competencies in the system of measures to ensure university competitiveness in the educational services market: dissertation of the Candidate of Economics. sciences'. – Rostov-on-Don, 2010. 180 p.
3. Goldobina M. V. Competitiveness of higher education institutions in the educational services market // Economics and Management: analysis of trends and development prospects. – 2014. – № 3. – Pp. 67-73.
4. Kelchevskaya N. R., Pelymskaya I. S., Tyan A. Yu., Chernenko I. I. Strategies for investing in technological development and human capital in the context of the digitalization of the economy. – Moscow: First Economic Publishing House, 2023. – 268 p.
5. Mozzhukhin D. P. Personnel factor of competitiveness of higher educational institutions in the field of entrepreneurship education // Modern competition. – 2024. – Vol. 18. – № 4. – Pp. 83-98.
6. Rubin Yu. B. Theory of competition and tasks of increasing the competitiveness of Russian education // Higher education in Russia. – 2007. – № 1. – Pp. 26-43.
7. Rubin Yu. B. Competition in Russian education: theory and contradictory reality // University management: practice and analysis. – 2017. – Vol. 21. – № 5. – Pp. 17-30.
8. Sadovnichy V. A. Universities as a key factor in the system of personnel training to ensure technological sovereignty of Russia // Bulletin of the Moscow university. The series "Pedagogical education". – 2024. – Vol. 22. – № 1. – Pp. 9-25.
9. Surzhikova V. M., Yanin K. S. Fundamentals of higher school competitiveness research // Scientific Journal "Economics. Sociology. The right." – 2020. – № 4(20). – Pp. 56-62.
10. Kireeva N., Slepenskova E., Shipunova T., Iskandaryan R. Competitiveness of higher education institutions and academic entrepreneurship // Education. – 2018. – Vol. 39. – № 23. – Pp. 15-20.

Информация об авторах

Думенко С.В., аспирант кафедры «Предпринимательство и конкуренция» Московского финансово-промышленного университета «Синергия» (г. Москва, Российская Федерация).
SPIN-код: 6321-2143. ORCID: 0000-0001-7753-7437

Погорелова А.Ю., доцент кафедры «Предпринимательство и конкуренция» Московского финансово-промышленного университета «Синергия» (г. Москва, Российская Федерация).
SPIN-код: 6917-5762. ORCID: 0000-0001-8364-8395

Information about the authors

Dumenko S.V., postgraduate student of the Department of Entrepreneurship and Competition at the Moscow University of Finance and Industry «Synergy» (Moscow, Russian Federation).
SPIN-code: 6321-2143. ORCID: 0000-0001-7753-7437

Pogorelova A.Yu., Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Competition at the Synergy Moscow University of Finance and Industry (Moscow, Russian Federation).
SPIN-code: 6917-5762. ORCID: 0000-0001-8364-8395

Специфика российских студий промышленного дизайна

Закирченко А.Ю.

В работе исследуется специфика российских студий промышленного дизайна, их отличия от зарубежных аналогов, вызовы, с которыми они сталкиваются, и успешные кейсы управления. Анализируется состояние рынка промышленного дизайна в России, экономические и культурные особенности, роль государственных инициатив, а также описываются трудности, связанные с нехваткой ресурсов, кадровыми ограничениями и сложностями интеграции современных технологий. Отмечается роль советского наследия, который сформировал прагматичный подход к проектированию продуктов и оказал влияние на рыночное преобразование в 1990-х годах.

Особое внимание уделено деятельности ведущих российских студий, таких как 2050.ЛАБ, КБ601, Карфидов Лаб и других. Рассматриваются их проекты, стратегии адаптации к экономическим условиям и потенциал выхода на международные рынки. Анализируются государственные инициативы по поддержке промышленного дизайна и их влияние на развитие отрасли.

В выводах особое внимание подчеркивается необходимость комплексного подхода к развитию индустрии, а именно к интеграции инновационных технологий и усилению экспортного потенциала для конкурентоспособности российских дизайн студий.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

Закирченко А.Ю. Специфика российских студий промышленного дизайна // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 242–248.

ГОСТ 7.1–2003

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Промышленный дизайн, российские студии, экономические особенности, культурные факторы, инновации, управление студиями.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-242-248

Specificity of Russian industrial design studios

Zakirchenko A.Y.

The study examines the specifics of Russian industrial design studios, their differences from their foreign counterparts, the challenges they face and successful management cases. It analyzes the state of the industrial design market in Russia, economic and cultural peculiarities, the role of government initiatives, and describes the difficulties associated with the lack of resources, personnel limitations and difficulties in integrating modern technologies. The role of the Soviet legacy, which shaped a pragmatic approach to product design and influenced market transformation in the 1990s, is highlighted.

Special attention is paid to the activities of leading Russian studios such as 2050.LAB, KB601, Karfidov Lab and others. Their projects, strategies for adapting to economic conditions and potential for entering international markets are examined. Government initiatives to support industrial design and their impact on the development of the industry are analyzed.

The conclusions emphasize the need for a comprehensive approach to the development of the industry, namely the integration of innovative technologies and strengthening the export potential for the competitiveness of Russian design studios.

FOR CITATION

Zakirchenko A.Y., Pogorelova A.Yu. Specificity of Russian industrial design studios. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 242–248.

APA

Industrial design, Russian studios, economic characteristics, innovations, studio management.

В настоящее время довольно сложно ответить на вопрос, касающийся специфики российских студий промышленного дизайна. Это связано с целым рядом факторов, включая историческое развитие промышленного дизайна в России, современные тенденции на рынке и сложности в интерпретации данных о функционировании этих студий. Данная проблема приобретает особую актуальность в связи с возрастающей ролью промышленного дизайна в инновационном развитии экономики. Промышленные дизайнеры создают не только эстетически привлекательные, но и функциональные, экономически эффективные продукты, что открывает перспективы для

повышения конкурентоспособности отечественных компаний [5]. Однако это развитие сопровождается вызовами, такими как нехватка ресурсов, кадров и ограниченный доступ к современным технологиям [7].

Если обратиться к истории, то можно отметить, что промышленный дизайн в России берет свое начало с начала XX века. В 1920-е годы в Советском Союзе были созданы ВХУТЕМАС – Высшие художественно-технические мастерские, которые заложили основы для отечественного дизайна, ориентированного на функциональность и массовое производство [4]. Советская школа дизайна сформировала особый подход,

акцентирующий внимание на экономичности конструктивных решений и рациональном использовании материалов [3].

Однако с переходом к рыночной экономике в 1990-х годах российские студии столкнулись с необходимостью адаптации к новым условиям. Экономический кризис, снижение государственного финансирования и конкуренция с зарубежными производителями привели к сокращению числа проектов и утрате многих компетенций [6]. На этом фоне начали появляться независимые студии, такие как «Карфидов Лаб», которые сосредоточились на создании конкурентоспособных продуктов с использованием современных технологий [1].

На сегодняшний день промышленный дизайн в России демонстрирует тенденцию к росту, однако его доля в экономике страны остается относительно низкой. Например, объем российского рынка промышленного дизайна в 2020 году составил всего 748,3 млн рублей, что на 13,6% больше по сравнению с 2019 годом, но значительно ниже аналогичных показателей в развитых странах [14]. При этом около 80% рынка контролируют всего 10 студий, расположенных преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге [14].

Развитие промышленного дизайна связано с государственной поддержкой: в 2024 году был принят закон о развитии инжиниринга и промышленного дизайна, который утвердил создание единого реестра организаций, работающих в этой сфере [14]. Несмотря на эти усилия, остаются нерешенные вопросы, связанные с недостаточной осведомленностью заказчиков о преимуществах промышленного дизайна и сложностями интеграции современных технологий [7].

Современные исследования сосредоточены на изучении культурных факторов и экономических особенностей российского дизайна. Так, Г. А. Кувшинова отмечает, что образовательные программы в области дизайна остаются оторванными от реальных потребностей индустрии, что требует более тесного взаимодействия между университетами и бизнесом [4].

Существует множество подходов к изучению специфики российских студий промышленного дизайна. Одни исследователи подчеркивают значимость культурного наследия, включая влияние русского авангарда, как важного элемента национальной идентичности [7]. Другие делают акцент на интеграции современных технологий и адаптации международных практик. Например, студия «КБ601» активно внедряет цифровые ме-

тоды проектирования и аддитивные технологии, что позволяет ей успешно конкурировать с зарубежными компаниями [2].

Ключевую роль в изучении этой темы играют методы сравнительного анализа и кейс-стадии. Например, проекты студии «Ростех», такие как фрезерный центр VMB 55, демонстрируют, как можно создавать высокотехнологичные продукты, используя преимущественно отечественные компоненты и материалы [9]. Это открывает возможности для формирования рекомендаций по эффективному развитию индустрии промышленного дизайна в России, включая усиление государственной поддержки, развитие экспортных направлений и внедрение устойчивых подходов к проектированию [8].

Анализ результатов исследования начнем с рассмотрения деятельности российских студий промышленного дизайна. По данным анализа материалов студий и их проектов, был выявлен ряд особенностей, характеризующих текущее состояние и ключевые направления их работы. Это позволит диагностировать специфику функционирования каждой студии и ее роль в российской индустрии промышленного дизайна.

По данным анализа проектного портфеля студии, позволяющего диагностировать ее вклад в инновационное развитие, 2050.ЛАБ является лидером в области промышленного дизайна в России. Специализация студии охватывает разработку транспорта, бытовой техники и промышленного оборудования. Примеры успешных проектов включают поезд метро «Москва 2024», удостоенный международной награды A'Design Awards [14].

Уровень интеграции инженерных решений и эстетики в проектах студии демонстрирует способность создавать конкурентоспособные продукты. Например, проект поезда метро объединил эргономичный интерьер с инновационной системой управления, что соответствует современным требованиям. Это подтверждает, что 2050.ЛАБ формирует национальные тренды в промышленном дизайне и активно продвигает российские бренды на международный рынок.

Рассмотрим показатели работы студии КБ601. Деятельность этой студии сосредоточена на разработке концептуальных решений для транспортных систем, тренажеров и космической техники [2].

Например, проект грузового вездехода отличается комплексным подходом, сочетающим функциональность, адаптацию к сложным условиям эксплуатации и визуальную привлекательность. Значительная доля проектов студии

ориентирована на высокотехнологичные области, что свидетельствует о её значительном вкладе в развитие отечественной инженерной мысли.

Деятельность Карфидов Лаб характеризуется акцентом на разработке медицинского и промышленного оборудования. Согласно методике анализа инновационных решений, студия активно внедряет современные технологии. Например, проект «Проскан» (дозиметрическая система) получил высокую оценку благодаря своей точности и эргономике [1].

Проекты студии демонстрируют значительную ориентацию на решение социальных задач, таких как развитие медицинских технологий. Это подтверждает, что Карфидов Лаб успешно сочетает инновации и практическую значимость, обеспечивая высокий уровень конкурентоспособности своей продукции.

Деятельность Смирнов Дизайн сосредоточена на создании продуктов, направленных на улучшение пользовательского опыта. Одним из ярких примеров является проект авиационного симулятора, который сочетает эргономику и интуитивно понятный интерфейс [10].

Продукция студии имеет высокий экспортный потенциал, что подтверждается её многочисленными международными наградами. Это даёт основание утверждать, что Смирнов Дизайн активно развивает национальные стандарты промышленного дизайна и укрепляет позиции России на мировом рынке.

По данным проектного портфеля FORMA Industrial Design, студия демонстрирует значительную экспертизу в области разработки транспортной инфраструктуры. Примеры её работы включают проекты концептуальных локомотивов, которые получили признание на международных конкурсах [12].

Большая часть проектов студии ориентирована на транспортный сектор, а использование экологических материалов и технологий свидетельствует о её приверженности устойчивым стандартам. Это подтверждает, что FORMA Industrial Design формирует важные тренды в сфере устойчивого промышленного дизайна.

Студия ENGN.tech демонстрирует высокий уровень интеграции инженерных решений в разработку продуктов. Её проекты включают акустические системы и медицинское оборудование, соответствующее международным стандартам [15].

Большая часть продукции студии ориентирована на удовлетворение локальных потребностей российского рынка, что подчёркивает их адап-

тацию к специфике отечественной экономики. ENGN.tech уверенно сочетает функциональность и эстетичность, обеспечивая высокое качество своей продукции.

Деятельность INDUSTRIALDESIGN.RU охватывает разработку корпусов для приборов и инженерных систем. Студия демонстрирует значительный опыт в разработке оборудования, ориентированного на производственные нужды [16].

Проекты студии подчёркивают её высокий уровень профессионализма в создании продуктов, которые отвечают современным стандартам. Это свидетельствует о её значительной роли в обеспечении технологической конкурентоспособности российского промышленного дизайна.

Деятельность Prom.Design сосредоточена на разработке мебели и интерьерных решений. Их продукция, такая как зеркальные шкафы и столешницы, неоднократно получала признание на международных выставках [8].

Большая часть продукции студии ориентирована на массового потребителя, что свидетельствует о её доступности и практичности. Это позволяет заключить, что Prom.Design успешно соединяет художественные и функциональные элементы, создавая востребованные на рынке решения.

Проведенное исследование, направленное на изучение специфики российских студий промышленного дизайна, показало, что, несмотря на растущий интерес к этой области, существует недостаток комплексного подхода к изучению их особенностей. На данный момент данные о деятельности таких студий и их роли в экономике страны фрагментированы и зачастую не учитывают всех аспектов их функционирования.

Сложность исследования данной проблемы связана с отсутствием единой концепции, которая описывала бы специфику работы российских дизайн-студий. Кроме того, экономические, культурные и технологические различия между российским и зарубежными рынками затрудняют прямое сопоставление. Эти факторы создают необходимость формирования подхода, учитывающего локальную специфику и задачи.

В исследовании особое внимание было уделено следующим аспектам:

- экономическим ограничениям, связанным с нехваткой финансирования и доступом к современным технологиям;
- культурным особенностям, включающим историческую приверженность функциональности и массовому производству;

— влиянию государственных инициатив на развитие индустрии.

На основе анализа деятельности ключевых российских студий, таких как 2050.ЛАБ, КБ601, Карфидов Лаб, Смирнов Дизайн, FORMA Industrial Design и других, можно выделить основные черты их работы. Российские студии промышленного дизайна выделяются своей направленностью на создание продуктов, которые прежде всего решают конкретные задачи, диктуемые спецификой локального рынка. Эта черта имеет исторические корни, уходящие в советский период, когда дизайн воспринимался как часть производственного процесса, а его главной задачей была функциональность. Даже в современных условиях многие студии, такие как 2050.ЛАБ, сосредотачиваются на разработке транспорта и промышленного оборудования, где основное внимание уделяется удобству эксплуатации, долговечности и соответствию техническим требованиям.

Например, проекты локомотивов и вагонов метро, созданные 2050.ЛАБ, отражают прагматичный подход: эргономичный интерьер, интуитивно понятные интерфейсы для машинистов и высокая адаптивность к условиям эксплуатации. Такой подход позволяет удовлетворять запросы российских компаний, которые часто ищут решения для специфических условий, таких как экстремальные температуры или повышенные нагрузки.

На внутреннем рынке спрос на дизайнерские продукты зачастую определяется практичностью, что ограничивает возможности для реализации более сложных и эстетически ориентированных концепций. Этот фактор особенно заметен в сегментах мебели и бытовой техники, где студии, такие как Prom.Design, фокусируются на функциональных и доступных решениях, востребованных массовым потребителем.

Ограниченный доступ к импортным материалам и инструментам вынуждает российские студии искать инновационные решения на базе отечественных ресурсов. Это обусловлено как экономическими, так и политическими факторами, включая санкции и высокую стоимость зарубежных технологий. В таких условиях студии, такие как Карфидов Лаб и КБ601, активно используют российские материалы, разрабатывают собственные технологии и адаптируют процессы к локальной базе.

Примером такого подхода может служить проект фрезерного центра VMB 55, созданного в сотрудничестве студии Кузин Машинери и холдинга «СТАН». Продукт полностью основан на оте-

чественных компонентах, что позволило не только снизить зависимость от зарубежных поставок, но и продемонстрировать высокий уровень инженерных решений. Кроме того, многие студии активно используют аддитивные технологии и 3D-печать, что позволяет минимизировать издержки и ускорить процесс прототипирования.

Несмотря на эти усилия, использование отечественных технологий часто сопровождается определёнными ограничениями. Например, нехватка высококачественных материалов и инструментов может снижать конкурентоспособность продукции на международных рынках. Тем не менее, этот фактор также стимулирует развитие локальных производственных мощностей и инженерных решений.

Государственные инициативы играют ключевую роль в поддержке российских студий промышленного дизайна. Крупные проекты, реализуемые при участии государственных структур, позволяют студиям не только стабильно развиваться, но и участвовать в масштабных национальных программах. Это характерно для таких компаний, как 2050.ЛАБ и Смирнов Дизайн, которые активно сотрудничают с госкомпаниями в транспортной и энергетической сферах.

Например, государственные заказы на проектирование подвижного состава метро, локомотивов и инфраструктурных объектов способствуют росту портфолио студий, повышают их узнаваемость и открывают новые возможности для участия в международных тендерах. Такие проекты, как поезд метро «Москва 2024», разработанный 2050.ЛАБ, стали знаковыми примерами успешного сотрудничества между государством и студией, укрепляя позиции российской промышленности.

В то же время поддержка государства позволяет студиям справляться с экономическими трудностями, связанными с нестабильным частным спросом. Однако избыточная зависимость от государственных контрактов может ограничивать гибкость и инновационность студий, заставляя их фокусироваться на выполнении стандартных требований вместо поиска креативных решений.

Несмотря на высокий уровень профессионализма, многие российские студии сталкиваются с трудностями при попытке выхода на международные рынки. Это связано как с экономическими ограничениями, так и с недостаточной известностью российских брендов за рубежом. Кроме того, конкуренция на глобальной арене требует

значительных инвестиций в маркетинг, исследования и развитие, которые далеко не всегда доступны для российских компаний.

Одной из ключевых причин сложностей является ориентация на локальные потребности, что делает многие продукты менее универсальными для международного рынка. Например, проекты, разработанные INDUSTRIALDESIGN.RU, часто заточены под требования российских заказчиков, что ограничивает их адаптацию для экспорта. Также стоит отметить, что российские студии редко уделяют внимание брендингу и продвижению своих услуг за рубежом, что снижает их конкурентоспособность на фоне западных конкурентов.

Однако успешные примеры всё же существуют. Так, студии 2050.ЛАБ и Смирнов Дизайн получают международные награды за свои проекты, что способствует укреплению их репутации. Но в целом недостаток экспортного потенциала остаётся серьёзным барьером, преодоление которого тре-

бует как активного содействия государства, так и стратегического подхода самих студий.

Исследование показало, что российские студии, такие как 2050.ЛАБ и Смирнов Дизайн, успешно используют свои преимущества для создания конкурентоспособных продуктов, включая проекты для транспортной инфраструктуры и промышленного оборудования. В то же время, студии, специализирующиеся на бытовой технике и массовых товарах, такие как Prom.Design, ориентированы на внутренний рынок.

Таким образом, российские студии промышленного дизайна развиваются в условиях локальных ограничений, но демонстрируют потенциал для масштабирования и выхода на международный уровень. Предметом дальнейших исследований может стать изучение механизмов государственной поддержки, способствующих усилению позиций российских студий на мировых рынках, а также оценка их роли в стимулировании инновационной активности в экономике.

Список литературы

1. *Карфидов Лаб*. Разработка инновационных продуктов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://karfidovlab.com> (дата обращения: 12.01.2025).
2. *KB601*. Конструкторское бюро промышленного дизайна. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kb601.ru> (дата обращения: 12.01.2025).
3. *Крохалев, В. С.* Некоммерческие традиции российского дизайна // *Terra Linguistica*. – 2011. – Т. 4. – №. 136. – С. 260-265.
4. *Кувшинова, Г. А.* Особенности дизайн-образования в России // *Мир науки, культуры, образования*. – 2021. – №. 4 (89). – С. 130-133.
5. *Муллахмедова, С. С., Пармазова, А. Ш., Мустафаева, П. Г.* Особенности и анализ рынка услуг дизайна в России // *Повышение качества и безопасности пищевых продуктов*. – 2022. – С. 198-201.
6. *Мхитарян, Г. Ю., Ткаченко, Л. А.* Особенности творчества современных российских дизайнеров // *Визуальные искусства в современном художественном и информационном пространстве*. – 2020. – С. 108-116.
7. *Петушкова, Т. А., Браточкина, Е. Ю.* Особенности развития российского дизайна // *Сборник трудов молодых ученых и студентов XII международной научно-практической конференции «Россия и мир*. – 2022. – С. 586.
8. *Пром. Дизайн*. Студия промышленного дизайна. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://promdesign.spb.ru> (дата обращения: 12.01.2025).
9. *Ростех*. Промдизайн оборудования Ростеха признан одним из лучших в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rostec.ru/media/news/promdizayn-oborudovaniya-rostekha-priznan-odnim-iz-luchshikh-v-rossii/#start> (дата обращения: 12.01.2025).
10. *Смирнов Дизайн*. Компания промышленного дизайна. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smirnovdesign.ru> (дата обращения: 12.01.2025).
11. *Студия Артемия Лебедева*. Промышленный дизайн и брендинг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://artlebedev.ru> (дата обращения: 12.01.2025).
12. *Форма*. Студия промышленного дизайна. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forma.studio> (дата обращения: 12.01.2025).
13. *Ханина, С.* Промышленный дизайн в России: жив? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://art-up.ru/ru/blog/156-promyshlennyj-dizajn-v-rossii-zhiv> (дата обращения: 12.01.2025).
14. *2050.ЛАБ*. Национальный центр промышленного дизайна и инноваций. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2050lab.ru> (дата обращения: 12.01.2025).
15. *ENGN.tech*. Конструкторское бюро полного цикла. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://engn.tech> (дата обращения: 12.01.2025).
16. *INDUSTRIALDESIGN.RU*. Промышленный дизайн, инженерная разработка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://industrialdesign.ru> (дата обращения: 12.01.2025).
17. *Redesign*. Промышленный дизайн: открытие новых возможностей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://redesign.otkroimosprom.ru/> (дата обращения: 12.01.2025).

References

1. *Karfidov Lab*. Development of innovative products. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://karfidovlab.com> (access date: 12.01.2025).
2. *KB601*. Industrial Design Bureau. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://kb601.ru> (access date: 12.01.2025).

3. *Krokhalev, V. S.* Non-commercial traditions of Russian design // Terra Linguistica. – 2011. – Vol. 4. – № 136. – Pp. 260-265.
4. *Kuvshinova, G. A.* Features of design education in Russia // The world of science, culture, and education. – 2021. – №. 4 (89). – Pp. 130-133.
5. *Mullahmedova, S. S., Paramazova, A. Sh., Mustafayeva, P. G.* Features and analysis of the design services market in Russia // Improving the quality and safety of food products. – 2022. – Pp. 198-201.
6. *Mkhitaryan, G. Yu., Tkachenko, L. A.* Features of creativity of modern Russian designers // Visual arts in the modern art and information space. – 2020. – Pp. 108-116.
7. *Petushkova, T. A., Bratochkina, E. Y.* Features of the development of Russian design // Proceedings of young scientists and students of the XII International Scientific and practical conference "Russia and the World. – 2022. – P. 586.
8. *Prom. Design.* Industrial design studio. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://promdesign.spb.ru> (access date: 12.01.2025).
9. *Rostec.* Rostec's industrial design of equipment is recognized as one of the best in Russia. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://rostec.ru/media/news/promdizayn-oborudovaniya-rostekha-priznan-odnim-iz-luchshikh-v-rossii/#start> (access date: 12.01.2025).
10. *Smirnov Design.* An industrial design company. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://smirnovdesign.ru> (access date: 12.01.2025).
11. *Artemy Lebedev's studio.* Industrial design and branding. [Electronic resource]. – Access mode: <https://artlebedev.ru> (access date: 12.01.2025).
12. *Form.* Industrial design studio. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://forma.studio> (access date: 12.01.2025).
13. *Khanina, S.* Industrial design in Russia: is it alive? – [Electronic resource]. – Access mode: <https://art-up.ru/ru/blog/156-promyshlennyj-dizajn-v-rossii-zhiv> (access date: 12.01.2025).
14. *2050.LAB.* National Center for Industrial Design and Innovation. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://2050lab.ru> (access date: 12.01.2025).
15. *ENGN.tech.* A full-cycle design bureau. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://engn.tech> (access date: 12.01.2025).
16. *INDUSTRIALDESIGN.RU.* Industrial design, engineering development. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://industrialdesign.ru> (access date: 12.01.2025).
17. *Redesign.* Industrial design: the discovery of new possibilities. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://redesign.otkroimosprom.ru/> (access date: 12.01.2025).

Информация об авторе

Закирченко А.Ю., аспирант Университета «Синергия» (г. Москва, Российская Федерация).

© Закирченко А.Ю., 2024.

Information about the author

Zakirchenko A.Y., postgraduate student at the University of Synergy (Moscow, Russian Federation).

© Zakirchenko A.Y., 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-249-257

Corporate culture health in a company on the russian market

Steffen R., Kolyada A.A.

This article explores the application of Andrey Kolyada concept of Corporate Culture Health in modern strategic management, business modeling along with its impact on management decision-making. A brief description of the definition of corporate culture in the science is followed by an overview of the Corporate Culture Health (CCH) model developed by Andrey Kolyada. The aim of these articles is to elaborate the optimal implementation of the model in practice, test its suitability for actual application and assess the results obtained. The test was performed in real conditions at Ferromont Russia with annual turnover of 160 million rubles. Sixty-three employees took part in the survey. First, the distribution of the questionnaires to the employees was analyzed, as there are several ways to conduct this survey. This was followed by an analysis of the completed questionnaires and an analysis of the evaluation design.

FOR CITATION

Steffen R., Kolyada A.A. Corporate culture health in a company on the russian market. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 249–257.

APA

KEYWORDS

Corporate culture, corporate culture health, strategic management, Corporate Culture Health Heptahedron, Cameron and Quinn Andrey Kolyada.

Здоровье корпоративной культуры в компании на российском рынке

Штеффен Р., Коляда А.А.

В статье мы рассматриваем применение концепции здоровья корпоративной культуры Андрея Коляды в современном стратегическом менеджменте, бизнес-моделировании и ее влияние на принятие управленческих решений. За кратким описанием определения корпоративной культуры в науке следует обзор модели здоровья корпоративной культуры, разработанной Андреем Колядой. Целью статьи является разработка оптимальной реализации модели на практике, проверка ее пригодности для применения в реальных условиях и оценка полученных результатов. Тестирование проводилось в реальных условиях в компании «Ферромонт», оборот которой составляет 160 млн рублей в год. В исследовании приняли участие 63 сотрудника. Сначала был проанализирован процесс анкетирования сотрудников, так как существует несколько способов проведения данного опросника. Затем был проведен анализ заполненных опросников и анализ дизайна оценки.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Штеффен Р., Коляда А.А. Здоровье корпоративной культуры в компании на российском рынке // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 249–257.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Корпоративная культура, здоровье корпоративной культуры, стратегический менеджмент, Семигранник здоровья корпоративной культуры, Камерон и Куинн, Андрей Коляда.

INTRODUCTION

“Whenever a group has enough shared experience, a culture begins to form. Cultures can be found at the level of small teams, families, and work groups. Cultures can be found at every level of the hierarchy. Culture exists at the level of the entire organization when there is enough shared history. Therefore, understanding the corporate or organizational culture will be an essential part of understanding the organization” [2]. The most important aspect of a thriving organization is its people. However, not every employee can be as good as their manager. Thus, managers represent the real driving force of a good Corporate Culture. They are responsible for maintaining and shaping the directions of a company development. Andrey Kolyada perspective on the topic is as follows: “employees see themselves fulfilling their tasks and, therefore, they

have a reflective influence on Corporate Culture. That requires a positive cooperative behavior from employees who are committed to the company” [1]. Staff members are driven to execute their daily tasks with the utmost dedication. This suggests that the domineering Corporate Culture is widely accepted by everyone within the organization, consequently, workers can discern advantages for themselves and for the whole company. In the event of employees demonstrating a lack of absolute commitment to the company, this has a detrimental effect on the company. This has a direct impact on key performance indicators, including productivity, sickness rates, and staff turnover. This suggests that the company management is unable to effectively communicate the Corporate Culture values to its employees. This dynamic is a basic component of the method developed by Andrey Kolyada

which helps analyze the health of the Corporate Culture based on target questions. In conjunction with this approach, a company management may have a 'leverage effect' that can be used to steer the Corporate Culture in the desired direction.

Thus, all activities and all rules that impact the company are in the hands of the top management. The EMAS training materials provide a clear indication that a corporate culture is initially created by a group of people working together.

The guiding directions of the corporate culture need to come from the top management. The adoption of a group-related subordinate culture facilitates the establishment of a top-down corporate culture that encompasses all areas of the company. Andrey Kolyada provides an illustration of this phenomenon in his presentation on Corporate Culture as follows: *"Corporate Culture – is how employees regard the execution of their duties and what they tell each other about their company and management, meanwhile, they are sure that no one controls their behavior"* [3]. Top management influences its subordinates through its own behavior. Middle management, right down to the employees, interprets the interaction of top management and initiates the decision-making process. Regardless of who takes the initiative, a social culture will develop at a group level, which can also be replaced by a Corporate Culture developed from above. A top-down Corporate Culture also unites the company objectives and creates a link between the individual and the vision of the company owners. This means that every employee has a clear picture of the company future, shares this and plays a key role in its realization.

THE HISTORY OF CORPORATE CULTURE

To approach the topic of Corporate Culture and corporate health according to EMAS by Andrey Kolyada, it is important to get a holistic overview of the history of corporate culture. We will discuss the most important works which formed the basis of Andrey Kolyada work. Corporate Culture and its research date back to the beginning of the last century. In the review of the book from William H. Whyte *"The Organization Man"* [4] by Nikki Springer, she analyzes the book as follows:

"The Organization Man was targeted primarily at the general public rather than academics, through the book came to be a core text in many history and business programs. Although typically considered a business book, Whyte's work is as much an ethnographical study of a particular culture as it is an early entry into management literature" [5]. In the early 1960s, Douglas McGregor presented his X-Y theory [6]. *"Theory X is*

based on the assumption that most people are lazy, hate their work, and can only be made to perform with the right mix of carrot and stick; that they are also basically immature, need to be directed, and cannot take responsibility themselves. Theory Y, on the other hand, is based on the opposite assumption, that people have a psychological need to work, that they want to achieve and take responsibility – and that they are basically adult beings" [7]. These contrasting employee characteristics very often lead to incorrect management behavior and make it necessary for managers to apply different assessment criteria when evaluating employees. By knowing this theory, it is possible to adapt leadership behavior and thus improve performance depending on the person and their individual behavior. The fact that person X is considered unwilling to work puts them under pressure from the outset. This leads to the person reacting with a high degree of passivity and listlessness. This, in turn, leads to increased pressure from the line manager, who threatens to impose sanctions if instructions are not followed. The next high point in theory was triggered by Edgar and Peter Schein's model of organizational culture, which was introduced in the 1980s. In his book *"Organizational Culture: A Dynamic Model"* [8], the definition of corporate culture is as follows: *"Organizational Culture; A Formal Definition Organizational culture is the pattern of basic assumptions which a given group has invented, discovered, or developed in learning to cope with its problems of external adaptation and internal integration, which have worked well enough to be considered valid, and, therefore, to be taught to new members as the correct way to perceive, think, and feel in relation to those problems"* [8]. In other words, Schein assumes that organizations do not create a working environment in one day, but that it is a lengthy process in which all employees of the company accept changes depending on their position in the company and adapt their external environment to the corporate culture. This interaction, which is sometimes not consciously recognized, benefits from the experience of each individual employee. If the corporate culture is already in place, every new employee will try to adapt to this culture. Schein's model assumes that every organization has a unique culture. This culture can be divided into three levels: Artifacts and Creations, Espoused Values, Basic Assumptions. *"Organizational culture can be analyzed at several diverse levels, starting with the visible artifacts – the constructed environment of the organization, its architecture, technology, office layout, manner of dress, visible or audible behavior patterns, public documents such as charters, employee orientation materials, etc. This level of analysis is "tricky"*

because the data are easy to obtain but hard to interpret” [8]. Espoused values: at this level are the explicit strategies, goals, and philosophies of an organization. These include the officially communicated values and behavioral norms, which are often recorded in the form of company guidelines, mission statements or in employee handbooks. Juni Khyat defined this in his treatise as: “Espoused values are the organization’s stated values and rules of behavior. It is how the members represent the organization both in terms of their behavior and the shared values. Their interpersonal behaviors and their behaviors with outsiders speak volumes. The mission, vision, goals, values need to be displayed nicely in framed posters in strategic locations in organizations” [9]. These are essential in decisions about the organizational culture. The attitude of each individual employee and their willingness to act have a major influence on the culture of each individual organization. “The third level is assumptions which are shared basic assumptions. These are deeply embedded, taken-for-granted behaviors which are usually unconscious, but constitute the deep essence of culture. These assumptions are well integrated in the work culture, so that they are easily recognized in actions of the employees and management. The inner aspects of human nature constitute the third level of organization culture. The inner values of individual employees can make or break an organization” [9]. It should not go unmentioned that Max Scheler (German philosopher), had already described an ethics of values on which subsequent scientists based their work. His two-volume work “Formalism in ethics and the material ethics of values” [10], published in 1913 and 1916, was highly influential. In it Scheler attempted to replace Kant’s ethics of duty with an ethics based on an emotional sense of value (value ethics). Scheler’s basic idea is that the values of existence (such as love, infinity, truth) and authentic experience are not accessible to the intellect. Scheler therefore also rejects an image of man that reduces man to intellect and reason. Instead, he propagates an understanding of man as an emotional being that is essentially characterized by the will to live, magical-mystical elements and the subconscious. For Max Scheler, value qualities are “...it emerges that there are genuine and true qualities of value which represent a separate area of objects which have their relationships and connections and which, as qualities of value, can be higher or lower. But if this is the case, then an order and hierarchy can prevail between them which is entirely independent of the existence of a world of goods in which they appear, as well as of the movement and change of this world of goods in history and is <a priori> for its experience” [10]. This idea is extremely useful for de-

termining the hierarchy of values. He placed permanent spiritual values above temporary physical values, placed spiritual goods above material goods, placed the satisfaction of artistic meditation above material satisfaction, placed the meaning of life above the emotional value of pleasure and displeasure, and placed the spiritual value of perception, beauty, and justice above the value of attitude to life. This is an excellent idea that can give contemporary people with misunderstood values the right sense of value. This value ethic is essential to the corporate culture, as it describes the elementary building blocks that ultimately lead to a corporate culture. The ethics and its composition for a single individual is the basis from which the group ethics and consequently the corporate culture develops. Scheler’s findings show that purely rational behavior in a company contradicts the nature of human beings, and that the emotional area of the human ego must not be neglected. This should and must be the basis of interaction in a company between all employees. In the last step of the historical review deals with the four types of corporate culture according to Kim S. Cameron and Robert E. Quinn. According to Robert E. Quinn and Kim S. Cameron, there are four main types of organizational culture: clan, adhocracy, market, and hierarchy. “...Cameron and Quinn (2011) defined the Competing Values Framework (CVF) as a two-dimensional area that reflects distinct culture types. First the flexibility and discretion versus the stability and control axis indicate if the organization focuses on stability or change. The second dimension concerns whether the organization is externally or internally oriented. Based on these two dimensions, the CVF distinguishes four basic cultural types: Clan, Adhocracy, Hierarchy and Market. These types can be identified by using the survey of Cameron and Quinn. The outcome of the survey will be the kind of culture we have in the organization. The survey consists of six questions to which there are different answers. The weighting is done by assigning percentages. All questions together make up 100%. This means, for example, that if you give 20% for the first question, you still have 80% for the other questions. This survey of all employees should take place at least twice a year, as each evaluation of this survey also causes a reaction from the management and thus a change in the corporate culture. The categorization aims to understand in which model the company is present now and which model is the best for the organization and the portfolio of the company. With the help of the developed Competing Values Framework it is possible to rethink and improve many behaviors and decisions. Even the change of the corporate culture model as reflected in the company, can be modified with

this tool, be it at the top management level or middle management, by weighing these competing value assumptions against each other. Thus, it is an extremely useful tool, without losing sight of the fact that corporate culture is more than these four competing values. However, this tool is not suitable to quickly recognize necessary changes. For this issue Andrey Kolyada developed the Corporate Culture Health Heptahedron. His book "Next level: Strategic management of a New Era. How to build an effective business model and develop an effective strategy for your company's growth" [3]. His survey will be a part of the next chapter.

CORPORATE CULTURE HEALTH HEPTAHEDRON

The book "Next level: Strategic Management of a New Era" [3] describes the theoretical approach to strategic management of corporate culture and is used to determine how healthy the organization is in terms of its culture. This tool, due to its simplicity and its ability to quickly recognize necessary changes, is a valuable aid for any management in any company. It consists of a questionnaire with seven separate paragraphs, hence the name "hepta" from the Greek for seven. Overall, the paragraphs include seventy questions. This survey must be completed anonymously by each employee of some company. The questions relate directly to this company. An employee can rate each question with points from 1 to 10. It does not matter how often the employee awards the top score of 10 per question. The questions are described in detail in the practical section. The answers of each employee give a total result for the respective question in a company. By scoring the individual answers, it is possible to recognize the vulnerable points in the company, and it is possible to react directly to them. For example, the first paragraph is dedicated to the company objectives and one of the ten questions reads as 'Did your management tell you the main objective of the company Ferromont?' If, for example, the lowest points are awarded here, it is important to question whether the company objective has been adequately announced and what can be changed to achieve better scores in future surveys. Analyzing the received results, the top or middle management will be able to communicate the objective better. This way, it is possible to work through each paragraph and question and draw direct conclusions for the company strategic and operational activities. Andrey Kolyada assumes that a company always has its own corporate culture. This is susceptible to influence. This assumption is predicated on the premise that a corporate culture can be categorized as either 'sick' or 'healthy'. The ideal corporate culture is the one that is 'perfect' in its

health, and this is achieved situation when all seven angles (paragraphs) of the heptahedron attain ten points [3]. In real life, this is unlikely. However, the company must constantly strive to reach perfection and measure progress using a special questionnaire (staff survey). A greater proximity of results to angles indicates a more productive and healthy corporate culture. The focus in the model of Corporate Culture Health Heptahedron relates only to the health condition, therefore, it can be used independently without the tool by Cameron and Quinn.

PROCEDURE OF THE SURVEYS

There are many ways to conduct this or other surveys. One option would be to digitize the questionnaire and conduct the survey over the intranet. The disadvantage of this type of survey is that employees will be afraid their anonymity would not be guaranteed. Another disadvantage would be that programming the survey would be too expensive and time-consuming. The advantage is that all answers are recorded automatically and evaluated. Another option would be to centralize the survey, i.e., all employees gather for a meeting, fill out and submit the questionnaire at the same time. This is the most unrealistic option, as many companies work in different shifts, thus, only part of the workforce is on site. Finally, there is the option of top-down management, where the questionnaires are given from top management down to the lower management level of foremen and supervisors in charge of conducting the survey in their area. This variant was also used at Ferromont. The questionnaires are given to each employee in paper form and filled out and returned to the next higher position as a flow of information from bottom to top. These questionnaires are evaluated at the top management level.

EVALUATION OF THE CCH DEVELOPED BY ANDREY KOLYADA

As already mentioned, this tool and a relevant questionnaire were developed by Andrey Kolyada have already been presented to the professional world. The questionnaire, with the paragraphs and corresponding questions on the company objectives, employee interest in the company, free expression of opinions by employees in the company, cohesion of employees among each other, continuous development of the company, prospects of the company for the employees, as well as promotion of personal initiative, were given in paper form to 63 employees. Special attention was taken to ensure that all forms were filled in anonymously and without third party assistance. Figure 2, on the question of the company objectives, shows that questions 6–10 did not receive a high score.

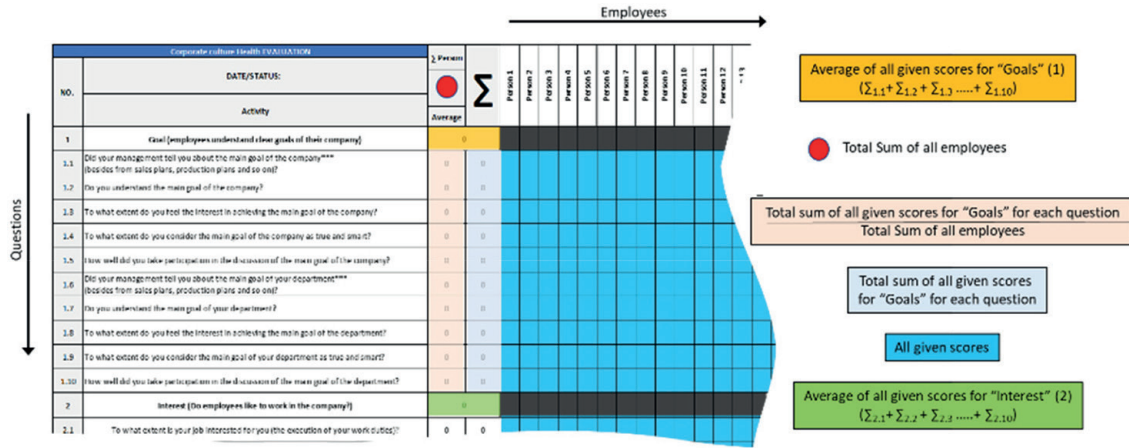


Figure 1. Evaluation lists

This is because employees have little insight into the workings of middle and senior management, or the interaction between these individual areas of the organization is faulty. For example, question 6 refers to the democratic way of working during the middle and senior management meetings. The resulting conclusion is to increase need for communication between management and employees. The insights gained from the partial results and corresponding questions can be put into an action list to improve findings and related changes in the company in the next survey. As already mentioned, the evaluation is done graphically in a heptahedron. The graph is an average of total given scores of all employees. To count this graph, it is helpful to use a list, or an Excel sheet to count the results directly. Figure 1 shows the evaluation lists. This type of list facilitates developing tasks for the action list and counting the results. The results are used to visualize the company unique business

points on the market. It also makes sense to compare the previous survey with the new one.

With evaluation lists it is possible to design the end results – the graph of the Heptahedron of Corporate Culture Health. In Figure 5 are two graphs consisting of a blue line which is the optimum of corporate culture health, which can never be fully achieved, and the real calculated value from all the company employees and the real situation, the red line. All questionnaires were checked for anonymity, the results were listed separately and analyzed. It is important to consider the overall result, but also partial answers, which is crucial for the development of a strategy to increase the health of the corporate culture. It can be concluded that questions with a low score indicate the problems within the organization.

OUTCOME OF THE SURVEY

As stated above, the task for the action list creates from the delta of the given scores and the

The survey of assessment of corporate culture health according to 'EMAS - Heptahedron of Corporate Culture Health' - FREEDOM OF THOUGHT			
Freedom of thought (Does the company encourage freedom of thought and its expression by employees?)		Your score (1 - 10 max)	Index
1.	Do you always express your opinion if you think that your manager makes a mistake?	8	0,8
2.	Do your colleagues always express their opinions if they think that their manager makes a mistake?	8	0,8
3.	To what extent does the management take into account opinions of employees while making decisions?	8	0,8
4.	To what extent does your manager take into account your opinion while making decisions?	7	0,7
5.	How often do you personally engage by your manager to discuss and set up your current work tasks and objectives?	8	0,8
6.	How democratic (in your opinion) is the atmosphere of holding meetings of the top management in your company? (answer this question even if you have never personally attended such meetings)	6	0,6
7.	How democratic (in your opinion) is the atmosphere of holding meetings of the management in your department? (answer this question even if you have never personally attended such meetings)	6	0,6
8.	How safe is it in your company to express an opinion that is different from the opinion of senior management at the stage of discussing the idea?	7	0,7
9.	How safe is it in your department to express an opinion that is different from the opinion of the management at the stage of discussing the idea?	7	0,7
10.	How effective does your company encourage promoting ideas, which are different from ideas of the management?	7	0,7
		7,2	

Figure 2. Questionnaire evaluation according to Andrey Kolyada [3]

optimum of ten points, as well in the questions under each paragraph. The aim is to get closer to the optimum with each survey, as shown in Figure 4. To structure the tasks, it is necessary to develop an action plan. The action plan shows all paragraph separately and contains the responsible person, start and end date of the activity, actual score and target score, budget, as well as the schedule in the calendar, as shown in Figure 3. This Excel table can be used to control the activities, and it forms the basis for the next action plan after the next survey.

CONCLUSION

The concept of corporate culture manifests itself in all commercial entities. In certain companies this aspect of management is subject to active oversight. Regrettably, this area of company management, specifically the development of corporate culture, has not yet been assigned the deserved degree of importance. This was the first survey for Ferromont. The focus of this study was linked to feasibility, implementation, costs, and results. However, it is extremely important for the company itself to develop the health of the Corporate Culture to achieve better goals. The HR department plays a particularly vital role as a mediator, and at the same time must adapt its strategy to the local market structure. This means that employee retention, as a part of the HR strategy, is promoted by the available corporate culture and by the health of the Corporate Culture. Employee recruitment and retention are of utmost importance and currently extensive for many Russian companies. With unemployment rate of 2.4%, skilled labor is highly sought and constantly in demand in Russia and, therefore, represents a valuable commodity. Analysts expect the unemployment rate to remain at a maximum level of 3.1% in the future without significantly changing the situation on the labor market. Therefore, in addition to the recruitment of new

employees, employee retention is one of the most important goals of the HR department of a company in Russia. The implementation of a corporate culture into Ferromont as described above was a success. With simultaneous survey on corporate culture according to Cameron & Quinn and the Corporate Culture Health method according to Andrey Kolyada, it is possible to gain a holistic overview of the company corporate culture. As the concept of corporate culture according to Cameron and Quinn does not provide any answers relating to the issue of the ‘health’ of the corporate culture in the company, the health of corporate culture must be answered with the help of the “EMAS heptahedron of the health of the corporate culture” [3]. For example, Cameron and Quinn questions do not reflect the extent to which the company management succeeds in adequately addressing company objectives to employees. It can only be answered with the help of the ‘EMAS Heptahedron of Corporate Culture Health’ questionnaire. The results of the survey of the Corporate Culture Health Heptahedron developed by Andrey Kolyada, were included in an “actions list” and serve as a guideline for improving the corporate culture.

Furthermore, it is also the basis for drawing up a budget and a schedule, as it depicts all the costs of necessary changes.

This actions list not only shows individual necessary work steps and assigns a person to the respective task responsible for ensuring completion of this point. This is followed by a time frame and a budget estimate. This actions list, as well as the evaluation of the surveys, is done by the project team for this survey and should be a part of the management meeting once a month to monitor progress. The cost of both surveys, the Corporate Culture according to Cameron and Quinn and the Corporate Culture Health method and their evaluation, is less than 20 hours for sixty-three people in total. In addition,

NO.	DATE/STATUS:	Activity / Actions	Responsible Person	TIMES FRAME		Questionary		Budget	Calendar										
				FROM	DATELINE	REAL	GOAL		CW	12	13	14	15	16					
1		Goals																	
1.1																			
1.2																			
1.3																			
1.4																			
2		Interest																	
2.1																			
2.2																			
2.3																			
2.4																			
3		Freedom of togethser																	
3.1																			
3.2																			
3.3																			
3.4																			
4		Coherence																	

Figure 3. Action plan

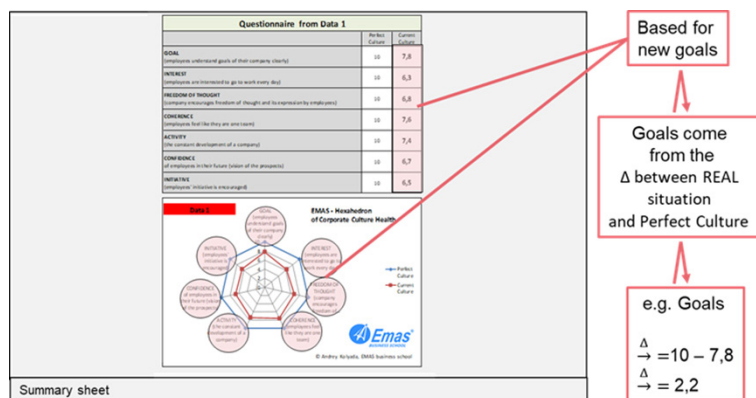


Figure 4. Result Corporate Culture Health Heptahedron surveys according to Andrey Kolyada and the task and goal creation

Source: compiled by the author [3].

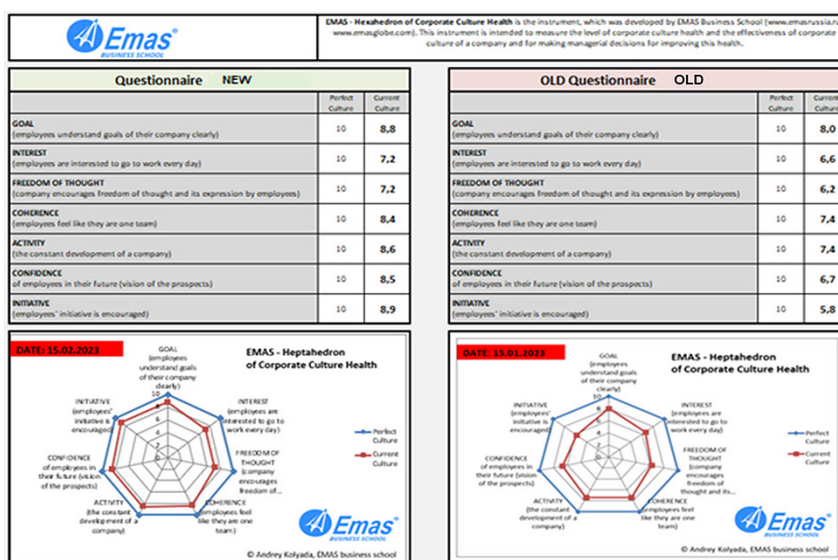


Figure 5. Result Corporate Culture Health Heptahedron surveys according to Andrey Kolyada

Source: compiled by the author [3].

tion, there is the absence of employees due to completing the surveys, generally around 15 minutes per one person survey. For sixty-three people, this amounts to around 31 hours of absence, i.e., costs

of 20,000 rubles for 100,000.00 monthly sales per employee. These costs are therefore negligible compared to the costs of employee turnover and new recruitment.

References

1. Коляда, А. Презентации «Модуль Стратегический менеджмент» Евразийская Школа Менеджмента и Администрирования (Бизнес-школа EMAS) 2024 / Andrey Kolyada, Presentations "Strategic Management Module" Eurasian School of Management and Administration (EMAS Business School), 2024.
2. Autor IntroBooks Team; Basics of the Corporate Culture. – 2020; IntroBooks, BN ID: 2940164394486, Overview.
3. Коляда, А. Следующий уровень: Стратегический менеджмент новой эпохи. Как построить эффективную бизнес-модель и разработать эффективную стратегию для роста вашей компании 2023. – Москва: Альпина ПРО и Евразийская школа менеджмента и администрирования. 616 с. – EDN FUTPBV.
4. Whyte (Jr.), W. H. The Organization Man, 1956.
5. Springer, N. An Analysis of William H. Whyte's The Organization Man. – 2018. – 6 p.
6. McGregor, D. M. The Human Side of Enterprise new edition, 2007.
7. Kennedy, C. Management Gurus, Chapter: Theory X and Theory Y: Authoritarian versus Participatory Management 2013. – 139 p.

8. *Schein, E.* Organizational Culture: A Dynamic Model; Sloan 1983 School of Management Massachusetts Institute of Technology, WP#1412-83. – 83 p.
9. *Khyat, J.* Edgar Schein's three levels of Organizational Culture. – Pp. 114-116.
10. *Max-Scheler.* Formalism in ethics and the material ethics of values. – 2022. – 10 p.

Information about the authors

Steffen R., DBA Student at Eurasian Management and Administration School (EMAS Business School) (Moscow, Russian Federation).

Kolyada A.A., DBA Rector at Eurasian Management and Administration School (EMAS Business School) (Moscow, Russian Federation).

© Steffen R., Kolyada A.A., 2024.

Информация об авторах

Штеффен Р., студент программы доктора делового администрирования Евразийской школы управления и администрирования (Бизнес-школа EMAS) (г. Москва, Российская Федерация).

Коляда А.А., доктор делового администрирования, Ректор Евразийской школы менеджмента и администрирования (Бизнес-школа EMAS) (г. Москва, Российская Федерация).

© Штеффен Р., Коляда А.А., 2024.

Проблема дефицита кадров в промышленном секторе: причины и пути решения

Климова П.А., Писаренко О.В.

Статья посвящена одной из наиболее острых проблем отечественной социально-экономической политики – дефицит кадров на предприятиях оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации (далее – ОПК), способных обеспечивать воспроизводство человеческого капитала, разработку высоких технологий, повышать долю инновационной продукции в ВВП и выходить на новые рынки, а также, рискам, возникающим с ростом уязвимости промышленных предприятий в связи с нехваткой квалифицированных кадров. В работе рассматриваются факторы и условия преодоления кризиса кадровой обеспеченности, а также предлагаются меры по минимизации рисков и более эффективному управлению кадрами. Вопрос обеспечения персоналом становится еще более актуальным с учетом увеличения объемов государственного оборонного заказа (ГОЗ), который в свою очередь, требует от предприятий ОПК соблюдения жестких сроков его выполнения и повышенной производительности. В сложившихся условиях все больше возрастает потребность в высокопрофессиональных специалистах, работающих со сложным современным оборудованием и технологическими процессами. Развитие старых и поиск новых форм и методов управления персоналом становится одним из важнейших элементов достижения стратегических целей промышленных предприятий России. Проанализированные подходы к привлечению и удержанию рабочей силы на предприятиях оборонки, выстраивание государственной эффективной системы стратегического планирования, позволяющей предприятиям устойчиво планировать свою деятельность на длительную перспективу, методы повышения привлекательности рабочих мест, целевую подготовку кадров, стратегию развития карьеры и управления знаниями, все это позволяет говорить о возможности создания условий преодоления кадрового кризиса. Результаты исследования представлены в виде практических рекомендаций, которые могут быть доведены в виде сформулированных теоретико-методических подходов для проведения дальнейших исследований проблем дефицита кадров предприятий ОПК, а также в учебном процессе вузов при чтении курсов: «Управление инновациями», «Управление персоналом», «Управление социально-экономическими системами».

для цитирования

ГОСТ 7.1–2003

Климова П.А., Писаренко О.В. Проблема дефицита кадров в промышленном секторе: причины и пути решения // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 258–265.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Оборонно-промышленный комплекс, промышленность, дефицит кадров, промышленные работники, экономическая политика, стратегическое планирование.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-258-265

The problem of personnel shortage in the industrial sector: causes and solutions

Klimova P.A., Pisarenko O.V.

The article is devoted to one of the most acute problems of the domestic socio-economic policy – the shortage of personnel at the enterprises of the military-industrial complex of the Russian Federation (hereinafter – the MIC), capable of ensuring the reproduction of human capital, the development of high technologies, increasing the share of innovative products in GDP and entering new markets, as well as the risks arising from the growing vulnerability of industrial enterprises due to the shortage of qualified personnel. The paper considers the factors and conditions for overcoming the crisis of personnel availability, and proposes measures to minimize risks and more effective personnel management. The issue of providing personnel is becoming even more urgent given the increase in the volume of the state defense order (SDO), which, in turn, requires military-industrial complex enterprises to meet strict deadlines for its implementation and increased productivity. In the current conditions, the need for highly professional specialists working with complex modern equipment and technological processes is growing. The development of old and the search for new forms and methods of personnel management is becoming one of the most important elements in achieving the strategic goals of industrial enterprises in Russia. The analyzed approaches to attracting and retaining labor force at defense enterprises, building a state effective system of strategic planning that allows enterprises to sustainably plan their activities for the long term, methods of increasing the attractiveness of jobs, targeted training of personnel, career development strategy and knowledge management, all this allows us to talk about the possibility of creating conditions for overcoming the personnel crisis. The results of the study are presented in the form of practical recommendations that can be brought to light in the form of formulated theoretical and methodological approaches for conducting further research on the problems of personnel shortage at defense industry enterprises, as well as in the educational process of universities when reading the courses: «Innovation Management», «Personnel Management», «Management of Socio-Economic Systems».

FOR CITATION

Klimova P.A., Pisarenko O.V. The problem of personnel shortage in the industrial sector: causes and solutions. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 258–265.

APA

KEYWORDS

Military-industrial complex, industry, personnel shortage, industrial workers, economic policy, strategic planning.

ВВЕДЕНИЕ

Общая оценка состояния реального сектора экономики России в контексте наложенных внешних санкций позволяет заключить, что базовые условия для инновационного развития страны присутствуют. Высокий уровень научного потенциала и образованности населения служит важной отправной точкой для выработки стратегии, направленной на ускоренное достижение технологического суверенитета. В этой связи были определены приоритетные направления научного и технологического развития, а также меры, необходимые для их реализации, включая создание кадрового потенциала, способствующего успешному функционированию инновационной экономики.

Однако, одним из ключевых вызовов стал кадровый дефицит. Особенно остро ощущим дефицит инженерно-технического, производственно-технического и рабочего персонала, который должен способствовать созданию наращивания производственных мощностей промышленных предприятий. Исторически промышленность сталкивалась с периодическими изменениями спроса на рабочую силу в зависимости от государственной политики, после завершения крупных госпрограмм часто наблюдался отток кадров, что привело к нестабильному и некачественному кадровому составу в отрасли.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Тема хронического дисбаланса в обеспеченности кадрами в ОПК не возникла внезапно, она давно присутствует в исследовательском поле. Истоки кадрового голода начали формироваться еще в 90-х годах под влиянием новых требований рыночной экономики и связаны с сокращением числа средних специальных учебных заведений (прежние ПТУ), выпускавших большую часть подготовленных по рабочим специальностям, и недостаточно развитой системой высшего образования.

В начале «нулевых» стала фиксироваться проблема вынужденного сохранения избыточной, но низкоквалифицированной рабочей силы, выявлялись мотивы работодателей, склоняющих их к предпочтению использования трудового ресурса, состоящего из малоквалифицированных кадров, вместо инвестиций в модернизацию производственных мощностей.

В последующие годы, в периоды стагнации и медленного роста экономики, а также во время пандемии ковид-19, проблема кадрового дефицита смягчалась, но не была полностью решена [7].

Значительный рост информации о критическом дефиците кадров необходимых для ОПК, очередной раз зафиксирован в 2022 году, что обусловлено событиями, требующими срочного увеличения объемов производства вооружений и продукции двойного назначения. Крупные предприятия отрасли частично решили проблему нехватки специалистов за счет оперативного повышения заработной платы, что стало возможным благодаря получению значительных государственных контрактов. Однако большинство остальных предприятий по-прежнему сталкиваются с кадровым дефицитом в текущий период и прогнозируют значительное ухудшение ситуации с недостатком квалифицированных работников в будущем.

По состоянию на январь 2024 года дефицит кадров составил примерно 47% среди опрошенных участников исследования. Прежде всего, данная проблема касается рабочих, технических специалистов и инженерных кадров, необходимых для организации производственных мощностей по выпуску наиболее востребованных образцов вооружений и военной техники.

Эксперты отмечают, что при ограниченных производственных мощностях вероятный пик спроса на рабочую силу в промышленности уже достигнут. Для дальнейшего увеличения спроса требуется расширение производственной базы, что подчеркивает значимость инвестиций, зависящих от экономической стратегии государства. В этой связи требуется изменение подхода: от традиционного ситуативного реагирования на возникающие события к более активной и стабильной стратегической позиции.

Кроме того, в случае частичного нивелирования дефицита кадров, остается актуальным вопрос качественной характеристики трудового состава. Специфическая продолжительность сроков воспроизводства рабочей силы в высокотехнологичных отраслях, обусловленная длительной подготовкой специалистов, требованиями к обязательному отраслевому опыту, сложными условиями труда, а также уникальностью инновационных производственных процессов и многоуровневой кооперацией, предъявляет повышенные требования к качеству навыков, знаний и умений работников.

Научная разработанность темы

Испытываемый предприятиями ОПК острый дефицит кадров, на наш взгляд, есть результат многолетнего тяжелого положения отраслей, обусловленного длительной реализуемой экономи-

ческой политикой, сфокусированной на интересах глобальных конкурентов.

Прогнозный уровень безработицы в России (2024–2026 гг.) находится на исторически минимальных значениях и составляет по рынку труда 3,1% в среднем за год (динамика безработицы по годам приведена на рисунке 1).

По данным Минпромторга России (доклад на II Кадровом национальном конгрессе) дефицит персонала на конец 2024 года начало 2025 года составляет порядка 160 тыс. человек [4].

Прогнозные данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат) по изменениям численности населения России формируют снижение численности населения до 142–145 млн. чел. [9].

На наш взгляд, можно выделить несколько причин дефицита квалифицированных кадров на российском рынке труда:

1. Общая демографическая ситуация. Согласно данным Росстата, на конец 2021 года доля рабочей силы в России составила 59,4% от общего числа граждан. Данный показатель значительно ниже, чем в большинстве других европейских государств.

2. Нехватка специалистов в определенных отраслях экономики страны. В некоторых случаях высшие и средние учебные заведения готовят ограниченное количество специалистов в этих областях, что приводит к дефициту кадров.

3. Убытие значительной части трудоспособного населения в зону СВО в результате частичной мобилизации, включая специалистов ОПК, за которыми сохраняются рабочие места.

4. Высококвалифицированные специалисты покидают производственную сферу, устремляясь в более высокооплачиваемые и комфортные ниши, такие как сфера услуг, IT, а также самозанятость. Более гибкие условия труда и привлекательные перспективы карьерного роста заставляют их менять профессию или страну.

5. Кандидаты предъявляют все более высокие требования к уровню заработной платы и условиям труда, что не всегда соответствует возможностям предприятий, особенно в условиях ограниченного бюджета. Это создает дисбаланс между предложением и спросом на рабочую силу.

6. Проблемы в системе образования. В связи с увеличением количества высших учебных заведений (на рынок образования пришли коммерческие учреждения высшего образования) получение высшего образования стало более доступным и легким.

7. Несоответствие качества знаний выпускников требованиям работодателей и современного производства, вследствие устаревания программ подготовки. Кроме того, не развита система трудоустройства выпускников.

8. Сложившиеся убеждения о непрестижности рабочих профессий, долгосрочном и капиталоемком характере производственной деятельности, отсутствии перспектив.

Эти факторы имеют серьезные последствия, которые усугубляют уже существующие проблемы с нехваткой квалифицированных кадров. Основные последствия включают:

1. Снижение качества профессионального образования.



Рисунок 1. Динамика безработицы по годам

Система профессионального образования не всегда отвечает потребностям рынка труда. Подготовка специалистов часто отстаёт от актуальных требований промышленности, что приводит к нехватке квалифицированных кадров и необходимости дополнительного обучения уже на рабочем месте.

2. Нежелание специалистов продолжать сотрудничество с работодателями из-за высоких требований к уровню заработной платы и условиям труда, что не всегда соответствует возможностям предприятий, особенно в условиях ограниченного бюджета.

3. Отсутствие замены стареющих работников и тех, кто планирует выход на пенсию, молодыми кадрами, что создаёт риски в плане передачи опыта и знаний, а также угрожает возникновению кадрового голода после ухода на пенсию опытных работников.

4. Отсутствие необходимых знаний, навыков и веры в свои собственные способности у молодых специалистов, что может препятствовать их самосовершенствованию и стремлению к достижению высоких результатов.

5. Отток молодых квалифицированных специалистов из регионов в большие города. Это создает неравномерное распределение трудовых ресурсов и усиливает дефицит кадров в регионах.

6. Отсутствие перспективы карьерного роста молодых специалистов. Молодые специалисты, видя отсутствие перспектив развития в производственной сфере, ориентируются на другие отрасли и, как следствие, нехватка молодых специалистов приводит к отсутствию карьерных траекторий и, соответственно, к ещё большему оттоку кадров.

Изучив причины и последствия дисбаланса, можно прийти к выводу, что все они существенно влияют на проблему нехватки квалифицированных специалистов. Следовательно, руководителям предприятий оборонно-промышленного комплекса следует активно управлять вопросами, связанными с персоналом, и внедрять эффективные меры для решения этой проблемы.

«Чтобы удовлетворить растущий спрос работодателей на квалифицированные производственные кадры, правительство планирует расширять практико-ориентированные учебные форматы и привязать контрольные цифры приема в вузы и колледжи к реальным и просчитываемым на пять лет вперед потребностям компаний», – отметил Премьер-министр Михаил Владимирович Мишустин

на стратегической сессии по развитию системы образования [6].

Федеральный проект «Приоритет», направленный на создание образовательно-производственных кластеров, является важным шагом в решении кадровой проблемы. Интеграция колледжей и предприятий позволяет обеспечить тесную связь между теоретической подготовкой и практическим опытом, что значительно повышает качество подготовки специалистов. С сентября 2022 года такие кластеры активно участвуют в подготовке кадров для ОПК. Как указал председатель Правительства Российской Федерации, объем частных инвестиций в образовательные программы и обновление материально-технической базы составил 3,5 млрд рублей. Михаил Владимирович Мишустин также отметил, что к концу 2024 года в рамках данной программы колледжи планируют подготовить 150 тыс. компетентных специалистов, готовых приступить к работе.

Как отмечают эксперты Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, в настоящее время программы переподготовки кадров реализуются в рамках национального проекта «Демография», охватывают в год десятки тысяч человек. Кроме того, вопросом обучения сотрудников активно занимаются сами работодатели, которые выделяют до 1,8% от фонда оплаты труда на создание и функционирование корпоративных университетов [6].

В связи с этим, Минпромторг России взял на себя роль заказчика в области кадровой политики в отраслях промышленности. Ведомство предлагает несколько вариантов решения сложившейся проблемы.

Во-первых, необходимо четко разработать механизмы и определить миграционную политику, обеспечивающую социальную стабильность.

Во-вторых, необходимо активно привлекать человеческий капитал и разрабатывать программы репатриации.

В-третьих, ключевыми показателями эффективности в каждой сфере должна стать эффективная система управления кадрами.

В-четвертых, необходимо пересмотреть вопросы, связанные с производительностью труда, и внедрить современные стандарты.

В-пятых, образование, где стоит обратить внимание на альтернативные форматы подготовки кадров, сокращающие сроки обучения.

Эксперты в области труда поддерживают идею о том, что определенное государственное ведомство должно помогать компаниям решать эту проблему. К числу наиболее эффективных мер

относятся подготовка и повышение квалификации работников, повышение привлекательности производственной деятельности для молодежи, умеренное регулирование внешней миграции и активное развитие автоматизации производственных процессов.

Важно подчеркнуть важность автоматизации и развития робототехники для решения проблемы трудовых ресурсов, а также развития информационно-коммуникационных технологий для повышения продуктивности труда. Важно расширить возможности найма, включая в процесс привлечения специалистов из других отраслей экономики и регионов с высоким уровнем безработицы.

В качестве одного из путей решения проблемы нехватки кадров рассматривается стимулирование создания высокопроизводительных рабочих мест. Применение современных технологий, автоматизация процессов производства, цифровизация рабочих мест, а также использование роботов и машин с искусственным интеллектом помогут уменьшить потери, связанные с отсутствием трудовых ресурсов, повысить производительность труда и улучшить качество производимой продукции [3].

Важно упомянуть еще один значимый федеральный проект под названием «Профессионалитет», который был запущен в 2022 году. В рамках этого проекта было создано более 200 кластеров, где студенты обучаются по новым программам, которые соответствуют конкретным требованиям работодателей. Основная цель инициативы – внедрение новой отраслевой модели подготовки квалифицированных специалистов, востребованных на рынке труда. Колледжи начинают выступать в роли центров преобразований в системе подготовки кадров, что сопровождается обновлением учебных программ и инфраструктуры. В результате формируется гибкая модель обучения квалифицированных специалистов, основанная на тесном взаимодействии между образовательными учреждениями и предприятиями. Подготовка кадров осуществляется по девяти приоритетным направлениям, которые актуальны для различных регионов страны. Эта стратегия позволяет лучше адаптироваться к потребностям рынка труда и обеспечить выпускников необходимыми навыками и знаниями для успешной карьеры. До 2028 года поставлена задача подготовить около миллиона специалистов рабочих профессий в интересах авиа- и судостроения, предприятий по созданию медицинского оборуду-

ования, электроники, машиностроения и других отраслей промышленности [14].

В своем послании Федеральному собранию Президент России Владимир Владимирович Путин объявил о запуске национального проекта «Кадры», ориентированного на развитие профессиональных навыков школьников и студентов. Основная цель проекта заключается в том, чтобы молодежь, включая подростков, могла стать профессионалами в современной экономике XXI века. Президент РФ призвал руководителей предприятий промышленности приглашать школьников для ознакомления с их деятельностью, а также выразил желание, чтобы дети могли посетить цеха, заводские музеи и лаборатории. Он обратился к руководителям предприятий активно включиться в эту работу [11], [12].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Несмотря на все существующие и внедренные кадровые программы, на сегодняшний день нет простого решения проблемы дефицита. Необходима последовательная и целостная политика развития рынка труда со стороны государства и бизнеса, включая работу с системой образования по подготовке реальных специалистов путем стимулирования трудовой мобильности через релокацию в другие регионы с государственными дотациями, поддержку проектной занятости, обучение, повышение квалификации и переподготовку, а также обеспечение конкурентоспособной оплаты труда.

Для устранения нехватки квалифицированных кадров необходим комплексный подход и системные изменения во взаимодействии между образовательной и трудовой сферами, а также выполнение ряда ключевых мероприятий.

Прежде всего, необходимо инвестировать во внутренние учебные программы, способствующие повышению квалификации и переквалификации сотрудников. Компании совместно с образовательными учреждениями могут создавать эффективные образовательные программы, чтобы их сотрудники могли получить необходимые знания и навыки в соответствии требованиями современного рынка труда даже без отрыва от производства.

Во-вторых, имеет место подбор персонала из смежных областей. Предприятия могут привлекать работников, которые уже имеют некоторый опыт и базовые знания, и предоставлять им возможность повысить квалификацию или пройти курс краткосрочной переподготовки с целью получения дополнительных знаний и навы-

ков, специфичных для конкретной отрасли или предприятия.

В-третьих, для решения проблемы дефицита кадров целесообразно рассмотреть возможность трудоустройства персонала из других регионов страны или даже из-за рубежа.

В целом, устранение дефицита квалифицированных кадров требует тщательного системного подхода, включающего в себя различный спектр мероприятий, таких как: подбор персо-

нала из разных источников, внутреннее корпоративное обучение, повышение квалификации и переподготовка кадров, тесное взаимодействие промышленных предприятий с учреждениями образования, а также привлечение сотрудников из других регионов или стран. Комплекс этих мер позволит предприятиям ОПК разрабатывать и поддерживать эффективную кадровую политику, а также удовлетворить потребности растущего и развивающегося рынка труда России.

Список литературы

1. *Безработица в России: статистика 2021–2022, причины и прогноз* // Ratenger. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ratenger.com/economics/bezraboticza-v-rossii/> (дата обращения: 29.01.2025).
2. *Белюсова, М. Е.* Дефицит квалифицированного персонала как одна из проблем, затрудняющих процесс управления кадрами в организации // *Modern science*. – 2022. – № 4-2. – С. 52-54.
3. *Егоров, П. А., Волков В. И.* Проблема кадрового дефицита в промышленности в контексте обеспечения экономической безопасности // *Экономика, предпринимательство и право*. – 2024. – Т. 14, № 3. – С. 731-742.
4. *Завершился II кадровый национальный конгресс ОПК* // Академия ПСБ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://new.psb-academy.ru/news/zavershilsya-ii-kadrovyy-nacionalnyj-kongress-opk> (дата обращения: 29.01.2025).
5. *Игнатова, О.* Онлайн управление: решить проблему дефицита рабочих рук поможет искусственный интеллект // *RG.RU*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2023/08/28/onlajn-upravlenie-reshit-problemu-deficita-rabochih-ruk-pomozhet-iskusstvennyj-intellekt.html> (дата обращения: 25.01.2025).
6. *Мануйлова, А.* Учить или переобучать // *Коммерсантъ*. – 2023. – № 194. – С. 2.
7. *Минпромторг призвал заняться «человекособирательством»* // *Независимая*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ng.ru/economics/2023-07-20/1_8779_workers.html (дата обращения: 29.01.2025).
8. *Никитина, В.* Жесткий дефицит кадров в промышленности вынуждает искать новые подходы в HR // *Ведомости*. Идеи управления: – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/ideas/personnel/articles/2024/05/08/1036150-zavodam-ne-hvataet> (дата обращения: 25.01.2025).
9. *Новости Росстата* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 29.01.2025).
10. *Останин, Т. В.* Обоснование концептуального подхода к решению проблемы кадрового голода / Т. В. Останин, Е. В. Лысенко // XVII международная конференция «Российские регионы в фокусе перемен»: сборник докладов (Екатеринбург, 17–19 ноября 2022 г.). – Екатеринбург: ООО Издательский Дом «Ажур», 2023. – С. 125-128.
11. *Отдел недостающих кадров* // *Коммерсантъ*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/6536074> (дата обращения: 29.01.2025).
12. *Путин объявил о запуске национального проекта «Кадры»* // *РБК*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/65e05aa39a7947dc0812b8fc?from=copy> (дата обращения: 29.01.2025).
13. *Тинькова, Е. В., Гулу, С.* Дефицит квалифицированных кадров и производственный потенциал // *Дельта науки*. – 2018. – № 1. – С. 12-14.
14. *Федорук, В.* Что делать с нехваткой квалифицированных кадров // *Русская школа управления*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uprav.ru/blog/nekhvatkakadrov/> (дата обращения: 29.01.2025).

References

1. *Unemployment in Russia: statistics 2021-2022, reasons and forecast* // Ratenger. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ratenger.com/economics/bezraboticza-v-rossii/> (access date: 01.29.2025).
2. *Belousova, M. E.* Shortage of qualified personnel as one of the problems complicating the personnel management process in the organization // *Modern science*. – 2022. – № 4-2. – Pp. 52-54.
3. *Egorov, P. A., Volkov, V. I.* The problem of personnel shortage in industry in the context of economic security // *Economics, entrepreneurship and law*. – 2024. – Vol. 14, № 3. – Pp. 731-742.
4. *The II Personnel National Congress of the Defense Industry has ended* // *PSB Academy*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://new.psb-academy.ru/news/zavershilsya-ii-kadrovyy-nacionalnyj-kongress-opk> (access date: 01.29.2025).
5. *Ignatova, O.* Online management: artificial intelligence will help solve the problem of shortage of workers // *RG.RU*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2023/08/28/onlajn-upravlenie-reshit-problemu-deficita-rabochih-ruk-pomozhet-iskusstvennyj-intellekt.html> (access date: 01.25.2025).
6. *Manuylova, A.* To teach or retrain // *Kommersant*. – 2023. – № 194. – P. 2.
7. *The Ministry of Industry and Trade urged to engage in “human discrimination”* // *Nezavisimaya*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ng.ru/economics/2023-07-20/1_8779_workers.html (access date: 01.29.2025).
8. *Nikitina, V.* Severe shortage of personnel in industry forces us to look for new approaches in HR // *Vedomosti*. Management Ideas. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/ideas/personnel/articles/2024/05/08/1036150-zavodam-ne-hvataet> (access date: 01.25.2025).
9. *Rosstat News*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (access date: 29.01.2025).

10. *Ostanin, T. V.* Substantiation of a conceptual approach to solving the problem of personnel shortage / T. V. Ostanin, E. V. Lysenko // XVII International Conference "Russian regions in the focus of change": collection of reports (Yekaterinburg, November 17-19, 2022). – Yekaterinburg: Azhur Publishing House, LLC, 2023. – Pp. 125-128.
11. *Department of missing personnel // Kommersant.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/6536074> (access date: 29.01.2025).
12. *Putin announced the launch of the national project "Cadres" // RBC.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/65e05aa39a7947dc0812b8fc?from=copy> (access date: 01/29/2025).
13. *Tinkova, E. V., Gulua, S.* Shortage of qualified personnel and production potential // Delta of science. – 2018. – № 1. – Pp. 12-14.
14. *Fedoruk, V.* What to do about the shortage of qualified personnel // Russian School of Management. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prav.ru/blog/nekhvatka-kadrov/> (access date: 29.01.2025).

Информация об авторах

Писаренко О.В., кандидат экономических наук, заместитель руководителя Федерального кадрового центра ОПК, руководитель проектного офиса Федерального кадрового резерва руководящего состава ОПК ФГУП «ВНИИ «Центр» Минпромторга России (г. Москва, Российская Федерация).

Климова П.А., аспирант, заместитель руководителя проектного офиса Федерального кадрового резерва руководящего состава ОПК ФГУП «ВНИИ «Центр» Минпромторга России (г. Москва, Российская Федерация).

© Климова П.А., Писаренко О.В., 2024.

Information about the authors

Pisarenko O. V., Ph.D. in Economics, deputy head of the federal personnel center of the defense industry, head of the project office of the federal personnel reserve of the defense industry management of the Federal State Unitary Enterprise "VNII "Center" of the Ministry of Industry and Trade of Russia (Moscow, Russian Federation).

Klimova P.A., postgraduate student, deputy head of the project office of the federal personnel reserve of the defense industry management of the Federal State Unitary Enterprise "VNII "Center" of the Ministry of Industry and Trade of Russia (Moscow, Russian Federation).

© Klimova P.A., Pisarenko O.V., 2024.

Анализ конкурентного преимущества группы компаний 3Logic Group

Коростелева В.В., Галкина С.П.

Статья посвящена рассмотрению важности анализа конкурентных преимуществ компании. В качестве примера и объекта исследования была взята одна из крупных компаний, которая занимается дистрибьюцией и производством IT-продуктов, 3Logic Group. Предметом в данной работе является анализ конкурентных преимуществ вышеуказанной группы компаний. Цель статьи – проведение теоретического и практического анализа и изучении конкурентных преимуществ на примере компании ООО «Новый Ай Ти Проект» (3Logic Group), деятельность которой связана именно со сферой информационных технологий. Методы исследования: системный анализ, синтез, систематизация и сравнение. Были описаны наиболее популярные методы исследования конкурентных преимуществ, которые наиболее наглядно могут продемонстрировать уровень конкурентных преимуществ и недостатков. Кроме того, был проведен подробный анализ на конкретном примере, используя различные методы. В заключении был определен уровень конкурентоспособности компании 3Logic Group, сформированы рекомендации, которые могут поспособствовать выбранной организации повысить свои показатели.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

Коростелева В.В., Галкина С.П. Анализ конкурентного преимущества группы компаний 3Logic Group // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 266–275.

ГОСТ 7.1–2003

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Конкурентные преимущества, стратегический менеджмент, конкурентная среда, стратегия развития, конкурентоспособность.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-266-275

Analysis of the competitive advantage of the group of companies 3Logic Group

Korosteleva V.V., Galkina S.P.

The article is devoted to considering the importance of analyzing the competitive advantages of the company. As an example, and object of study, one of the large companies was taken, which is engaged in the distribution and production of IT-products, 3Logic Group. The subject in this work is the analysis of the competitive advantage of the above group of companies. The purpose of the article is to conduct a theoretical and practical analysis and study competitive advantages using the example of the company New IT Project LLC (3Logic Group), whose activities are associated precisely with the sphere of information technology. Research methods: system analysis, synthesis, systematization and comparison. The most popular methods of studying competitive advantages were described, which can most clearly demonstrate the level of competitive advantages and disadvantages. In addition, a detailed analysis was carried out on a specific example, using various methods. In conclusion, the level of competitiveness of the company 3Logic Group was determined, recommendations have been formed that may contribute to the selected organization to increase its indicators.

FOR CITATION

Korosteleva V.V., Galkina S.P. Analysis of the competitive advantage of the group of companies 3Logic Group. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 266–275.

APA

KEYWORDS

Competitive advantages, strategic management, competitive environment, development strategy, competitiveness.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях стремительно развивающейся рыночной экономики, постоянного появления новых направлений в бизнесе, а также активной глобализации рынков, российские компании обращают все больше внимания на определение текущих и будущих возможных конкурентных преимуществ, которые в дальнейшем могут способствовать не только непрерывному развитию организации, но и дать возможность занять значимое положение в отрасли. На текущий момент все большее количество компаний обращает внимание на выявление и усиление своих конкурентных преимуществ, кроме этого,

на непрерывной основе идет анализ собственных слабых сторон и действий конкурентов в отрасли. Для определения и поддержки конкурентного преимущества используются различные конкурентные стратегии, которые определяются с учетом текущего состояния отрасли и конкурентных возможностей фирмы.

Таким образом, высокий уровень конкурентоспособности компании означает, что предприятие имеет возможность гибко адаптироваться к различным изменениям, предлагать высокое качество продукции, внедрять адекватную ценовую политику, а также обладает высококвалифицированным персоналом, что в общем способствует

эффективному функционированию организации в целом.

Актуальность анализа конкурентного преимущества для 3Logic Group заключается в том, что деятельность данной компании относится к сфере информационных технологий, которая является на текущий момент одной из самых быстро и динамично развивающихся сфер экономики, в связи с этим компаниям необходимо уделять особое внимание определению уровня своей конкурентоспособности не только для того, чтобы повышать свои показатели по прибыли, но и расширять свою долю, которую компания может занимать на данном рынке.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Группа компаний 3Logic Group (основная компания – ООО «Новый Ай Ти Проект») была основана в 2003 году, основным направлением деятельности которой является дистрибуция компьютерных комплектующих и IT-оборудования, а также производство серверного оборудования, персональных компьютеров и печатных устройств. Кроме вышеуказанного основного направления деятельности, компания так же активно занимается собственной разработкой собственных программных обеспечений и приложений под различные заказы, которые поступают не только от внешних компаний, но и для государственных ведомств. Для удовлетворения высокого спроса на такую продукцию, компанией было организовано 66 000 кв. метров производственно-складских лабораторий.

Несмотря на то, что компания существует на рынке 21 год, она активно развивается, увеличивая свои обороты роста, которые преумножились в 3,5 раза за последние 3 года, непрерывно расширяет спектр предоставляемых услуг, а также повышает их качество.

У Группы зарегистрировано несколько собственных торговых марок (рисунок 1), отвечающих за конкретное направление в сфере IT-технологий.

Помимо вышеуказанных собственных торговых марок, 3Logic Group имеет отдельную стратегическую единицу – компания «Гравитон», которая является партнером в области импортозамещения. Данная компания производит большой ассортимент различных категории товаров: программно-аппаратные комплексы, сетевые платформы, серверы, системы хранения данных (далее – СХД), ноутбуки, мониторы, персональные компьютеры (далее – ПК), мини ПК, рабочие станции, моноблоки, печатные устройства.

Таким образом, 3Logic Group – надежный партнер, предоставляющий высококачественные решения по разработке программного обеспечения по индивидуальному заказу для предприятий всех размеров. Благодаря обширному спектру услуг, экспертной команде, инновационным решениям и гибкому подходу компания помогает клиентам достигать своих бизнес-целей.

Анализ конкурентных преимуществ по М. Портеру (лидерство по издержкам, дифференциация, фокусирование)

Вне зависимости от размеров компании конкуренция на рынке оказывает огромное влияние на их деятельность. Знание своих непосредственных конкурентов, их продукции и маркетинговых стратегий имеет большое значение для определения своего места в отрасли и построения долгосрочных планов по развитию организации в целом.

В 1979 году Майклом Портером была разработана методика сравнительного анализа, согласно которой существует пять конкурентных сил (рисунок 2), которые определяют привлекательность

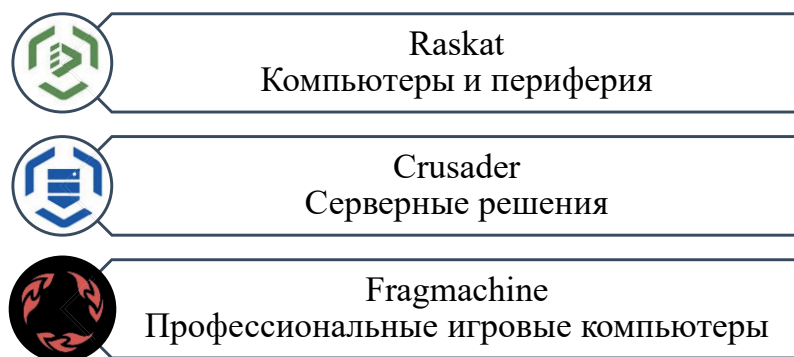


Рисунок 1. Собственные торговые марки 3Logic Group

Источник: составлено авторами по данным: [4].

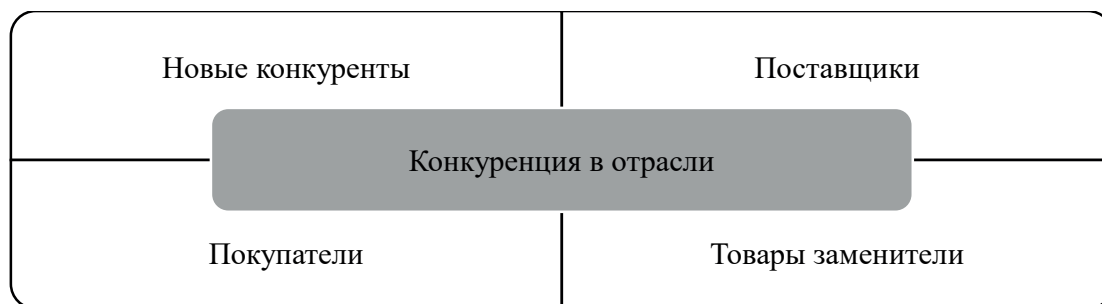


Рисунок 2. Пять конкурентных сил М. Портера

Источник: составлено авторами по данным: [7].

рынка и степень соперничества игроков в ней. Построение данной модели можно использовать в качестве стратегического бизнес-инструмента, с помощью которого компания имеет возможность опередить конкурентов за счет изучения внешней среды.

Проведя подробный анализ по каждой из пяти конкурентных сил по М. Портеру можно сформировать общий вывод, для большей наглядности сформируем данные в виде таблицы (таблица 1).

Таким образом, несмотря на то, что 3Logic Group занимает одну из лидирующих позиций на рынке IT-технологий, компания должна на постоянной основе производить мониторинг своих непосредственных конкурентов, занимающих большую долю в данном направлении. Помимо этого, организации необходимо расширять ли-

нейки своих продукций, а также искать выходы на новые рынки.

Анализ конкурентной стратегии по М. Портеру. Источники преимущества за счет дифференциации

Конкурентная стратегия компании обозначает подробно описанный долгосрочный план действия, который разрабатывается для достижения лидирующих рыночных позиций. Майклом Портером было определено 3 типа стратегий, которые позволили многим организациям вывести свой бизнес на новый уровень: стратегия лидерства в издержках, стратегия дифференциации и фокусирования (таблица 2).

Если рассматривать стратегию компании ООО «Новый Ай Ти Проект», то она основывается как на Лидерстве в издержках, так и на Широкой дифференциации.

Таблица 1

Сводные данные по анализу 5 конкурентных сил по М. Портеру

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Конкуренция внутри отрасли	высокая	– рынок – перспективный и высококонкурентный; – присутствуют ограничения в повышении стоимости продукта;	– постоянный мониторинг деятельности компаний-конкурентов; – повышение уникальности и ценности продукта; – улучшение качества клиентского сервиса;
Новые конкуренты	средняя	– отрасль активно развивается и привлекает большое количество новых игроков, однако, для входа требуются большие вложения;	– рассмотреть возможность входа на другие рынки;
Поставщики	средняя	– существует большое количество поставщиков, предлагающие схожие товары, но влияние санкций влияет на работу с ними;	– поиск новых поставщиков, альтернативных путей по закупке санкционных товаров;
Покупатели	высокая	– большое количество покупателей, которые постоянно мониторят рынок среди конкурентов;	– анализ потребностей целевой аудитории; – улучшать качество и разнообразие продукта и клиентского сервиса;
Влияние товаров-заменителей	высокая	– на рынке представлено большое количество товаров-заменителей с более низкими показателями.	– расширять модельный ряд внутри категорий, которые обладают большим количеством альтернатив.

Источник: составлено авторами по данным: [7].

Таблица 2

Конкурентные стратегии по М. Портеру

	Низкая стоимость	Дифференциация
Широкая аудитория	1. Лидерство в издержках	2. Широкая дифференциация
Сфокусированная аудитория	3. Стратегия фокусирования 3.1. Фокус на издержках	3.2. Фокус на дифференциации

Источник: составлено авторами по данным: [6].

Анализируя более подробно Лидерство по затратам, 3Logic Group стремится к сокращению своих затрат за счет направлений ниже:

— Масштабирование: компания обслуживает большое количество различных клиентов: крупные компании, средний и мелкий бизнес, физические лица, что позволяет ей достигать экономии на масштабе.

— Эффективность: ООО «Новый Ай Ти Проект» постоянно внедряет и оптимизирует внутренние системы и процессы для повышения операционной эффективности сотрудников.

— Партнерские отношения: 3Logic Group сотрудничает со стратегическими партнерами для оптимизации затрат и доступа к передовым технологиям.

— Автоматизация: 3Logic Group использует передовые технологии для автоматизации процессов ИТ-инфраструктуры, что повышает эффективность и сокращает затраты.

С точки зрения стратегии Широкой дифференциации компания реализует следующие направления:

— Гибкость: решения 3Logic Group настраиваются в соответствии с конкретными потребностями клиентов, обеспечивая гибкость и соответствие постоянно меняющимся требованиям.

— Инновации: 3Logic Group постоянно инвестирует в исследования и разработки, разрабатывая инновационные продукты и услуги, которые соответствуют потребностям рынка.

— Создание уникального продукта: компания на постоянной основе находится в поиске и разработке новых решений, которые будут выделять их среди большого количества конкурентов.

Таким образом, выбранные конкурентные стратегии группы компаний 3Logic Group можно считать успешной, так как за последние 3 года обороты компании выросли в 3,5 раза, постоянно обновляются и расширяются не только категории товаров, но и спектр предоставляемых услуг. Следовательно, повышается уровень удовлетворения потребностей их клиентов, организация может предлагать им конкурентоспособные цены. Непрерывные инвестиции 3Logic Group в рамках исследования и разработки приводят к созданию инновационных продуктов и услуг, которые соответствуют динамично развивающемуся рынку ИТ-технологий.

Проведение конкурентного GAP-анализа

GAP-анализ – это метод преодоления разрывов между текущим положением и целевым результатом. Данный анализ применим не только на уровне одной компании в целом, но и на уровне отдельно взятых бизнес-процессов.

Для проведения данного анализа необходимо пройти три основных этапа, которые можно представить в виде матрицы (рисунок 3).

Проанализировав текущее состояние исследуемого объекта, сформируем матрицу GAP-анализа для группы компаний 3Logic Group (таблица 3).

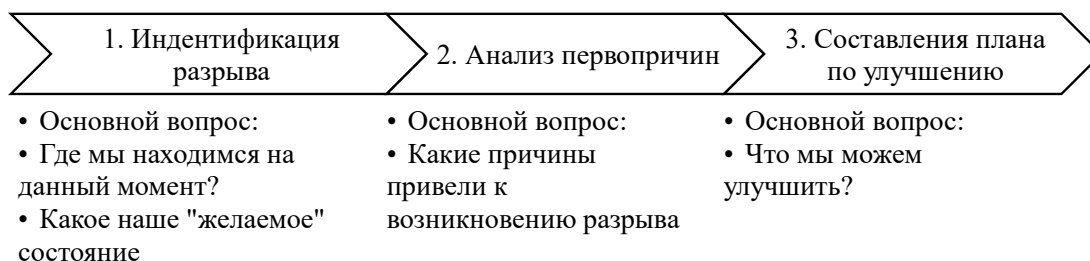


Рисунок 3. Этапы GAP-анализа

Источник: составлено авторами по данным: [10].

Таблица 3

GAP-анализ для группы компаний 3Logic Group

Этап	Описание
1. Идентификация разрыва	<p>Текущее состояние компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обширный спектр предоставляемых услуг. • Большая команда профессионалов. • Инновационные решения. • Гибкость и адаптивность под требования потребителей. <p>Желаемое состояние компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Быть ведущим поставщиком комплексных решений по разработке программного обеспечения по индивидуальному заказу. • Расширить спектр услуг на новые отрасли и географические регионы. • Снизить зависимость от нескольких крупных клиентов. • Повысить эффективность и прибыльность операций. <p>Разрыв (GAP):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Недостаточный охват некоторых отраслей и географических регионов. • Зависимость от нескольких крупных клиентов. • Ограниченная эффективность и прибыльность операций.
2. Выявление первопричин	<ul style="list-style-type: none"> • Основные представительства находятся только в Москве и в Новосибирске. • Резкий скачок в росте компании привел к тому, что многие бизнес-процессы внутри компании остались непроработанными. • Упор компании по работе с крупными клиентами, которые приносят компании относительно стабильную прибыльность.
3. План по улучшению	<ul style="list-style-type: none"> • Расширение спектра услуг: исследовать новые направления и предлагать новые решения, которые дополняют существующий спектр услуг. • Выход на новые рынки: идентифицировать и выйти на новые рынки и отрасли, где 3Logic Group может предложить свои уникальные решения. • Диверсификация клиентской базы: увеличить число клиентов за счет привлечения клиентов из различных отраслей и размеров. • Улучшение эффективности: внедрить технологии и процессы, которые оптимизируют операции внутри компании и повышают эффективность. • Повышение прибыльности: пересмотреть ценовую стратегию и определить возможности для увеличения.

Источник: составлено авторами.

Таким образом, у компании ООО «Новый Ай Ти Проект» есть четкое понимание своего текущего состояния на рынке, а также определены направления, по которым она планирует усовершенствовать свою деятельность. Чтобы достичь желаемого состояния, 3Logic Group необходимо устранить разрывы между текущим и желаемым состоянием, чтобы укрепить свою позицию как ведущего поставщика комплексных решений по разработке программного обеспечения по индивидуальному заказу и расширить свой охват на рынке.

Проведение SWOT-анализа

SWOT-анализ – это метод, которые широко используется при различных оценках деятельности компании, позволяющий оценить сильные и слабые стороны организации, а также возможности и угрозы, с которыми она может столкнуться (рисунок 4).

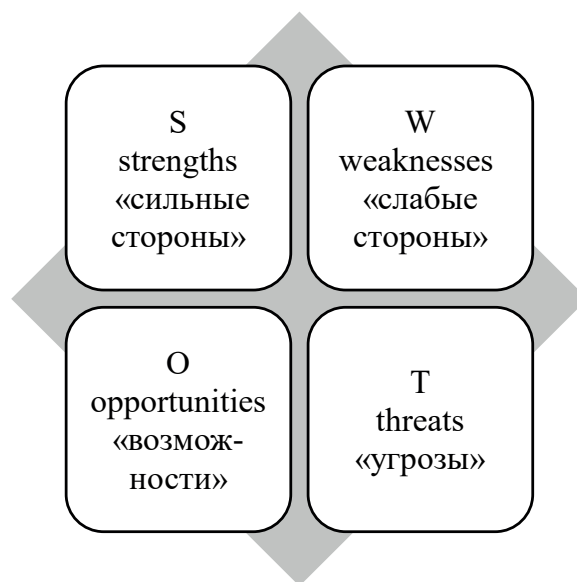


Рисунок 4. Матрица SWOT-анализа

Источник: составлено авторами по данным: [12].

Обозначив основные элементы SWOT-анализа, проанализируем текущее состояние рассматриваемого объекта исследования (таблица 4).

Таким образом, компания обладает большим списком Сильных сторон и Возможностей, которые могут позволить компании расширить спектр предоставляемых услуг на рынке IT-технологий, а также повысить ее обороты за счет возможности предоставлять различные специализированные инновационные решения для своих клиентов, которые подстраивают под каждого клиента индивидуально. Однако, 3Logic Group необходимо в обязательном порядке фокусировать своё внимание на своих Слабых сторонах, направить свои действия на расширение географии и количество клиентов, и, помимо этого, постоянно мониторить Угрозы, которые в серьезной степени могут повлиять на деятельность организации в целом, особенно в части кибератак, санкций и изменений нормативно-правовой базы. Именно эти аспекты имеют огромную степень воздействия на крупные

организации, связанные с передовыми технологиями и международной закупкой.

Конкурентные преимущества и недостатки компании 3Logic Group

Группа компаний 3Logic Group предлагает своим потребителям широкий спектр услуг, включая разработку программного обеспечения по индивидуальному заказу, управление проектами и их внедрение, а также поддержку и обслуживание. Это позволяет клиентам получать комплексные решения, которые удовлетворяют их различного рода потребностей. Для обеспечения высокого уровня предоставляемых услуг в организации работает большая команда опытных инженеров-программистов, менеджеров по продуктам, менеджеров проектов и IT-консультантов, которые обладают обширными знаниями в различных отраслях.

Конкурентное преимущество 3Logic Group (рисунок 5) заключается в ее обширном спектре предоставляемых услуг, экспертной команде,

Таблица 4

SWOT-анализ группы компаний 3Logic Group

S – Strengths – Сильные стороны	W – Weaknesses – Слабые стороны
Специализированные решения Гибкость Инновации Масштаб Эффективность Собственные торговые марки и производство	Зависимость от ограниченного числа клиентов Ограниченный географический охват Конкуренция со стороны крупных поставщиков Недостаточная узнаваемость бренда
O – Opportunities – Возможности	T- Treats – Угрозы.
Расширение рынка: 3Logic Партнерство Услуги на базе подписки Новые технологии	Экономический спад: Изменения в нормативно-правовой базе Кибератаки Отсутствие квалифицированных специалистов Санкции

Источник: составлено авторами.



Рисунок 5. Конкурентные преимущества компании 3Logic Group

Источник: составлено авторами.

инновационных решениях, гибкости и адаптивности под требования потребителей. Эти сильные стороны отличают ее от конкурентов и позволяют ей предоставлять высококачественные решения, которые удовлетворяют потребности клиентов в различных отраслях.

Так как рынок является один из самых динамично развивающихся и привлекательных для большого количества организацией, то внутри IT-сферы существует достаточно высокий уровень конкуренции как среди крупных компаний, ведущих свою деятельность на протяжении многих лет, так и среди среднего и мелкого бизнеса.

Основные конкуренты 3Logic Group в области дистрибуции, зарегистрированные на территории Российской Федерации: DNS Group, Fplus (Марвел-Дистрибуция, ВСЕСМАРТ), Merlion (Ситилинк, Сеть компьютерных Клиник, MerlionTECH, Позитроника), СТАРТТЕХ, Evelk, Аквариус, БайтЭрг и так далее.

Одним из основных конкурентов для 3Logic Group является DNS Group, которая была основана в 1998 году в городе Владивосток. Если сравнивать данные 2 компании, то DNS является более крупной в сравнении с ООО «Новый Ай Ти Проект» с более широкой клиентской базой и большим географическим охватом. Также стоит отметить важный факт, что у DNS существует широкая сеть магазинов, на 2023 год насчитывается 2614 офлайн точек продаж, размещенных в 1179 городах России.

Если сравнивать с точки зрения бренда, то DNS более узнаваемый в широких кругах. Таким образом, это затрудняет привлечение новых клиентов для 3Logic Group. DNS Group обладает более диверсифицированным портфелем продуктов и услуг, которые они могут предоставить для своих клиентов. Например, у компании-конкурента зарегистрировано 9 собственных торговых марок, направленных на различные сферы в IT-области. На 2020 год компания насчитывала более 450 товарных позиций, в то время как у 3Logic Group насчитывается в районе 101.

Основная причина такой разницы в основном связано с тем, что компания DNS Group существует на рынке немного большее количество времени, а также во многом акцентирует внимание именно на бытовую технику, которая обладает большим количеством товарных категорий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Группа компаний 3Logic Group является ведущим поставщиком комплексных решений по разработке программного обеспечения по индивидуальному заказу для организаций

различного масштаба, а также находит способы для предоставления своего продукта напрямую физическим лицам посредством использования различных торговых площадок.

С момента своего основания в 2002 году компания зарекомендовала себя как надежный партнер, предоставляющий высококачественные решения, которые адаптируются под различные потребности клиентов. Несмотря на то, что компания существует на рынке более короткий срок, чем некоторые крупные компании-конкуренты, 3Logic Group заняла определенную нишу среди других организаций за счет предоставления обширного спектра услуг, которую обеспечивает большая команда экспертов в данной отрасли, предоставления инновационных решений, которые адаптируются под требования клиентов.

Проведя различные анализы по оценке конкурентного преимущества группы компаний 3Logic Group можно сформировать некоторые рекомендации, которые поспособствуют не только расширить степень влияния на рынке IT-технологий, но и повысить уровень прибыльности компании в целом. Ниже предоставлены общие рекомендации для ООО «Новый Ай Ти Проект»:

1. Продолжать инвестировать в исследования и разработки, чтобы предлагать на рынке более передовые продукты и услуги.
2. Улучшать узнаваемость бренда 3Logic Group путем инвестирования в маркетинговые и коммуникационные инициативы.
3. Расширять географию охвата предоставляемых услуг, то есть рассматривать возможности присутствия на новых географических рынках.
4. Сосредоточиться на своих сильных сторонах: как специализированные решения, гибкость и инновации.
5. 3Logic Group необходимо рассмотреть возможность формирования стратегических партнерств с другими поставщиками услуг в IT-направлении или компаниями, которые могут предоставлять дополнительные возможности.

В заключении также хотелось бы отметить, что анализ конкурентных преимуществ компании – является один из ключевых показателей, по которым организация может определить не только свои сильные стороны, которые необходимо продолжать поддерживать на высоком уровне и постоянно совершенствовать, но и свои слабые стороны, на которые необходимо сделать особый акцент. Комплексная оценка позволит фирме не только сохранить текущие позиции

на рынке, но и также расширить свою долю на рынке за счет непрерывного повышения уровня

своей конкурентоспособности по сравнению с иными организациями.

Список литературы

1. Баркова, Н. Ю., Трубецких, Ю. А. Выбор конкурентной стратегии компании: основные ошибки и их последствия // Вестник университета. – 2018. – № 6. – С. 39-42. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-6-39-42>.
2. Кулешов, Д. К. Формирование конкурентных стратегий и конкурентных преимуществ в деятельности предпринимательских структур в условиях развития конкурентной рыночной среды / Д. К. Кулешов // Торговля и рынок. – 2020. – Т. 2, № 3-2(55). – С. 131-137. – EDN YVWKRБ.
3. Неустроева, С. В. Конкурентные стратегии компании по Майклу Портеру // Форум молодых ученых. – 2018. – № 11-2 (27). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnyye-strategii-kompanii-po-mayklu-porteru> (дата обращения: 18.01.2025).
4. 3Logic Group – дистрибуция компьютерных комплектующих. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://3logic.ru/> (дата обращения: 18.01.2025).
5. 3Logic Group – Новый Ай Ти Проект – Cnews. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – https://www.cnews.ru/book/3Logic_Group_-_Новый_Ай_Ти_Проект (дата обращения: 18.01.2025).
6. 5 сил Портера: пример анализа с инструкцией, описание модели пяти конкурентных сил, что это такое и зачем нужно. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mango-office.ru/journal/for-marketing/osnovy/primer-analiza-po-metodu-5-sil-portera/> (дата обращения: 18.01.2025).
7. 5 сил Портера: пример анализа, модель пяти сил конкуренции М. Портера | Calltouch.Блог. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.calltouch.ru/blog/5-sil-portera-kak-eta-model-analiza-prigoditsya-biznesu/> (дата обращения: 18.01.2025).
8. Crusader – Производство любых конфигураций сервера. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://crusader.ru/>
9. DNS GROUP - Группа компаний DNS. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dnsgroup.ru/ru/projects> (дата обращения: 18.01.2025).
10. GAP-анализ: короткий путь от желаемого к действительному! | Блог 4brain. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/gap-analiz-korotkij-put-ot-zhelaemogo-k-dejstvitelnomu/> (дата обращения: 18.01.2025).
11. Raskat. Производство игровых и офисных компьютеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raskat.ru/> (дата обращения: 18.01.2025).
12. SWOT анализ: что это такое и как правильно делать. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://getcompass.ru/blog/posts/swot-analiz> (дата обращения: 18.01.2025).
13. Байтэрг. Разработчик и производитель электроники в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://byterg.ru/about/> (дата обращения: 18.01.2025).
14. Игровые компьютеры Fragmachine by 3Logic Group. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fragmachine.ru/> (дата обращения: 18.01.2025).
15. Конкурентные стратегии по Портеру: что это, примеры. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/chto-takoe-konkuretnaya-strategiya/> (дата обращения: 18.01.2025).
16. Марвел-Дистрибуция, оптовый IT дистрибьютор. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marvel.ru/> (дата обращения: 18.01.2025).
17. Официальный сайт компании «Гравитон», российского производителя компьютерной техники. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <https://graviton.ru/> (дата обращения: 18.01.2025).

References

1. Barkova, N. Yu., Trubetskikh, Yu. A. The choice of a company's competitive strategy: the main mistakes and their consequences // Bulletin of the University. – 2018. – № 6. – Pp. 39-42. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-6-39-42>
2. Kuleshov, D. K. Formation of competitive strategies and competitive advantages in the activities of business structures in the context of the development of a competitive market environment / D. K. Kuleshov // Trade and market. – 2020. – Vol. 2, № 3-2(55). – Pp. 131-137. – EDN YVWKRБ.
3. Neustroeva, S. V. Competitive strategies of a company based on Michael Porter // Forum of Young Scientists. – 2018. – № 11-2 (27). – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnyye-strategii-kompanii-po-mayklu-porteru> (access date: 01/18/2025).
4. 3Logic Group – distribution of computer components. [Electronic resource]. – Access mode: <https://3logic.ru/> (access date: 18.01.2025).
5. 3Logic Group – A New Ai Project – Cnews. – [Electronic resource]. – Access mode: – https://www.cnews.ru/book/3Logic_Group_-_Новый_Ай_Ти_Draft (access date: 01/18/2025).
6. Porter's 5 forces: an example of an analysis with instructions, a description of the model of the five competitive forces, what it is and why it is needed. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.mango-office.ru/journal/for-marketing/osnovy/primer-analiza-po-metodu-5-sil-portera/> (access date: 18.01.2025).
7. Porter's 5 forces: an example of analysis, a model of M. Porter's five forces of competition | Calltouch.Blog. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.calltouch.ru/blog/5-sil-portera-kak-eta-model-analiza-prigoditsya-biznesu/> (access date: 01/18/2025).
8. Crusader – Production of any server configurations. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://crusader.ru/> (access date: 01/18/2025).
9. DNS GROUP – DNS Group of companies. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.dnsgroup.ru/ru/projects> (access date: 18.01.2025).
10. GAP analysis: a shortcut from wishful thinking to reality! | Blog 4brain. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://4brain.ru/blog/gap-analiz-korotkij-put-ot-zhelaemogo-k-dejstvitelnomu/> (access date: 18.01.2025).
11. Raskat. Production of gaming and office computers. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://raskat.ru/> (access date: 18.01.2025).
12. SWOT analysis: what it is and how to do it correctly. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://getcompass.ru/blog/posts/swot-analiz> (access date: 18.01.2025).

13. *Byterg*. An electronics developer and manufacturer in Russia. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://byterg.ru/about/> (access date: 01/18/2025).
14. *Fragmachine* gaming computers by 3Logic Group. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://fragmachine.ru/> (access date: 01/18/2025).
15. *Competitive strategies for Porter: what are these, examples*. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://lpgenerator.ru/blog/chto-takoe-konkuretnaya-strategiya/> (access date: 18.01.2025).
16. *Marvel* Distribution, wholesale IT distributor. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.marvel.ru/> (access date: 18.01.2025).
17. *The official* website of the Graviton company. a Russian manufacturer of computer equipment. – [Electronic resource]. – Access mode: – <https://graviton.ru/> (access date: 18.01.2025).

Информация об авторах

Коростелева В.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры стратегического и инновационного развития Факультета «Высшая школа управления» Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». ORCID: 0000-0002-0678-6660 (г. Москва, Российская Федерация).

Галкина С.П., магистрант Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва, Российская Федерация).

© Коростелева В.В., Галкина С.П., 2024.

Information about the authors

Korosteleva V.V., PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Strategic and Innovative Development of the Faculty of Management of the Federal State Educational Budgetary Institution of Higher Education "Financial University under the Government of the Russian Federation" (Moscow, Russian Federation).

Galkina S.P., magister student of the Federal State Educational Budgetary Institution of Higher Education "Financial University under the Government of the Russian Federation" (Moscow, Russian Federation).

© Korosteleva V.V., Galkina S.P., 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-276-282

Правовые риски и влияние законодательства об иностранных агентах на деятельность благотворительных организаций

Луговкина И.А.

В данной статье проанализировано современное состояние законодательства в сфере некоммерческих организаций в разных странах мира с приведением различных видов организационно-правовых форм благотворительных организаций на примере США, Великобритании и России, исследуется становление и развитие законодательства об иностранных агентах, описан процесс внедрения законодательства в области ограничения иностранного влияния в России и его предпосылки. Обоснована важность корректного отбора и контроля источников финансирования некоммерческих и благотворительных организаций, в частности, в связи с правовыми рисками, возникающими в связи с законодательством об иностранных агентах. Выявлен тренд присвоения статуса иностранного агента в России на основе анализа данных Министерства Юстиции РФ. Даны рекомендации по минимизации рисков в деятельности благотворительных организаций в контексте законодательства об иностранных агентах.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Луговкина И.А. Правовые риски и влияние законодательства об иностранных агентах на деятельность благотворительных организаций // Дискуссия. — 2024. — Вып. 133. — С. 276–282.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Менеджмент, благотворительность, благотворительная организация, некоммерческие организации, иностранный агент.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-276-282

Legal risks and the impact of foreign agents legislation on the activities of charitable organizations

Lugovkina I.A.

This article analyzes the current state of legislation in the field of non-profit organizations in different countries of the world, providing various types of organizational and legal forms of charitable organizations using the example of the United States, Great Britain and Russia, examines the formation and development of legislation on foreign agents, describes the process of implementing legislation in the field of limiting foreign influence in Russia and its prerequisites. The importance of correct selection and control of sources of funding for non-profit and charitable organizations is substantiated, in particular in connection with the legal risks arising in connection with the legislation on foreign agents. The trend of assigning the status of a foreign agent in Russia is identified based on the analysis of data from the Ministry of Justice of the Russian Federation. Recommendations are given for minimizing risks in the activities of charitable organizations in the context of the legislation on foreign agents.

FOR CITATION

Lugovkina I.A. Legal risks and the impact of foreign agents legislation on the activities of charitable organizations. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 276–282.

APA

KEYWORDS

Management, charity, charitable organization, socially oriented nonprofit organizations, foreign agent.

В мировой практике благотворительность, являющаяся наиважнейшей составляющей социальной сферы и одним из приоритетных элементов социальной политики, реализуется как коммерческими компаниями, так и организациями, благотворительная деятельность для которых являлась основной целью создания. Для таких компаний существуют отдельные виды организационно-правовых форм, позволяющие выполнять миссию в области достижения общественных благ и достигать целей (к которым в данном случае относятся культурные, образовательные, науч-

ные, цели охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав и законных интересов граждан и организаций) с наиболее эффективным использованием имеющихся ресурсов.

Налоговые льготы и субсидии, наряду с упрощённой отчётностью, являются основным стимулом для создания юридического лица в статусе некоммерческой организации, основные формы которых закрепляются законодательством каждой отдельной страны. Так, например, благо-

творительные организации в США разделяются на фонды и публичные благотворительные организации. Благотворительные фонды в США бывают четырех типов: операционные фонды (фонды управления), реализующие собственные проекты и иногда распределяющие гранты, корпоративные фонды, создаваемые и контролируемые бизнесом для организации благотворительной деятельности в интересах компании, фонды местных сообществ, которые имеют эндаументы, куда поступают средства множества небольших доноров, и наконец, независимые фонды [1].

В Великобритании регистрируются благотворительные фонды, благотворительные некорпорированные ассоциации, благотворительные инкорпорированные организации, благотворительные компании с ограниченной ответственностью, компании с общественным интересом, а также благотворительные общества, приносящие пользу обществу [2].

В России формы некоммерческих организаций, в том числе социально-ориентированных, закреплены в Федеральном законе от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [3]. Каждая из них соотносится с основным видом деятельности, указанном в уставе НКО. Для аккумуляции денежных средств и последующим их распределением наилучшей организационно-правовой формой является фонд, общественная организация соответствует объединению на основе общих интересов и проблематики, а также совместных действий, а для осуществления благотворительной деятельности существует автономная некоммерческая организация. Однако помимо безусловных преференций, гарантированных данным организационно-правовым статусом, необходимо также оценивать все сопутствующие ему риски, а именно: любая некоммерческая организация априори находится под более пристальным вниманием соответствующих контролирующих органов. В России эта обязанность возложена на Министерство юстиции, которое регистрирует НКО, контролирует, соответствует ли её деятельность закону «О некоммерческих организациях», проверяет отчётность и правомерность расходования средств. В случае выявления несоответствия направляется предписание с целью устранения недочётов, либо НКО принудительно ликвидируется. Также Минюст вправе присвоить НКО статус иностранного агента, что предполагает определённые ограничения, увеличение административных

расходов, невозможность получения президентских грантов и любой другой имущественной помощи от государства, и, самое главное, несёт в себе репутационный риск, что в самом пессимистичном сценарии может привести к ликвидации организации.

Статус «иностранного агента», понятие которого определяется и регулируется законодательством многих стран мира, присваивается физическому или юридическому лицу, прямо или косвенно участвующему в политической или финансовой деятельности в интересах иностранного государства, с целью наложения определённых ограничений на деятельность этих лиц. Под вышеупомянутый статус (далее иноагенты), как правило, попадают СМИ, некоммерческие организации (НКО), а также физические лица, что связано, прежде всего, с их потенциальным либо реальным влиянием на политические взгляды общества и возможностью воздействия на его идеологические устои. Авторитарные режимы некоторых стран используют механизм данного законодательного «сдерживания» с целью минимизации, если не полного исключения, общественного контроля и укрепления собственной власти, когда как развитые демократические страны, включая Россию, осознают критическую важность законодательного регулирования оппозиционного и протестного движения, финансирование которого зарубежными источниками (что до недавнего времени официально не признавалось ни одним правительством в мире) является по сути информационным и экономическим оружием в войне одного государства или альянса государств за изменение внешнеполитического курса другого, что зачастую происходит в результате смены правящих элит посредством цветных революций.

Если рассматривать международные правовые акты, регулирующие деятельность иноагентов, то наиболее полное законодательство в этой сфере представлено в США, где в 1938 году был принят Закон о регистрации иностранных агентов (Foreign Agents Registration Act, FARA) как защита от информационной войны нацистской Германии в преддверии Второй мировой войны. FARA обязует определенных агентов иностранных принципалов, участвующих в политической или другой деятельности, указанной в законе, периодически публично раскрывать свои отношения с иностранным принципалом, а также поступления и выплаты в поддержку этой деятельности. Анализ данной информации позволяет произвести

объективную оценку деятельности таких лиц в качестве иностранных агентов как правительственным органам, так и всем заинтересованным лицам. Подразделение FARA Секции контрразведки и экспортного контроля (CES) Управления национальной безопасности (NSD) отвечает за администрирование и обеспечение соблюдения FARA [4]. Согласно закону FARA, юридическим и физическим лицам, в том числе гражданам США, не запрещается представлять интересы зарубежных правительств, партий, организаций, компаний или частных лиц, но они обязаны регистрироваться в качестве иностранных агентов в Министерстве юстиции США. Эти требования распространяются на такие сферы, как политическая деятельность, информационные услуги, политическое консультирование, сбор или распределение финансовых средств, представление интересов иностранного заказчика перед любыми ведомствами, госслужащими США или членами Конгресса.

После нескольких изменений данного законодательного акта (наиболее существенные из них произошли в 1966, 1995 и 2007 годах) документ стал достаточно эффективным инструментом в борьбе против лоббирования иностранных политических интересов, но в тоже время нормы данного документа считаются самыми жесткими в мире, так как позволяют принимать решения, ограничивающие свободу слова, затрудняют деятельность СМИ и распространение информации, а за нарушение требований установлена уголовная ответственность до пяти лет лишения свободы.

Помимо США в той или иной форме законодательство об иноагентах, но более либеральное, чем американское, действует в Великобритании, Израиле, Австралии, Венгрии, Киргизии, Грузии, Франции и других странах. Во всех перечисленных странах предусмотрен специальный реестр.

В России законодательство в области ограничения иностранного влияния впервые появилось ещё в 2012 году: Федеральный закон от 20.07.2012 № 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента» [5] касался некоммерческих организаций (были внесены изменения в Федеральный закон от 19 мая 1995 года № 82-ФЗ «Об общественных объединениях», а также в Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерче-

ских организациях»). Спустя пять лет понятие «иностраный агент» распространилось на средства массовой информации (Федеральный закон от 25.11.2017 № 327-ФЗ «О внесении изменений в статьи 10.4 и 15.3 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и статью 6 Закона Российской Федерации «О средствах массовой информации»).

Однако с 1 декабря 2022 года в России вступил в действие новый, систематизирующий разрозненные положения предыдущего законодательства в области контроля за деятельностью иностранных агентов Федеральный закон от 14.07.2022 № 255-ФЗ (ред. от 13.12.2024) «О контроле за деятельностью лиц, находящихся под иностранным влиянием». Данный законодательный акт призван способствовать защите интересов и обеспечению безопасности РФ, ее суверенитета и территориальной целостности, прав и свобод ее граждан [6].

Согласно данному закону, иностранным агентом понимается лицо, получившее поддержку и (или) находящееся под иностранным влиянием в иных формах и осуществляющее деятельность, виды которой установлены статьёй 4 настоящего Федерального закона [7], – таким образом, получение финансирования из иностранного источника (к ним относятся иностранные государства, органы публичной власти иностранных государств, международные и иностранные организации, иностранные граждане, лица без гражданства, иностранные структуры без образования юридического лица, а также лица, уполномоченные вышеуказанными источниками, российские физические и юридические лица, получающие денежные средства и (или) иное имущество от вышеупомянутых источников, либо действующие в качестве посредников при их получении, либо находящиеся под влиянием этих источников) перестало быть обязательным критерием для признания лица иноагентом, а достаточным для этого условием стало иностранное влияние, что заключается в предоставлении иностранным источником лицу поддержки, а также оказание на него воздействия (в том числе путем принуждения, убеждения и другими способами).

Согласно данному закону, под определенной деятельностью понимается политическая деятельность, целенаправленный сбор сведений в области военной, военно-технической деятельности России, распространение предназначенных для

неограниченного круга лиц сообщений и материалов или участие в создании таких сообщений и материалов, независимо от целей и задач, указанных в учредительных документах соответствующей организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что иностранным агентом может быть признано российское или иностранное юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, а также физическое лицо независимо от его гражданства или при отсутствии такового, прямо или косвенно участвующее в политической деятельности и лоббирующее интересы иностранного государства.

Следует отметить, что для признания лица иностранным агентом необходимо, чтобы лицо соответствовало законодательно установленным критериям в момент признания. Если на текущий момент никакой деятельности, предусмотренной статьёй 4 ФЗ «О контроле за деятельностью лиц, находящихся под иностранным влиянием», не ведётся, статус иностранного агента физическому либо юридическому лицу присваиваться не должен.

В то же время понятие «политическая деятельность» может трактоваться достаточно широко. Политической деятельностью признают в том числе организацию мероприятий и публичные обращения к государственным органам, распространение мнений, в том числе с использованием социальных сетей, о принимаемых государственными органами решениях и проводимой ими политике.

Статус иноагентов приобретается после размещения сведений в реестре иностранных агентов Минюста. Впервые единый список иностранных агентов, был опубликован 1 декабря 2022 года на сайте ведомства. В него вошли 493 наименования, включающие в себя все объявленные ранее иноагентами физические и юридические лица. При этом в списке есть лица, ранее исключенные из реестра [8].

По состоянию на конец 2024 года всего в данном реестре числится 906 наименований, в том числе 221 имеет статус как лицо, исключённое из реестра, что может быть вызвано либо прекращением существования лица, либо его выходом из статуса иноагента. Для последнего достаточно отсутствие хотя бы одного признака, указанного в Федеральном законе, по результатам проверки за год.

По состоянию на ноябрь 2023 года реестр включал 531 субъект – физических, юридиче-

ских лиц и СМИ, имеющих действующий статус иноагента. Из общего перечня в 719 бывших и действующих иноагентов, перечисленных в реестре, более 100 юридических лиц ликвидировалась. Добровольно заявления о регистрации в качестве иноагента подавало 31 лицо [9].

Таким образом, прирост лиц с присвоенным статусом иноагента за 2023 год составил около 45%, за два с лишним года менее 84%.

При более детальном анализе реестра его структура выглядит следующим образом: за период в 7 лет с момента вступления в силу Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента» от 20.07.2012 № 121-ФЗ [10] до 2019 года включительно реестр иноагентов включил в себя 200 юридических лиц. В 2020 году Минюст добавил своим решением в реестр ещё 17 лиц, в том числе 5 физических лиц. За период с 2020 по 2024 год в реестр добавилось в общей сложности 706 лиц, в числе которых 186 юридических и 520 физических лиц.

Таким образом можно сделать вывод, что прирост числа лиц с присвоенным статусом иноагента в основном достигается за счёт физических лиц, о чём свидетельствует диаграмма на представленном ниже рисунке 1.

Принимая во внимание, что на текущий момент Минюстом зарегистрировано свыше 219 тысяч действующих некоммерческих организаций [11], общая доля в них иностранных агентов (без выделения юридических лиц) менее 0,5% не представляется значимой при оценке реализации правового риска (присвоения некоммерческой организации статуса иностранного агента), как высокого. Однако последствия его реализации несут угрозу для жизнедеятельности организации в целом, что, в первую очередь, вызвано значительным ограничением её финансирования. Таким образом, с целью снижения вероятности реализации данного правового риска в задачи менеджмента любой некоммерческой организации, в частности благотворительной, входит разработка эффективных мер и назначение ответственных лиц, способствующих его минимизации. Своевременно доведенные до сведения работников инструкции и регламенты, регулярное обучение персонала в связи с изменениями в законодательстве и решениями Конституционного Суда, и главное, тщательный

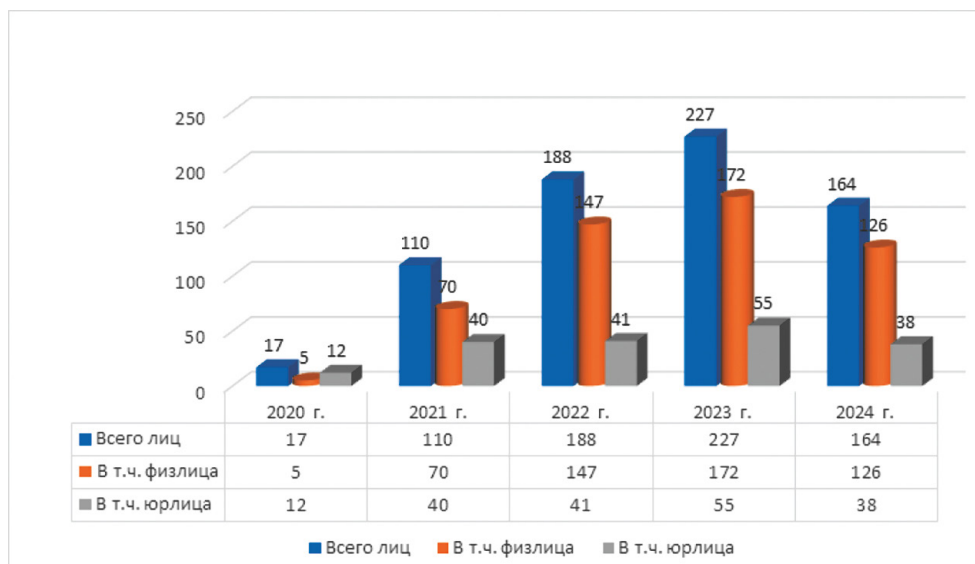


Рисунок 1. Структура реестра иноагентов за период с 2020 по 2024 гг.

Источник: составлено авторами по данным: [10].

анализ и корректная оценка непосредственным руководителем НКО внешней среды организации,

а именно политического фактора как основополагающего.

Список литературы

- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/news/science/127440311.html>.
- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://well-tax.com/organisational-structures-of-charities-in-the-uk/>
- Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 30.09.2024) «О некоммерческих организациях». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 30.12.2024).
- U.S. Department of Justice. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.justice.gov/nsd-fara> (дата обращения: 30.12.2024).
- Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента» от 20.07.2012 № 121-ФЗ (последняя редакция). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 30.12.2024).
- Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации 2024 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://duma.gov.ru/news/55879> (дата обращения: 30.12.2024).
- Федеральный закон от 14.07.2022 N 255-ФЗ (ред. от 13.12.2024) «О контроле за деятельностью лиц, находящихся под иностранным влиянием». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 30.12.2024).
- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/obshchestvo/16478023?ysclid=m69fkhprwyg905247984>.
- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/obshchestvo/19364181>.
- Министерство юстиции Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minjust.gov.ru/uploaded/files/reestr-inostrannyih-agentov-01-12-2022.pdf> (дата обращения: 30.12.2024).
- Министерство юстиции Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minjust.gov.ru/pages/reestr-nekommercheskih-organizacij/>

References

- [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.hse.ru/news/science/127440311.html>.
- [Electronic resource]. – Access mode: <https://well-tax.com/organisational-structures-of-charities-in-the-uk/>
- Federal Law № 7-FZ of 12.01.1996 (as amended on 30.09.2024) «On Non-Profit Organizations». – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.consultant.ru/> (access date: 30.12.2024).
- U.S. Department of Justice. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.justice.gov/nsd-fara> (access date: 30.12.2024).
- Federal Law № 121-FZ dated 07/20/2012 «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation Regarding the Regulation of the Activities of Non-Profit Organizations Performing the Functions of a Foreign Agent» (latest edition). – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.consultant.ru/> (access date: 30.12.2024).
- The State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation 2024. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://duma.gov.ru/news/55879> (access date: 30.12.2024).
- Federal Law № 255-FZ of 07/14/2022 (as amended on 12/13/2024) «On Control over the Activities of Persons under Foreign Influence». – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.consultant.ru/> (access date: 30.12.2024).
- [Electronic resource]. – Access mode: <https://tass.ru/>

- obschestvo/16478023?ysclid=m69fkhpwyg905247984.
9. [Electronic resource]. – Access mode: <https://tass.ru/obschestvo/19364181>.
10. The Ministry of Justice of the Russian Federation. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://minjust.gov.ru/uploaded/files/reestr-inostrannyih-agentov-01-12-2022.pdf> (access date: 12/30/2024).
11. Ministry of Justice of the Russian Federation. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://minjust.gov.ru/ru/pages/reestr-nekommercheskih-organizacij/>

Информация об авторе

Луговкина И.А., аспирант Государственного университета управления (г. Москва, Российская Федерация).

© Луговкина И.А., 2024.

Information about the author

Lugovkina I.A., postgraduate student of the State University of Management (Moscow, Russian Federation).

© Lugovkina I.A., 2024.

DOI 10.46320/2077-7639-2024-12-133-283-288

Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях

Мызникова М.А., Тарасов А.С.

Строительный комплекс выступает объектом исследования, представлен как сложная экономическая система, включающая различные организации и предприятия, взаимодействующие в процессе создания строительной продукции.

Особое внимание уделяется методологической основе формирования системы управления, что выступает предметом исследования, которая базируется на ключевых принципах: эффективности функционирования, концентрации задач, достаточности информационной базы, учета всех факторов, оптимизации документооборота, применения современных инструментов, нормативно-правового обеспечения, управления проектами и развития инвестиционных конкурсов.

Методологический подход включает планирование целей, социально-экономический мониторинг, стратегическое и тактическое планирование, а также разработку инвестиционных проектов. Важным аспектом является учет региональной специфики и согласование управления с местной социально-экономической политикой.

Результатами исследования можно назвать разработку комплексной системы управления строительным комплексом, определение основных принципов формирования организационной структуры, выявление механизмов внедрения управленческих процессов, а также сформулированы подходы к информационному обеспечению и развитию персонала, предложена методика оценки эффективности управления.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Мызникова М.А., Тарасов А.С. Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях // Дискуссия. – 2024. – Вып. 133. – С. 283–288.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Строительный комплекс, система управления, методология управления, региональная специфика, эффективность управления проектами.

Formation of a building complex management system in modern conditions

Myznikova M.A., Tarasov A.S.

The construction complex is the object of research, it is presented as a complex economic system, including various organizations and enterprises interacting in the process of creating construction products. Special attention is paid to the methodological basis for the formation of a management system, which is the subject of research, which is based on key principles: operational efficiency, concentration of tasks, sufficiency of the information base, consideration of all factors, optimization of document flow, the use of modern tools, regulatory support, project management and development of investment competitions. The methodological approach includes goal planning, socio-economic monitoring, strategic and tactical planning, as well as the development of investment projects. An important aspect is to take into account regional specifics and coordinate management with local socio-economic policy. The results of the research include the development of an integrated management system for the construction complex, the definition of the basic principles of organizational structure formation, the identification of mechanisms for implementing management processes, as well as approaches to information support and personnel development, and a methodology for evaluating management effectiveness.

FOR CITATION

Myznikova M.A., Tarasov A.S. Formation of a building complex management system in modern conditions. *Diskussiya [Discussion]*, 133, 283–288.

APA

KEYWORDS

Construction complex, management system, management methodology, regional specifics, project management efficiency.

ВВЕДЕНИЕ

Особенность российского строительного комплекса заключается в его специфической структуре. Строительные организации, предприятия и специализированные компании функционируют относительно автономно по отношению к государственным управленческим органам и общественным организациям.

После трансформационных процессов 90-х годов строительный комплекс столкнулся с серьёзными вызовами. Основные трудности были связаны с необходимостью организационного объ-

единения разрозненных структур и оптимизацией управленческих механизмов. На региональном уровне это привело к снижению конкурентоспособности и затруднило решение приоритетных задач местного значения.

В развитых странах строительный сектор демонстрирует тенденцию к формированию единого организационно-технического пространства. Это достигается через взаимодействие различных строительных предприятий, объединённых общими целями и задачами. Многие компании добровольно присоединяются к профессиональ-

ным ассоциациям, получая взамен необходимую поддержку и ресурсы, соответствующие их вкладу в развитие отрасли.

Исключительное значение строительного комплекса для экономики России определяется его ролью в обеспечении научно-технического прогресса. Без эффективного функционирования этой отрасли невозможно говорить о динамичном развитии народного хозяйства и повышении его конкурентоспособности на международном уровне.

Таким образом, строительный комплекс представляет собой ключевой элемент экономической системы России, обеспечивающий не только текущее развитие, но и закладывающий фундамент для будущего роста и модернизации всей экономики страны.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Отраслевая специфика строительного комплекса проявляется в объединении общестроительных и специализированных организаций, включении проектно-изыскательских и научно-исследовательских структур, а также во взаимодействии предприятий строительной индустрии.

Экономическое значение строительного комплекса трудно переоценить. Он создает около 10% ВВП страны, обеспечивает занятость значительных трудовых ресурсов и активно использует продукцию различных отраслей промышленности. В частности, на долю строительного комплекса приходится потребление 50% продукции промышленности строительных материалов, 18% металлопроката, 40% пиломатериалов и 10% продукции машиностроения [1], [2], [3].

Межотраслевые связи строительного комплекса характеризуются широким спектром взаимодействия с более чем 70 отраслями экономики. Комплекс использует все доступные виды транспорта, включая автомобильный, железнодорожный, речной и морской, формируя при этом 20% транспортных расходов в структуре затрат [4].

Что касается экономических показателей, то в строительном комплексе функционирует около 137 тысяч строительно-монтажных предприятий и более 11 тысяч проектно-изыскательских организаций [5]. Примечательно, что значительную долю в структуре отрасли занимают малые предприятия.

Формирование организационной структуры является одним из ключевых аспектов современных подходов к управлению. Этот процесс включает определение иерархии управления, четкое

распределение полномочий и установление зон ответственности между различными уровнями управления.

Внедрение управленческих механизмов предполагает разработку необходимых регламентов, создание эффективной системы контроля и формирование действенной системы мотивации персонала [6], [7], [8], [9], [10].

Информационное обеспечение играет важную роль в современном управлении. Оно охватывает автоматизацию различных процессов, создание современных информационных систем и обеспечение своевременного доступа к необходимым данным для принятия управленческих решений.

Развитие персонала является неотъемлемой частью современных подходов к управлению. Организация должна постоянно уделять внимание обучению сотрудников, повышению их квалификации и развитию профессиональных компетенций.

Оценка эффективности управления осуществляется через установление конкретных показателей, регулярный мониторинг достигнутых результатов и своевременную корректировку поставленных целей [11].

Практическое применение современных подходов к управлению требует последовательной реализации выбранных методов с учётом специфики конкретной организации. Важно также обеспечивать постоянное совершенствование системы управления, что невозможно без учета принципов формирования системы управления строительным комплексом. Они представляют собой фундаментальные положения, которые определяют основные подходы к организации и функционированию данной системы [12].

Одним из ключевых принципов является единство социальных и экономических результатов управления. Этот принцип подчеркивает необходимость учета взаимосвязи между экономическими показателями и социальными последствиями управленческих решений. Пренебрежение любым из этих аспектов может привести либо к экономической неэффективности, либо к возникновению социальных напряжений как внутри коллектива, так и в обществе в целом.

Принцип специализации и концентрации исполнителей играет важную роль в организации строительного производства. Суть этого принципа заключается в том, что каждый специалист выполняет ограниченную часть работ, что способствует повышению производительности труда. Однако для предотвращения разобщен-

ности исполнителей этот принцип дополняется их концентрацией через кооперирование (на основе договорных отношений) и комбинирование (через административную подчиненность в рамках одной организации).

Важным принципом является нормативность в управлении инвестиционно-строительным проектом. Это означает обязательное соблюдение технических и правовых норм, которые изложены в соответствующих ГОСТах, СНИПах, технических регламентах, кодексах и других нормативных документах [13]. Такой подход обеспечивает правовую регламентацию всей строительной деятельности.

Принцип иерархичности субъектов и объектов управления подразумевает их четкую соподчиненность. Для создания эффективной системы управления необходимо установить различные виды связей между органами управления, включая административные, функциональные и информационные. Это способствует формированию рациональных структур при организации строительного производства.

Принцип оптимальности управления заключается в необходимости формирования нескольких альтернативных решений и выбора наилучшего из них на основе определенных критериев. Этот принцип тесно связан с использованием научно-технического прогресса при проектировании, строительстве и эксплуатации объектов.

Таким образом, принципы формирования системы управления строительным комплексом представляют собой взаимосвязанный набор правил и подходов, которые обеспечивают эффективное функционирование всей отрасли. Их правильное применение позволяет достигать поставленных целей при реализации строительных проектов с учетом интересов всех заинтересованных сторон.

Изучение методологической основы формирования системы управления строительным комплексом, представляющей собой совокупность теоретических и практических подходов, является обязательным условием для успешного применения принципов управления [14] в данной сфере. Методология управления строительным комплексом базируется на следующих ключевых принципах:

- эффективность функционирования системы управления;
- концентрация функциональных задач по управлению;

- достаточность информационной базы;
- учет всех влияющих факторов;
- оптимизация документооборота;
- применение современных управленческих инструментов;
- возможность административного воздействия;
- нормативно-правовое обеспечение;
- внедрение метода “управления проектами”;
- развитие системы инвестиционных конкурсов.

Методологический подход к управлению строительным комплексом включает несколько взаимосвязанных блоков. В первую очередь это планирование целей и формирование стратегических ориентиров, организация социально-экономического мониторинга, стратегическое и тактическое планирование, а также классификация потребностей развития и разработка инвестиционных проектов.

Важным аспектом является учет региональной специфики, обусловленный местным характером строительного рынка. Управление должно согласовываться с региональной социально-экономической политикой, учитывать территориальные особенности, развивать местный потенциал и координироваться с местными властями.

Таким образом, методологические основы формирования системы управления строительным комплексом представляют собой комплексный подход, направленный на создание эффективной системы управления с учетом всех особенностей отрасли и региональных особенностей. Успешная реализация этих основ позволяет достигать поставленных целей при оптимальном использовании ресурсов и соблюдении интересов всех участников строительного процесса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что современный строительный комплекс представляет собой сложную многоуровневую систему, требующую комплексного подхода к управлению. Эффективность его функционирования определяется не только качеством строительных работ, но и способностью к адаптации к изменяющимся условиям рынка, внедрению инновационных технологий и обеспечению устойчивого развития отрасли в целом.

Разработанные методологические основы формирования системы управления строительным комплексом, включающие принципы эффективности, концентрации функциональных задач,

информационной достаточности и нормативно-правового обеспечения, создают прочную базу для принятия управленческих решений на всех уровнях. Особое значение имеет внедрение совре-

менных управленческих инструментов и методов “управления проектами”, что позволяет оптимизировать процессы и достигать поставленных целей с максимальной результативностью.

Список литературы

1. Структура ВВП России // Brobank.ru: информационно-аналитический портал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brobank.ru/struktura-vvp-rossii/> (дата обращения: 24.03.2025).
2. Киселица, Е. П. Повышение производительности труда строительных организаций в условиях инновационной экономики / Е. П. Киселица, Н. Н. Шилова, А. Г. Шеломенцев // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Т. 11, № 1. – С. 225-238. – DOI 10.18334/vinec.11.1.111807.
3. Акимов, А. В. Особенности и роль строительного комплекса в социально-экономических процессах / А. В. Акимов // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2011. – № 6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-i-rol-stroitel'nogo-kompleksa-v-sotsialno-ekonomicheskikh-protsessah> (дата обращения: 24.03.2025).
4. Белоусова, Л. С. Отраслевая и территориальная трансформация строительного комплекса региона (методические аспекты) / Л. С. Белоусова // Известия СПбГЭУ. – 2010. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otraslevaya-i-territorialnaya-transformatsiya-stroitel'nogo-kompleksa-regiona-metodicheskie-aspekty> (дата обращения: 24.03.2025).
5. Шонтуков, Б. З. Строительство как отрасль материального производства и его роль в национальной экономике / Б. З. Шонтуков, Ж. Х. Бесланеева // Экономика и социум. – 2018. – № 5 (48). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/stroitelstvo-kak-otrasl-materialnogo-proizvodstva-i-ego-rol-v-natsionalnoy-ekonomike> (дата обращения: 24.03.2025).
6. Сахно, М. Я. Инвестиционно-строительный комплекс как экономическая категория / М. Я. Сахно // УЭК. – 2011. – № 27. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionno-stroitelnyy-kompleks-kak-ekonomicheskaya-kategoriya> (дата обращения: 24.03.2025).
7. Друкер, П. Ф. The Practice of Management / Управление по целям // Избранные произведения / П. Ф. Друкер. – Москва: Вильямс, 2006. – С. 215-442. – ISBN 978-5-8459-0426-8.
8. Овчинников, С. А. Управление по целям как парадигма современного менеджмента (Питер Друкер и развитие его идей) / С. А. Овчинников // Вестник РГГУ. Серия «Экономика.

Управление. Право». – 2013. – № 6 (107). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-po-tselyam-kak-paradigma-sovremennogo-menedzhmenta-piter-druker-i-razvitie-ego-idey-1> (дата обращения: 24.03.2025).

9. Коллинз, Дж. Как падают сильные мира сего: и почему некоторые компании никогда не сдаются / Дж. Коллинз. – Нью-Йорк: HarperBusiness, 2009. – 224 с. – ISBN 978-0-06-179042-1.
10. Муртузалиева, М. М. Формирование эффективной системы управления мотивацией персонала в организации / М. М. Муртузалиева // Вестник науки. – 2020. – № 5 (26). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-effektivnoy-sistemy-upravleniya-motivatsiyey-personala-v-organizatsii> (дата обращения: 24.03.2025).
11. Кочетков, В. В. Показатели оценки эффективности управления / В. В. Кочетков, Е. С. Ратушняк // УЭК. – 2017. – № 3 (97). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pokazateli-otsenki-effektivnosti-upravleniya> (дата обращения: 24.03.2025).
12. Казиева, Ж. Н. Принципы эффективного управления инновационным развитием строительного предприятия / Ж. Н. Казиева, П. А. Магомедова, А. З. Таибова // Вестник ДГТУ. Технические науки. – 2011. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiy-effektivnogo-upravleniya-innovatsionnym-razvitiem-stroitel'nogo-predpriyatiya> (дата обращения: 24.10.2024).
13. Рыженков, А. Я. О принципе осуществления градостроительной деятельности с соблюдением требований технических регламентов: теория и практика / А. Я. Рыженков // Legal Concept. – 2018. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-osuschestvleniya-gradostroitel'noy-deyatelnosti-s-soblyudeniem-trebovaniy-tehnicheskikh-reglamentov-teoriya-i-praktika> (дата обращения: 24.03.2025).
14. Магомедова, П. А. Методологические основы системного развития строительного комплекса / П. А. Магомедова // РППЭ. – 2011. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-osnovy-sistemnogo-razvitiya-stroitel'nogo-kompleksa> (дата обращения: 24.03.2025).

References

1. The structure of Russia's GDP // Brobank.ru: information and analytical portal. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://brobank.ru/struktura-vvp-rossii/> (access date: 03/24/2025).
2. Kiselitsa, E. P. Increasing labor productivity of construction organizations in an innovative economy / E. P. Kiselitsa, N. N. Shilova, A. G. Shelomentsev // Issues of innovative economics. – 2021. – Vol. 11, № 1. – Pp. 225-238. – DOI 10.18334/vinec.11.1.111807.
3. Akimov, A. V. Features and role of the construction complex in socio-economic processes / A. V. Akimov // Strategy of sustainable development of the regions of Russia. – 2011. – № 6. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-i-rol-stroitel'nogo-kompleksa-v-sotsialno-ekonomicheskikh-protsessah> (access date: 03/24/2025).
4. Belousova, L. S. Industrial and territorial transformation of the construction complex of the region (methodological aspects) / L. S. Belousova // Izvestia of St. Petersburg State University. – 2010. – № 3. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/otraslevaya-i-territorialnaya-transformatsiya-stroitel'nogo-kompleksa-regiona-metodicheskie-aspekty> (access date: 03/24/2025).
5. Shontukov, B. Z. Construction as a branch of material production and its role in the national economy / B. Z. Shontukov, J. H. Beslaneeva // Economics and society. – 2018. – № 5 (48). – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/stroitelstvo-kak-otrasl-materialnogo-proizvodstva-i-ego-rol-v-natsionalnoy-ekonomike> (access date: 03/24/2025).

6. *Sakhno, M. Ya.* Investment and construction complex as an economic category / M. Ya. Sakhno // UEX. – 2011. – № 27. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionno-stroitelnyy-kompleks-kak-ekonomicheskaya-kategoriya> (access date: 03/24/2025).
7. *Drucker, P. F.* The Practice of Management / Management by goals // Selected works / P. F. Drucker. – Moscow: Williams, 2006. – Pp. 215-442. ISBN 978-5-8459-0426-8.
8. *Ovchinnikov, S. A.* Management by goals as a paradigm of modern management (Peter Drucker and the development of his ideas) / S. A. Ovchinnikov // Bulletin of the Russian State University of Management. The series "Economics. Management. The right." – 2013. – № 6 (107). – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-po-tselyam-kak-paradigma-sovremennogo-menedzhmenta-piter-druker-i-razvitie-ego-idey-1> (access date: 03/24/2025).
9. *Collins, J.* How the Powerful Fall: and Why some companies never give up / J. Collins. – New York: HarperBusiness, 2009. – 224 p. – ISBN 978-0-06-179042-1.
10. *Murtuzalieva, M. M.* Formation of an effective personnel motivation management system in an organization / M. M. Murtuzalieva // Bulletin of Science. – 2020. – № 5 (26). – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-effektivnoy-sistemy-upravleniya-motivatsiy-personala-v-organizatsii> (access date: 03/24/2025).
11. *Kochetkov, V. V.* Indicators for evaluating management effectiveness / V. V. Kochetkov, E. S. Ratushnyak // UEX. – 2017. – № 3 (97). – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/pokazateli-otsenki-effektivnosti-upravleniya> (access date: 03/24/2025).
12. *Kazieva, J. N.* Principles of effective management of innovative development of a construction enterprise / J. N. Kazieva, P. A. Magomedova, A. Z. Taibova // Bulletin of DSTU. Technical sciences. – 2011. – № 3. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-effektivnogo-upravleniya-innovatsionnym-razvitiem-stroitel'nogo-predpriyatiya> (access date: 24.10.2024).
13. *Ryzhenkov, A. Ya.* On the principle of urban planning activities in compliance with the requirements of technical regulations: theory and practice / A. Ya. Ryzhenkov // Legal Concept. – 2018. – № 3. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-printsipe-osuschestvleniya-gradostroitel'noy-deyatelnosti-s-soblyudeniem-trebovaniy-tehnicheskikh-reglamentov-teoriya-i-praktika> (access date: 03/24/2025).
14. *Magomedova, P. A.* Methodological foundations of the system development of the construction complex / P. A. Magomedova // RPE. – 2011. – № 3. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-osnovy-sistemnogo-razvitiya-stroitel'nogo-kompleksa> (access date: 03/24/2025).

Информация об авторах

Мызникова М.А., доктор экономических наук, отдел моделирования экономических систем ГБУ «Институт экономических исследований» (г. Донецк, Российская Федерация).

Тарасов А.С., старший преподаватель кафедры менеджмента строительных организаций ФГБОУ ВО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры» (г. Макеевка, Российская Федерация).

Information about the authors

Myznikova M.A., Doctor of Economics, Department of Economic Systems Modeling, GBU «Institute of Economic Research» (Donetsk, Russian Federation).

Tarasov A.S., Senior Lecturer at the Department of Management of Construction Organizations of the Donbass National Academy of Construction and Architecture (Makeyevka, Russian Federation).



Информация для авторов
Information for Authors

Правила оформления и условия публикации статьи

Журнал научных публикаций по экономике «Дискуссия» выходит 12 раз в год. Авторам статьи для своевременной подготовки очередного номера журнала необходимо направить в адрес редакции заявку на публикацию и текст статьи по электронной почте: journal-discussion@mail.ru.

1. Правила оформления статьи

Сначала указываются инициалы и фамилия автора (-ов), затем – полное название организации, город и страна, электронный адрес. Ниже печатается название статьи (прописными буквами, шрифт – полужирный, кегль – 14 пт). После отступа в 1 интервал следует текст:

- набор в текстовом редакторе Microsoft Word 2003;
- шрифт – Times New Roman, кегль – 14 пт;
- формат страницы А4 (210×297 мм), поля: 20 мм – сверху, 25 мм – внизу, слева и справа;
- выравнивание текста – по ширине;
- новый абзац начинается с красной строки с отступом 1,3–1,5 см;
- объем статьи должен быть не менее 10 страниц через интервал 1,5;
- количество использованных источников не может быть менее 10. Ссылки на источники оформляются в стиле APA;
- выделение какой-либо мысли автора в основном тексте статьи возможно только курсивом, дополнительное выделение полужирным шрифтом не допускается;
- сокращения слов не допускаются, кроме общепринятых. Аббревиатуры при первом их упоминании должны быть полностью расшифрованы (например: Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ)).

2. Еще одним обязательным требованием к публикации является наличие к ней аннотации и ключевых слов. Аннотация представляет собой краткую характеристику тематического содержания статьи. В ней необходимо указать, что нового

несет в себе данный материал. Рекомендуемый объем аннотации – 150–250 слов. Ключевые слова – 8–10 слов и словосочетаний. Аннотация на английском языке должна содержать не менее 1 500 символов.

3. В заявке должны быть указаны: фамилия, имя, отчество автора (авторов); ученая степень, ученое звание; должность; организация, в которой работает автор (авторы), город, страна, в которой находится организация, электронный адрес для связи, название рубрики и количество печатных экземпляров для пересылки.

4. Перед отправкой статьи в редакцию автор принимает на себя обязательство в том, что текст статьи является окончательным вариантом, содержит достоверные сведения, касающиеся результатов исследования, и не требует доработок.

5. Все статьи, поступающие в редакцию, проходят обязательное рецензирование согласно «Положению о рецензировании научных статей в журнале “Дискуссия”», утвержденному главным редактором (представлено на сайте журнала по адресу: www.discussionj.ru). Обязательным условием публикации является положительное решение рецензента. При положительной рекомендации статьи по мере необходимости редактируются и корректируются (вносится орфографическая, пунктуационная, стилистическая правка). Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальные вопросы.

Если статья возвращена автору на доработку, она должна быть исправлена и отправлена в редакцию в максимально короткие сроки. После выхода номера автору высылается 1 экземпляр журнала.

Rules and conditions of publication article

Journal of scientific publications «Discussion» is published 6 times a year. The authors for the timely preparation of the next issue should send to the editorial office an application for publication and the text of the article before the 1st of each month by e-mail: journal-discussion@mail.ru.

1. Rules for articles' writing

At first initials and surname of author(s) should be mentioned, then full name, city and country, email address. Below article title is printed (in capital letters, font is boldface, type size – 14. After indentation in one interval the text should be placed.

- Text editor Microsoft Word 2003;
- Font – Times New Roman, type size – 14;
- Page format: A4 (210×297 mm), margin: 20 mm – from the top, 25 mm – from the bottom, left and right;
- Text alignment should be made by width;
- New paragraph begins with a indent line 1.3–1.5 cm;
- Setting any thoughts of author from main text is possible only in italics, additional setting with boldface font is not allowed;
- Contraction of the words are not allowed, except generally accepted forms.

2. Another one requirement for publication is the presence abstract and keywords. The photo is preferable to be in business style. For article co-authors photo is not required. The abstract is a brief description of the thematic content of the article. The abstract should indicate what the new information bears this material. The recommended volume of abstract is 150-250 words. Keywords should contain 8-10 words and phrases.

3. The application should content: second name, first name, patronymic of author(s); academic degree, academic rank; position; organization that represents author; organization's address; phone number (including city's prefix); e-mail; desired topic and number of copies.

4. Before sending the text of the article to the publisher the author undertakes that the text of the article is the final version, contains reliable information concerning the results of the investigation, and does not require modification.

5. All articles submitted to the editor are subjected to mandatory reviewing in accordance with the «Regulation on reviewing scientific articles» approved by the Chief Editor. The full version of the document is posted at the journal's website: www.discussionj.ru. Prerequisite condition of the publication is a positive solution of the reviewer. In the case of positive recommendation, if it is necessary, articles can be edited or corrected (orthographical, punctuation and stylistics editing). The editors do not coordinate with the authors the possible changes and reductions of the manuscript which have editorial nature and do not affect the fundamental questions. In case of sending articles for revision it should be returned in corrected variant as soon as possible. After the release of publication one copy of the magazine is sent to the author.

ISSN 2077-7639

Журнал научных публикаций по экономике

ДИСКУССИЯ №12 (133) ДЕКАБРЬ 2024

Journal of scientific publications on economic

DISCUSSION №12 (133) DECEMBER 2024

www.discussionj.ru

16+

АДРЕС ТИПОГРАФИИ

ООО «Издательский дом «Ажур»,
620075, г. Екатеринбург, ул. Восточная, д. 54
Тел.: (343) 350-78-28
Тираж: 500 экз.

Дата выхода в свет 29.12.2024. Цена свободная.
Индекс подписки 13092 (Урал-пресс).

Перепечатка материалов невозможна без письменного
разрешения редакции. При цитировании ссылка на журнал
«Дискуссия» обязательна.

Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных объявлений. Мнение авторов не всегда совпадает с мнением
редакции.

ADDRESS OF THE PRINTING HOUSE

Publishing House Azhur,
620075, Yekaterinburg, ul. Vostochnaya, 54
Tel: (343) 350-78-28, (343) 350-78-49
Signed in the press 29.12.2024
The price is free.

Reprinting of materials is impossible without the written
permission of the editorial staff. When quoting a reference to the
journal «Discussion» is required.

The editorial board is not responsible for the content of advertisements. The opinion of the authors does not always coincide with the
opinion of the editors.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ

ООО «Институт современных технологий управления»
Адрес: 620073, г. Екатеринбург, ул. Академика Шварца, д. 10,
к. 2, оф. 109
Тел.: +7-950-540-97-69

ISSN: 2077-7639

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций, регистрационный номер ПИ № ФС 77-82602

PUBLISHER'S ADDRESS

«Institute of Modern Management Technologies»
Address: 620073, Yekaterinburg, str. Academician Schwartz, 10/2,
office 109
Tel.: + 7-950-540-97-69

ISSN: 2077-7639