

Учредитель:
ООО «Русайнс»

Свидетельство
о регистрации СМИ
ПИ № ФС77-86677 от 26.01.2024 г.
ISSN 2306-5001

Адрес редакции:
117218, Москва,
ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
E-mail: ed-russia@list.ru
Сайт: <https://ed-russia.ru/>

Журнал входит в **Перечень ВАК** ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Афанасьев Михаил Юрьевич, д-р экон. наук, проф., заведующий лабораторией прикладной эконометрики, ЦЭМИ РАН;

Афанасьев Антон Александрович, д-р экон. наук, проф., ведущий научный сотрудник лаборатории социального моделирования, ЦЭМИ РАН;

Брижак Ольга Валентиновна, д-р экон. наук, доц., проф. Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве РФ;

Валинурова Лилия Сабиховна, д-р экон. наук, проф., зав. кафедры инновационной экономики, Уфимский университет науки и технологий;

Васильева Елена Викторовна, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой бизнес-информатики, Финансовый университет при Правительстве РФ;

Глинский Владимир Васильевич, д-р экон. наук, проф. кафедры статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»;

Колесников Андрей Викторович, д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, проф. Департамента бизнес-информатики, Финансовый университет при Правительстве РФ;

Коровин Дмитрий Игоревич, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента анализа данных и машинного обучения, Финансовый университет при Правительстве РФ;

Криничанский Константин Владимирович, д-р экон. наук, проф. Департамент финансовых рынков и финансового инжиниринга, Финансовый университет при Правительстве РФ;

Ларионова Ирина Владимировна, д-р экон. наук, проф., Департамент финансовых рынков и финансового инжиниринга, Финансовый университет при Правительстве РФ;

Липски Станислав Анджеевич, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой земельного права, Государственный университет по землеустройству;

Мазур Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, проф., профессор кафедры инновационной экономики, Уфимский университет науки и технологий;

Моргунов Вячеслав Иванович, д-р экон. наук, ведущий научный сотрудник РАНХиГС при Президенте РФ;

Никишкин Валерий Викторович, д-р экон. наук, проф., заведующий учебно-научной лабораторией профессиональной подготовки работников образовательных организаций, РЭУ им. Г.В. Плеханова;

Носова Светлана Сергеевна, д-р экон. наук, проф., НИЯУ МИФИ;

Папаскири Тимур Валикович, д-р экон. наук, проф., врио ректора, Государственный университет по землеустройству;

Погорлецкий Александр Игоревич, д-р экон. наук, проф. кафедры мировой экономики, Санкт-Петербургский государственный университет;

Попова Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, РЭУ им. Г.В. Плеханова;

Сильвестров Сергей Николаевич, д-р экон. наук, проф., засл. экономист РФ, Департамент мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет;

Соловьев Владимир Игоревич, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой "Прикладной искусственный интеллект", МТУСИ;

Тургель Ирина Дмитриевна, д-р экон. наук, проф., зам.директора по науке Высшей школы экономики и менеджмента, УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

Главный редактор: **Соколинская Наталия Эвальдовна**, канд. экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве РФ

Отпечатано в типографии

ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Подписано в печать: 30.01.2025 Цена свободная Тираж 300 экз.

Формат: А4

Все материалы, публикуемые в журнале,
подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Цифровое неравенство и технологический разрыв на примере стран Россия, Китай, Индия и Бразилия.

<i>Блашкина Д.А.</i>	4
Текущее состояние и мероприятия дальнейшего углубления экономического сотрудничества между провинцией Шаньси Китая и Россией в рамках инициативы «Один пояс - Один путь». <i>Лэй Хайся</i>	14

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

Развитие подходов по отбору социальных проектов НКО для получения государственной поддержки.

<i>Грядунов М.Ю.</i>	21
Управление на основе данных в муниципальных образовательных учреждениях: знания об управлении на основе данных у сотрудников, культура работы с данными в образовательных учреждениях, стратегии работы с данными в образовательных учреждениях. <i>Кулишов А.С., Алтунина В.В.</i>	34
Креативное управление в финансовом менеджменте: концепции, стратегии и успешные примеры из международной и российской практики. <i>Матвеева А.И., Ялунина Е.Н., Коротенко В.Э.</i>	39
Модель таргетинга на рынке товаров и услуг. <i>Ржесик К.А., Бирюков А.Н.</i>	45
Методология оценки влияния факторов на производительность труда предприятий сферы услуг. <i>Старченко Д.В.</i>	49
Сопряжение профессиональных ценностей молодежи: межстрановой компаративный анализ на основе эмпирических исследований (Россия, Республика Казахстан и Республика Беларусь). <i>Фальковская К.И.</i>	54

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Эффективность типологизации угроз экономической безопасности на уровне муниципального образования.

<i>Анохов А.В.</i>	60
Инновационные подходы к созданию конкурентной среды для организаций сферы судебного аудита. <i>Бегляров М.А.</i>	64
Инвестиции как фактор экономического роста и экономического развития региона (на материалах Республики Коми). <i>Новокшинова Е.Н.</i>	72

Анализ потенциала удовлетворения спроса на услуги санаторно-курортных организаций региона.

<i>Чувилин Д.В., Хурматуллина А.Ф., Камалов Р.К.</i>	80
Возрождение подшипниковой промышленности РФ - важный элемент на пути к технологическому суверенитету страны. <i>Шулелов А.А.</i>	89
Консалтинговый бизнес как среда производства знаниявого продукта. <i>Бандурин А.В., Хутова М.А.</i>	97

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. СТРАХОВАНИЕ

Цифровые активы — учет и налогообложение в Российской Федерации. *Аксенова Е.О., Юрасова И.О.*

.....	101
Разрушение гегемонии доллара США. Новая модель урегулирования валюты Всемирной торговли: Россия-китайская торговля местной валютой ставка превышает 95%. <i>Ван Мэняо, Рузина Е.И.</i>	110
Обеспечение внутренних взаимосвязей элементов системы монетарного стимулирования труда работников высокотехнологичных компаний. <i>Кулькова И.А., Дегтярев Ю.А.</i>	117
Разработка модели динамического ценообразования FMCG-сектора розничной торговли. <i>Невротов Л.К.</i>	123
Цифровые валюты с точки зрения зарубежных теорий денег. <i>Ионцев М.А.</i>	129
Нормативно-методические и финансовые меры господдержки развития единого цифрового пространства российской промышленности. <i>Лосева О.В., Федотова М.А.</i>	139

ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Стратегическое партнерство России и Китая в энергетической сфере. Ли Цзынань, *Лылова Е.В.*

.....	148
Повышение качества цифрового клиентского опыта для покупателей лицензионной продукции в России. <i>Рубайлов Н.Н., Никишкин В.В.</i>	155

Contents

GLOBAL ECONOMY

- Digital inequality and technological gap on the example of Russia, China, India and Brazil. Blashkina D.A. 4
- Current state and measures for further deepening economic cooperation between Shanxi Province of China and Russia within the framework of the "One Belt - One Road" initiative. Lei Haixia 14

MANAGEMENT THEORY. MANAGEMENT. MARKETING

- Development of approaches to the selection of social projects of NPOs to receive state support. Gryadunov M.Yu. 21
- Data-based management in municipal educational institutions: knowledge of data-based management among employees, the culture of working with data in educational institutions, strategies for working with data in educational institutions. Kulishov A.S., Altunina V.V. 34
- Creative management in financial management: concepts, strategies and successful examples from international and Russian practice. Matveeva A.I., Yalunina E.N., Korotenko V.E. 39
- Targeting model in the goods and services market. Rzheshik K.A., Biryukov A.N. 45
- Methodology for assessing the influence of factors on labor productivity of service enterprises. Starchenko D.V. 49
- Conjugation of professional values of young people: cross-country comparative analysis based on empirical studies (Russia, the Republic of Kazakhstan and the Republic of Belarus). Falkovskaya K.I. 54

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

- Efficiency of typology of threats to economic security at the level of a municipality. Anokhov A.V. 60
- Innovative approaches to creating a competitive environment for forensic audit organizations. Beglyarov M.A. 64

- Investments as a factor in economic growth and economic development of a region (based on the materials of the Komi Republic). Novokshonova E.N. 72
- Analysis of the potential for meeting the demand for services of health resort organizations in the region. Chuvilin D.V., Khurmatullina A.F., Kamalov R.K. 80
- Revival of the bearing industry of the Russian Federation is an important element on the way to the technological sovereignty of the country. Shulepov A.A. 89
- Consulting business as an environment for producing knowledge products. Bandurin A.V., Khutova M.A. 97

FINANCE. TAXATION. INSURANCE

- Digital assets - accounting and taxation in the Russian Federation. Aksenova E.O., Yurasova I.O. 101
- Destruction of the hegemony of the US dollar. A new model for settling the currency of world trade: Russia-China trade in local currency rate exceeds 95%. Wang Mengyao, Ruzina E.I. 110
- Ensuring internal relationships between elements of the system of monetary incentives for employees of high-tech companies. Kulkova I.A., Degtyarev Yu.A. 117
- Development of a dynamic pricing model for the FMCG retail sector. Nevrotov L.K. 123
- Digital currencies from the point of view of foreign theories of money. Iontsev M.A. 129
- Regulatory, methodological and financial measures of state support for the development of a single digital space for Russian industry. Loseva O.V., Fedotova M.A. 139

APPLIED RESEARCH

- Strategic partnership between Russia and China in the energy sector. Li Zinan, Lylova E.V. 148
- Improving the quality of digital customer experience for buyers of licensed products in Russia. Rubailov N.N., Nikishkin V.V. 155

Цифровое неравенство и технологический разрыв на примере стран Россия, Китай, Индия и Бразилия

Блашкина Дарья Алексеевна

аспирант, кафедра прикладной экономики, МГИМО МИД,
blashkinadaria@yandex.ru

Статья посвящена анализу одной из проблем цифровой трансформации, выраженной в виде цифрового неравенства между выбранными странами БРИКС: Россия, Китай, Индия и Бразилия. В условиях развития технологий Индустрии 4.0 имеющиеся возможности предполагают не только положительные эффекты, но и подразумевают издержки в виде барьеров, возможных системных рисков, а также появление дивергенции экономического развития в цифровую эпоху как цифровое неравенство. В связи с этим исследование с целью оценки степени влияния цифрового неравенства на экономическое развитие и выявление путей преодоления межстранового цифрового неравенства обосновывают актуальность тематики. Проблема цифрового неравенства между странами БРИКС представляет собой научный и практический интерес в связи с необходимостью понимания факторов его формирования, а также экономических последствий для стран. Целью статьи является выявление особенностей цифрового неравенства между выбранными странами БРИКС: Россия, Китай, Индия и Бразилия. В исследовании применялись методы абстракции, обобщения, анализа и синтеза, сравнительного анализа. Проанализированы и разграничены термины «цифровой разрыв» и «цифровое неравенство». Выдвинуты два тезиса относительно цифровой трансформации в выбранных странах. Получен вывод, что проблематика цифрового неравенства выходит далеко за рамки обеспечения доступа к сети Интернету. Другим выводом исследования является наличие цифрового разрыва между Россией и другими странами БРИКС по конкретным направлениям. Обозначен феномен «эффект Матфея» в цифровую эпоху. Выделены цифровые преимущества и обозначены потенциальные риски для цифрового развития в России. Сформулированы перспективы сотрудничества для дальнейшего научно-технологического развития стран БРИКС в цифровую эпоху.

Ключевые слова: цифровой разрыв, цифровое неравенство, эффект Матфея, цифровая трансформация, технологический разрыв, индустрия 4.0, БРИКС.

Введение

Сегодня цифровая трансформация является драйвером экономического роста. Цифровые технологии преобразовывают имеющиеся сектора экономики путем внедрения цифровых решений, модификаций условий и факторов производственных процессов. Или, согласно выдвинутой теории 6 стадий экспоненциального роста Питера Диамандиса, подрывают устоявшиеся рынки и имеющиеся сектора экономики путем подрывных цифровых технологий (disruptive technologies), способствуют появлению новых рынков секторов экономики. (Peter Diamantis, 2021, P.124).

В условиях развития новых ИКТ-технологий цифровое неравенство оказывает непосредственное влияние на темпы экономического развития государства. Поэтому цифровое неравенство представляет собой глобальное явление и, прежде всего, вызовом для национальной экономики каждой страны.

Поэтому в рамках данного научного исследования формулируем **первый тезис:** в период шестого технологического уклада главенствующей ценностью являются нанотехнологии, а конкурентоспособность стран на мировой арене будет напрямую зависеть именно от уровня развития цифровых технологий, готовности инфраструктуры и населения государства принять новые информационные и платформенные решения.

Дальнейшее развитие цифровой экономики создает как возможности, так и новые вызовы: наблюдается усиление социально-экономического явления - цифрового неравенства между развитыми и развивающимися странами, что, в частности, способствует деиндустриализации последних и росту уязвимостей. (Бухт Р., Хикс Р., 2018. С. 150).

Одним из важнейшим эффектов обратной стороны развития цифровизации является рост цифрового неравенства – увеличение дистанции (социальной, экономической и технологической) между теми, кто имеет доступ к сети Интернет и связанными с ним технологиям, и теми, у кого доступа нет.

Дальнейшее развитие цифровой экономики ведет к тому, что цифровое неравенство между странами проявляется в большем количестве различных показателей, поскольку так как благосостояние население все больше становится напрямую зависимым от возможностей, которые предоставляются

благодаря цифровой сфере и доступа к информации и знаниям.

В условиях ускорения темпов цифровизации межстрановое цифровое неравенство обусловлено не только включенностью экономических агентов в цифровые процессы, а также интенсивностью их внедрения и эффективностью их использования во всех секторах экономики.

Вызывают большие беспокойства тот факт, что на данный момент цифровая экономика недостаточно изучена, а последствия цифровой трансформации для мировой экономики носят вероятностный характер. В научно-дискуссионном поле отсутствует единый подход к определению «цифровой экономики», «цифровое неравенство» (или «цифровой разрыв»), а также отсутствует единая методология исследования цифровой экономики, нет общепризнанного подхода к измерению эффективности и мониторинга состояния цифровой экономики.

В связи с этим, в условиях стремительного развития научно-технологического прогресса приобретает актуальность роль многостороннего и многоуровневого сотрудничества БРИКС на основе технологических возможностей стран для нейтрализации существующего технологического разрыва с высококоразвитыми странами.

В рамках БРИКС рост цифрового неравенства между участниками предполагает риск подрыва уровня социально-экономического развития и человеческого потенциала каждой страны. А также, цифровое неравенство вносит вклад в дестабилизацию развитых стран, сдерживает развитие развивающихся и усугубляет другие имеющиеся неравенства на международной арене. (Игнатов А.А., 2020, С. 43).

На основе предметно-содержательного анализа имеющихся в научном дискурсе определений «цифровой разрыв» и «цифровое неравенство» со стороны современных исследователей цифровой трансформации разграничим эти тождественные понятия. Цифровой разрыв является частной формой цифрового неравенства и подразумевает в большей степени оценку степени включенности в цифровизацию. Технологический разрыв является также частью цифрового неравенства. Цифровое неравенство – понятие более широкое, может оценивать не только условия или детерминанты уровня цифровизации, но и интенсивностью использования ИКТ, а также результаты – цифровые дивиденды и их распределение. В англоязычной литературе используется термин «digital divide».

Помимо прочего, каждая страна имеет горизонтальный цифровой разрыв – разница в цифровом развитии между секторами. Существует еще цифровой разрыв вертикального типа – в условиях глобализации каждая страна является участницей междоусударственного объединения, организации или альянса, в рамках которого страны так или иначе участвуют в гонке за цифровыми технологиями. В данном исследовании будем рассматривать цифровой разрыв на макроуровне – то есть цифровой разрыв между выбранными странами, подразумевая, что в

каждой отдельно взятой стране присутствует горизонтальный национальный разрыв цифровой среды.

В рамках данного исследования отсутствует анализ экономического развития и распространения аспектов цифровизации каждой отдельной страны в динамике за последние 10-20 лет, поскольку каждая выбранная страна имеет свой собственный темп развития цифровой экономики, причем нелинейного характера. Поэтому анализ представляет собой именно межстрановой сравнительный анализ России, Китая, Бразилии и Индии актуальных практических результатов цифровой трансформации, что удалось достичь каждой стране на момент завершения 2023-2024 годов.

Образ литературы и методология

Поскольку в данной работе затрагиваются технологические, экономические и социальные аспекты, методологические подходы базируются на принципах междисциплинарности. Основой является комплексный подход к изучению цифрового неравенства как нового вида дифференциации и системный анализ экономических систем России, Китая, Бразилии и Индии. В исследовании применялись методы абстракции, обобщения, анализа и синтеза, сравнительного анализа.

Теоретической основой исследования послужили положения экономической теории, а также научные труды зарубежных и российских исследователей в области перспектив развития и основных проблем цифровизации экономики, а также социально-экономической дифференциации в выбранных странах Россия, Бразилия, Индия и Китай.

Анализ научных исследований позволил рассмотреть максимально широкий спектр дискуссий по тематике цифрового неравенства в ряде стран.

Методологическая сущность «цифрового неравенства»

Быстрое развитие цифровой экономики, одновременно являясь движущей силой экономического роста, приводит к неравномерному распределению ресурсов и социально-экономическому развитию. Появившиеся технологические возможности ведут к созданию заметного богатства в сжатые сроки, причем цифровые дивиденды сосредотачиваются у небольшого числа стран, юридических лиц и домашних хозяйств. (Сафиуллин А.Р., Моисеева О.А., 2019, С. 29). Так, ускорение темпов цифровизации усугубляет проблемы цифрового неравенства.

Цифровое неравенство имеет многоуровневый характер, поскольку проявляется в виде национальной, социально-экономической, инфраструктурной и технологической асимметрии прежде всего касательно доступности цифровых технологий для страны.

Характер и степень инфраструктурного и технологического разрывов зависят от экономического развития страны (например, в соответствии с МВФ страны с развитой экономикой, страны с формирующимся рынком (здесь же новые индустриальные

страны) и развивающиеся страны), от типа производственных систем, характера инновационной системы, проводимой государственной политики и уровня образования в стране.

Научный интерес к цифровому неравенству начал проявляться с 1990-х годов.

В книге «Understanding the Digital Divide» 2001 года в качестве одной из первой попытки ОЭСР определить и рассмотреть неравенство в цифровую эпоху между странами термин «цифровое неравенство» относится к разрыву между отдельными лицами, домохозяйствами, предприятиями и районами на разных социально-экономических уровнях в отношении как их возможностей доступа к ИКТ, так и использования ими Интернета для самых разных видов деятельности. Цифровое неравенство отображает как разрыв между странами, так и внутри страны.

Выделим работу, внесшую значительный вклад в научное развитие, книгу нидерландского социолога Яна Ван Дейка, в которой представлена целостная теория цифрового неравенства в качестве социально-экономического явления. Первая его работа (The Deepening Divide: Inequality in the Information Society, 2005) была сосредоточена на концептуализации понятия разрыва преимущественно с точки зрения доступа к новейшим технологиям и классификации цифровых навыков. Новизной второй его книги (The Digital Divide, 2020) является обращение к определению третьего уровня цифрового неравенства – анализу неравенства возможностей использования цифровых технологий.

По мнению ученого, цифровое неравенство является реальной социальной проблемой современного общества, поскольку он приводит к замедлению экономического роста и инновационного развития, усилению неравенства и эксклюзии, а также несет серьезную угрозу общественной безопасности по причине отсутствия контроля над теми, кто ограничен в доступе и использовании цифровых технологий. (Van Dijk J., 2020, P. 153).

Большинство ученых подразумевают под цифровым неравенством ограничение доступа к цифровым технологиям. Ян Ван Дейк пошел дальше и рассматривает цифровой разрыв не только как ограничение к доступу, а также исследование цифровых технологий. Также автор дал объяснения причинам расширения и углубления цифрового разрыва: он заключается не только в доступе к Интернету, но и возможности профессионально использовать новые средства массовой информации или создавать новую культуру. (Van Dijk J., 2005, P. 34).

Им же выделены три уровня цифрового неравенства:

- физический доступ к цифровым технологиям;
- цифровая грамотность и навыки пользователей в цифровой среде;
- социальные преимущества, получаемые пользователями при грамотном использовании ИКТ, названный им результатами цифрового разрыва.

Также попытка конкретизировать явление «цифрового неравенства» как новый вид дифференциации между странами в условиях цифровизации экономики была предпринята со стороны следующих ученых, занимающиеся проблематикой последствий цифровой трансформации: Б. Вессельс, Н. Зильен, М. Мэпп, Дж. Уитт, М. Кисс, Р. Линн и другие.

Таким образом, можно обобщить различные подходы к рассмотрению цифрового неравенства и выделить основные измерения данного явления как комплексного феномена.

Таблица 1
Рассмотрение явления «цифровое неравенство» с различных аспектов.

Измерение	Содержание
Технологическое	Технологическое цифровое неравенство связано с уровнем развития цифровой инфраструктуры, наличием сети Интернета, оснащенностью мобильной связи, уровнем автоматизации процессов.
Социально-политическое	Цифровое неравенство с точки зрения социально-политического аспекта определяется совокупностью социальных предпосылок, связанных с социальным статусом, возрастом, уровнем образования в стране, а также политической властью и культурными факторами.
Экономическое	Цифровое неравенство с экономической точки зрения напрямую связано с уровнем развития ИКТ-сектора в экономике, долей цифровой экономики в структуре ВВП, объемом инвестиций в развитие цифровой экономики, темпами роста цифровой экономики.

Источник: составлено автором.

Современная трактовка цифрового неравенства содержится в актуальном Докладе Конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию (далее – ЮНКТАД) о цифровой экономике от 2021 года, где отмечается, что традиционное его понимание как возможность подключения и доступа к Интернету необходимо дополнять его новыми измерениями, связанными с «цепочкой создания стоимости данных».

Также эксперты ЮНКТАД установили, что во многих странах имеющиеся стратегии по развитию цифровой экономики и распространению цифровой трансформации не успевают за ежегодно набирающим обороты процессом экономических и социально-политических преобразований. С учетом стремительных темпов подобный цифровой разрыв формирует актуальную угрозу еще большего отставания многих стран в развитии цифровой экономики.

В рамках 78 сессии спикеры Второго комитета ООН отметили, что по мере появления и развития новых технологий цифровое неравенство между развитыми и развивающимися странами расширяется, что грозит оставить беднейшие экономики мира навсегда исключенными из четвертой промышленной революции. Увеличение технологического разрыва и существенное отставание в использовании Интернета в развивающихся странах грозят оставить эти государства в технологическом хвосте

и помешать прогрессу в достижении целей устойчивого развития.

В докладе указывается, что на 2023 год 63% населения мира пользуются сетью Интернет, а в наименее экономически развитых странах только 27% населения являются пользователями Интернета. В связи с чем существует риск того, что цифровая экономика будет наращивать темп своего развития в руках нескольких заинтересованных сторон из нескольких технологически развитых экономик.

Основное противоречие, связанное с дальнейшим экономическим развитием стран, а именно, несбалансированное развитие, отражается в прогрессе цифровой экономики. Цифровая экономика, с одной стороны, разогревает и оживляет экономическую деятельность («стадия подъёма» или «economic take-off» Rostow's Stages of Growth) (Rostow W.W., 1956, P. 34)., одновременно с этим усиливает цифровое неравенство, делая доступ к цифровым технологиям и экономическим ресурсам еще более неравным.

Из-за межстрановых различий в уровнях формирования и развития инфраструктуры, технологических возможностях и цифровой грамотностью граждан, некоторые страны (лидеры) способны в полной мере использовать цифровые технологии и новые платформы для создания новой экономической ценности, в то время как менее экономически развитые страны пытаются идти в ногу со временем из-за нехватки ресурсов и технологий. Это неравенство порождает дальнейшее развитие межстранового цифрового и технологического разрыва.

Межстрановый анализ через призму их позиций в международных рейтингах

Одними из самых распространенных инструментов для измерения цифровой экономики являются инструменты ОЭСР «Toolkit for Measuring the Digital Economy» и «Going Digital Toolkit». Используются схожий набор индикаторов, но имеют различные методологические подходы и были созданы для решения двух разных задач.

Первый инструмент состоит из 36 параметров развития цифровой экономики в стране. Второй их 33 параметров. Проанализировав и сравнив параметры, которые входят в методологию двух инструментов ОЭСР, отметим. «Toolkit for Measuring the Digital Economy» ориентирован на базовую компиляцию стандартизированных и сопоставимых индикаторов цифровой экономике «Going Digital Toolkit» предназначается для «повышения осведомленности о движущих силах цифровой трансформации», а также отображает взгляд на тренды, воздействие и проблемы цифрового развития в масштабах всей экономики и общества, требующие принятия скоординированных политических действий.

В рамках данного исследования для межстранового сравнения показателей цифровой экономики среди России, Китая, Индии и Бразилии для дальнейшего исследования выберем второй инструмент ОЭСР.

Таблица 2

Параметры инструмента ОЭСР «Going Digital Toolkit» для выбранных стран

Параметры:	Российская Федерация	КНР	Бразилия	Индия
Подключение к широкополосной сети Интернет	46	88	45	5
Проникновение мобильной широкополосной связи	50	53	46	28
Покрываемость широкополосного доступа 4G	93	100	88	99
Цифровой разрыв между городским и сельским населением	92	86	78	86
Доля пользователей сети Интернет	77	76	86	44
Количество патентов в области ИКТ	80	100	17	53
Занятость в ИКТ секторе	76	69	85	47
Доля услуг, предоставляемых в цифровом виде	52	37	33	43
Открытость рынка ИКТ к прямым иностранным инвестициям	82	79	92	80

Источник: составлено автором.

Инструменты ОЭСР являются ценным ресурсом с точки зрения статистических данных, однако они не предназначены для ранжирования стран мира по уровню цифровой развитости. Данную функцию выполняют международные рейтинги развитости цифровой экономики, которые будут рассмотрены далее.

Для выявления масштаба и оценки объема цифрового разрыва между странами сперва требуется оценить уровень цифровизации. Научными исследователями и международными организациями для оценки цифровизации в стране уже выработаны методология и инструментарий.

Таблица 3

Позиции стран в международных рейтингах, посвященных развитию цифровой экономики и ИКТ на 2023-2024 гг.

Международные рейтинги:	Российская Федерация	КНР	Бразилия	Индия
Индекс развития ИКТ (ICT Development Index) на 2023 год	40 место	71 место	85 место	134 место
Индекс инновационных экономик Bloomberg Innovation Index на 2023 год	46 место	38 место	55 место	60 место
Global Finance – the most Technologically	24 место	3 место	26 место	22 место

Advanced Countries In The World (критерий использование технологий) на 2023 год				
Глобальный инновационный индекс (Global Innovation Index) на 2024 год	59 место	11 место	50 место	39 место
Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index) на 2024 год	41 место	17 место	44 место	49 место
Индекс развития электронного правительства (E-Government Development Index) на 2024 год	43 место	35 место	51 место	62 место
Индекс цифровой революции (Digital Evolution Index) на 2024 год	49 место	15 место	59 место	61 место

Источник: составлено автором.

Были проанализированы позиции России, Китая, Бразилии и Индии в 7 основных международных индексах, оценивающие состояние ИКТ, цифровой инфраструктуры и перспективы для развития цифровой экономики.

Во всех индексах и оценках среди выбранных стран прослеживается одна и та же тенденция: Китай на несколько позиций лидирует, Россия, Бразилия и Индия занимают уверенную позицию в середине рейтинга.

Вместе с тем, отметим, что согласно Индексу развития ИКТ лидирующую позицию среди 4 стран занимает Россия, а Китай отстает более чем на 30 позиций. И, наоборот, в рейтинге Глобального инновационного индекса (The Most Technologically Advanced Countries In The World), Китай занимает лидирующую позицию не только среди выбранных стран, но и по всему миру, а остальные три страны находятся примерно на одном уровне технологического и инновационного развития.

Индекс развития ИКТ является комбинированным показателем, рассчитанный методикой Международного союза электросвязи (International Telecommunication Union), характеризующий достижения страны с точки зрения развития ИКТ. Включает в себя 11 равнозначных показателей относительно доступа и использования ИКТ в стране, практических навыков у населения.

Глобальный инновационный индекс представляет собой мировую оценку стран с точки зрения соотношения затрат и эффекта инновационного и технологического развития. Позволяет увидеть более объективную оценку эффективности инноваций в стране, поскольку рассчитывается как взвешенная сумма оценка двух групп показателей: ресурсы и условия для инноваций (innovation input) и достигнутые результаты инноваций (innovation output).

Анализируя показатели Global Innovation Index в динамике за последние 5-10 лет за одной и той же группы стран (топ-10 или топ-50), можно заключить, что страны из года в год меняют место в рейтинге, но не покидают свою группу. Это можно объяснить тем эффектом, что эффективная инновационная деятельность в дальнейшем развитие ИКТ (соотношение затрат и результатов) образует замкнутый круг: при достижении определённого уровня инновационного и технологического развития имеющиеся ресурсы привлекают еще больше инноваций, а инвестиции порождают еще больше инвестиций.

Российская Федерация во всех индексах, где есть инновационная составляющая, занимает позиции во второй половине рейтинга. Россия на фоне других рассматриваемых стран выделяется проблемным местом – своей инновационная сфера (количество патентов, количество ученых и исследователей, выпускников технических специальностей, качество НИОКР и эффективность инновационной политики в целом. Одновременно с этим, Россия может похвастаться результатами количеством и качеством оцифрованных услуг, предоставляемых гражданам, системой электронного документооборота, снижением бюрократических издержек благодаря цифровизации, оперативностью работы электронного правительства в целом. Где у Китая, который является лидером из данной выборки стран, есть пробелы.

Таблица 4
Доли сектора ИКТ и цифровой экономики в ВВП за 2023 год.

Показатель:	Российская Федерация	КНР	Бразилия	Индия
Совокупный объем ИТ-рынка	1,28 трлн рублей (1,96% от ВВП) = \$12,8 млрд	\$1,73 трлн (1,6% от ВВП)	\$82,1 млрд	\$14,5 млрд
Доля цифровой экономики в ВВП	8,7%	42,5%	4,1%	7,9%

Источник: составлено автором.

Наибольший вклад в цифровизацию в структуре ВВП вносит сектор ИКТ. Несмотря на то, что в России доля ИКТ сектора в валовой добавленной стоимости каждый год стабильно увеличивается, у России самый низкий показатель объема ИТ-рынка среди стран БРИКС: 1,96% от ВВП, что не является конкурентным преимуществом в цифровую эпоху. Соотношение валовой добавленной стоимости, производимой в российском ИТК-секторе и в других отраслях, свидетельствует об определенных структурных диспропорциях в национальной экономике. Подобные структурные диспропорции усиливают риски отставания российской экономики в развитии прорывных цифровых технологий.

У Китая ИТ-рынок также занимает небольшую долю – 1.6% но китайская экономика проживает более высокие темпы развития. Во-первых, Китай активно развивает не только цифровой сектор, но и другие отрасли: образование, науку. Во-вторых, на

государственном уровне цифровой экономике удаляется достаточное количество ресурсов. Быстрое развитие и распространение по всей территории технологий 5G и технологий искусственного интеллекта, повсеместное внедрение умных устройств внесли свой значительный вклад в темпы цифровой трансформации.

Это характеризуется большим технологическим и цифровым разрывом по объемам ИТ-рынка между Россией и ее партнерами в БРИКС.

Российская Федерация

За последние несколько лет Россия заметно улучшила свои позиции в некоторых международных рейтингах посвященным цифровому развитию. Несмотря на положительные сдвиги в области цифровизации и значительный потенциал для роста цифровой экономики, наблюдается отставание от мировых лидеров по многим показателям.

По различным показателям цифрового и технологического неравенства, если оценивать в первую очередь подключение и связь (connectivity), между Россией и другими странами БРИКС хотя и наблюдается цифровое неравенство, но оно не является непреодолимым с учетом темпов цифровизации в современной России.

Вместе с тем, для России есть риск попадания в технологическую ловушку, выраженную в виде эффекта Матфея, который ниже будет более подробно рассмотрен. А существенные «провалы» в цифровизации и дисбалансы относительно успехов стран-цифровых лидеров связаны с развитием, распространением и интенсивностью использования цифровых технологий Индустрии 4.0 (большие данные, облачные сервисы, интернет, требуют плодотворного международного сотрудничества более тщательной стратегии долгосрочного развития и эффективной инновационной политики.

Проблема цифрового неравенства на национальном уровне и проблема дифференциации цифрового и социально-экономического развития субъектов Российской Федерации особо актуальны и требуют отдельного углубленного анализа.

Китайская Народная Республика

Китай – безусловный цифровой лидер, не только в данной выборке стран, но и на мировой арене. На начало 2023 года в Китае 1,05 миллиарда интернет-пользователей, что составляет 76,4% населения страны. Однако несмотря на стремительный рост развития цифровых технологий, более 20% населения Китая все еще не вовлечена в цифровую повестку страны.

В соответствии с результатами исследования ведущих китайских ученых в области цифровизации, в 2023 году уровень распространения Интернета в мегаполисах и других городах 83%, а среди сельской местности - всего 58,8% (Wang J. et al., 2023, P. 342). Таким образом, несмотря на быстрый рост цифровых финансовых услуг по всему Китаю, сохраняется существенный разрыв между наиболее развитыми регионами и остальной частью страны.

Индия

Индийская траектория цифровизации уникальна, поскольку распространение сеть Интернет для граждан стала технически и экономически доступна только с 2017 года.

ИТ-рынок развивается противоречиво: с одной стороны, компании активно внедряют современные информационно-коммуникационные технологии, с другой стороны сталкиваются с ограничениями и запретами со стороны правительства. К тому же, демографическая составляющая Индии – около 60% молодого населения, что положительно сказывается на темпах цифровой трансформации страны (Игнатов А.А., 2022, С. 96).

В Индии после пандемии COVID-2019 цифровая трансформация резко ускорилась. Способствовало этому не только чрезвычайные мировые обстоятельства, но и инфраструктурная готовность государства: на момент 2020 года в Индии уже были реализованы некоторые цифровые государственные секторы. Наибольшую долю в структуре ВВП сектор ИКТ занимает в Индии, что говорит о выборе грамотной государственной инвестиционной и инновационной политическом курсе.

Бразилия

В Бразилии отмечается большая дифференциация, выраженная в виде цифрового разрыва между городским и сельским населением. С позиции развития ИКТ-рынка и степенью вовлечения населения и бизнес-организаций Бразилия ежегодно продвигается вперед, но с позиции эффективного использования цифровых технологиями экономика на данный момент заметно отстает от лидеров цифрового мира.

Дивергенция экономического развития в цифровую эпоху

В современном цифровом пространстве цифровое неравенство между странами становится все более многомерным, включая в себя цифровой, технологический и инфраструктурный разрывы, поскольку ИКТ становятся ключевым ресурсом, который может обеспечить доступ к другим ресурсам, необходимым для обеспечения экономического роста, повышения уровня и качества благосостояния населения. Так, согласно данным информационно-аналитического портала Statista, в апреле 2023 года во всем мире насчитывалось 5,18 миллиарда интернет-пользователей, что соответствует всего 64,6% населения.

Второй выдвигаемый тезис: без обеспечения равного доступа к широкополосному Интернету и мобильной связи всем слоям населения невозможно преодоление цифрового неравенства. Поэтому обеспечение равного доступа является неотъемлемой составляющей дальнейшего процветания государства, поскольку является фактором, обеспечивающим экономическое развитие.

Эффект Матфея как фактор усиления цифрового неравенства

Явление, объединяющее цифровое неравенство, технологический и инновационный разрывы и межстрановые различия в уровне ВВП на душу населения, является эффектом Матфея – феномен, при котором сильные экономические агенты становятся еще сильнее, а слабые становятся еще слабее. (Merton R.K., 1968, P. 61).

Цифровые технологии обладают потенциалом для преодоления экономического и образовательного неравенства. Однако, в то время как развитые страны постепенно отказываются от сетей старого поколения, чтобы принять передовые сети, такие как 5G, странам с низким уровнем дохода приходится работать с сетями 2G и 3G из-за барьеров для развертывания 5G, включая высокие затраты на инфраструктуру, ненадежное электроснабжение и нормативные ограничения.

Эффект Матфея в цифровую эпоху проявляется может проявляться двояко. Первое его проявление связано с возможностью освоения навыков использования технологий и специфического программного обеспечения на продвинутом уровне. Таким образом, лица с низкими доходами вряд ли могут позволить себе освоение необходимых программ и стать продвинутыми пользователями информационно-коммуникативных технологий, обеспечив себе большие доходы. (Бучинская О.Н., 2022, С. 245).

Заключение

Цифровая трансформация является фактором не только экономического роста страны, но и ее конкурентоспособности на мировой арене. Поэтому борьба за лидерство в области цифровой трансформации продолжается, в том числе рамках БРИКС. Дальнейшее использование странами БРИКС своих цифровых преимуществ и развитие цифровой экономики важно для каждой страны в отдельности и для института в целом. В связи с этим актуализируется научно-технологическое сотрудничество стран БРИКС в цифровую эпоху.

Рассматриваемые страны находятся на разном уровне своего технологического, экономического и цифрового развития. С одной стороны, такой лидер как Китай может усилить свои позиции на мировой арене, поспособствовав своим партнерам БРИКС в цифровом развитии. Путем обмена лучшими практиками в цифровой сфере между Китаем и другими странами БРИКС возможно извлечение цифровых преимуществ с целью дальнейшего развития стран.

С другой стороны, увеличивающееся цифровое неравенство между странами по различным показателям цифровизации: эффективность электронного правительства, инвестиции в цифровые технологии, цифровые навыки населения, патентная активность, эффективность расходов на НИОКР, а также кибербезопасность могут как способствовать развитию цифрового неравенства между секторами национальной экономики, так и обострять социально-политические отношения между странами.

Касательно Российской Федерации в цифровом развитии, за последние несколько лет Россия улучшила свои позиции в международных рейтингах в

области цифровой трансформации. Россия находится впереди своих партнеров БРИКС по оснащенности широкополосного доступа к сети Интернет и по эффективности электронного правительства (здесь же объем рынка оцифровки документов и эффективность деятельности государственных органов путем снижения бюрократии вследствие перевода аналогового вида документов в цифровой). Вместе с тем, цифровой разрыв России относительно стран-лидеров напрямую связан со степенью внедрения и распространения цифровых технологий Индустрии 4.0: большие данные, облачные технологии, центры обработки данных. Одним из существенных барьеров для дальнейшего цифрового развития страны является проблемы в области инновационной политики России.

В условиях ускорения цифровой трансформации обеспечение равного доступа к широкополосному Интернету и мобильной связи всем слоям населения является неотъемлемой составляющей дальнейшего экономического развития государства. Подсчитано: увеличение доли населения, использующих сеть Интернет, а также доли населения с уверенными цифровыми навыками всего на 1% положительно отразится на темпах экономического роста в каждой из рассматриваемой стран, в Китае, например, это позволит повысить показатель среднедушевого ВВП на 349 долларов (Купцов А.И., 2023, С. 73)

Одним из последствий нынешнего уровня цифровой трансформации является «эффект Матфея» в цифровую эпоху - феномен неравномерного распределения цифровых ресурсов и преимуществ. Дальнейшее развитие цифровой экономики ведет к тому, что межстрановой цифровой неравенство проявляется в большем количестве различных показателях, поскольку благосостояние населения все больше становится напрямую зависимым от возможностей, которые предоставляются благодаря цифровой сфере.

На основе проведенного исследования, можно заключить, что в основе цифрового неравенства между выбранными странами БРИКС лежат следующие фундаментальные факторы: динамика цифрового неравенства между странами обусловлена набором социально-экономических, технологических, политических, демографических и иных факторов. Поэтому не только включенность в цифровое пространство в социально-экономическом или техническом измерениях, а также степень внедрения и эффективность использования новых ИКТ в потреблении и производстве, в социальной жизни и экономической деятельности, в образовании становится ведущим детерминантом извлечения цифровых дивидендов.

Перспективным развитием для каждой страны БРИКС будет являться открытость к сотрудничеству, развитие диалога и обмен своим успешным опытом в цифровой среде. Разработка механизма обмена между странами-партнерами релевантной информацией в ИТ-секторе и лучшими практиками реализации цифровых технологий станет выходом на новый уровень технологического сотрудничества

и возможностью для некоторых стран занять лидерские позиции не только в рамках БРИКС, но и в международной конкуренции, сделав большой шаг и преуспев сегодняшних мировых лидеров, укрепив механизмы взаимодействия сотрудничество внутри БРИКС.

Поэтому от успехов международного партнерства с целью расширения экспертной работы в интересах решения насущных вопросов цифрового развития будет зависеть в какую сторону будет развиваться цифровое неравенство между Россией и другими странами.

Выводы данного исследования могут быть использованы для дальнейшего исследования проблематики цифрового неравенства между странами, а также в качестве аналитической основы для практико-ориентированного опыта или инструментов для дальнейшего принятия решения о развитии экономических систем БРИКС и укреплению взаимодействия и сотрудничества между партнерами.

Литература

1. Архипова М.Ю., Сиротин В.П., Сухарева Н.А. Разработка композитного индикатора для измерения величины и динамики цифрового неравенства в России // Вопросы статистики. – 2018. – Т. 25, № 4. – С. 75–87.
2. Бухт Р., Хикс Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики // Вестник международных организаций. – 2018. – Т. 13, № 2. – С. 143–172.
3. Бучинская О.Н. Тройственность дивергенции социально-экономического развития в цифровую эпоху // Идеи и идеалы. Экономическая теория. – 2022. – Т. 14, № 2, часть 2. – С. 239–260.
4. Вартанова Е.Л., Гладкова А.А. Цифровое неравенство, цифровой капитал, цифровая включенность: динамика теоретических подходов и политических решений // Вестник Московского университета. Серия 10: Журналистика. – 2021. – № 1. – С. 3–29.
5. Дятлов С.А., Фейгин Г.Ф. Цифровое неравенство и экономическое развитие: особенности страновой дифференциации // Инновации. – 2018. – № 1 – С. 48–53.
6. Игнатов А.А. Цифровая экономика в БРИКС: перспективы многостороннего сотрудничества // Вестник международных организаций. – 2020. – Т. 15, № 1. – С. 31–62.
7. Игнатов А.А. Управление Интернетом в повестке БРИКС // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2022. – Т. 17, № 2. – С. 86–109.
8. Купцов А.И. Влияние цифрового неравенства на экономическую стабильность в Китае // Прогрессивная экономика. – 2023. – № 8. – С. 66–82.
9. Морозкина А.К. Цифровой разрыв в странах БРИКС: проблемы межрегионального неравенства // Вестник международных организаций. – 2020. – Т. 15, № 4. – С. 70–90.
10. Сафиуллин А.Р., Моисеева О.А. Цифровое неравенство: Россия и страны мира в условиях четвертой промышленной революции // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2019. – Т. 12, № 6. – С. 26–37.
11. Хотулев А.С. Цифровой разрыв как глобальное явление и вызов для России // Россия и современный мир. 2022. – № 4. – С. 45–62.
12. Baraka K. Digital divide and social inequality // International Journal of Humanity and Social Sciences. – 2024. – Vol 3. – P. 30–45.
13. Merton R.K. The Matthew Effect in Science // Science. – 1968. – P. 56–63.
14. Bhanu Murthy K.V., Anjala Kalsie, Rishika Shankar Digital economy in global perspective: is there a digital divide? // Transnational Corporations Review. – 2021. – Vol 13 (1). – P. 1–15.
15. Boot W. The state of the digital divide // Innovation in aging. – 2024. – Vol 7. – P. 248–275.
16. Hargittai E. The digital divide and what to do about it // New Economy Handbook / ed. by D. C. Jones. San Diego: Academic Press. – 2003. – P. 822–841.
17. Sand Y. Research on China's digital divide and its bridging // International journal of social sciences. – 2024. – Vol 4 (2). – P. 4–49.
18. Kumari S., Lavanya P., Padmambika P., Bobbili S. Bridging the digital divide: addressing inequality and access disparities // International journal of Indian psychology. 2024. – Vol 12 (3). – P. 1151–1156.
19. Merton R.K. The Matthew Effect in Science // Science. – 1968. – P. 56–63.
20. Peter Diamantis Abundance: The Future Is Better Than You Think. – 2021. – P. 124
21. Rostow W.W. The Take-Off into Self-Sustained Growth // The Economic Journal 1956. – Vol. 66, N 261. – P. 25–48.
22. Tewathia N., Kamath A., Ilavarasan P.V. Social inequalities, fundamental inequities, and recurring of the digital divide: Insights from India // Technology in Society. – 2020. – Vol. 61. – P. 101–251.
23. Van Dijk J. The Deepening Divide: Inequality in the Information Society. Thousand Oaks : Sage, – 2005.
24. Van Dijk J. The Digital Divide. Cambridge; Medford: Polity Press. – 2020.
25. Wang J., Yin Z., Jiang J. The effect of the digital divide on household consumption in China // International Review of Financial Analysis. – 2023. – Vol 87. – P. 102–593.
26. W. Boot The state of the digital divide // Innovation in aging. – 2024. – Vol 7. – P. 248–275.
27. Доклад ООН Генеральной Ассамблеи Экономический и Социальный совет 78 сессия №A/78/62-E/2023/49 от 16.01.2023 [Электронный ресурс] URL: <https://documents.un.org/doc/undoc/gen/g23/006/54/pdf/g2300654.pdf> (дата обращения: 12.12.2024).
28. Digital 2023: global overview report [Электронный ресурс] URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-global-overview-report> (дата обращения 10.12.2024).

29.GII 2024 [Электронный ресурс] URL: <https://www.wipo.int/en/web/global-innovation-index/2024/index> (дата обращения 08.12.2024).

30.OECD. Toolkit for Measuring the Digital Economy. [Электронный ресурс] URL: <http://www.oecd.org/g20/summits/buenos-aires/G20-Toolkit-for-measuring-digialeconomy.pdf> (дата обращения: 19.12.2024).

31.OECD. Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives. [Электронный ресурс] URL: <https://www.oecdilibrary.org/docserver/9789264312012en.pdf?expires=1563190460&id=id&accname=oid008603&checksum=181EF2BCA3A30673D59C06640461165D> (дата обращения: 19.12.2024).

32.Understanding of Digital divide OECD 2001. [Электронный ресурс] URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.oecd-ilibrary.org/understanding-the-digital-divide_5kzd927kqhd6.pdf (дата обращения 05.12.2024)

Digital inequality and technological gap on the example of Russia, China, India and Brazil

Blashkina D.A.

MGIMO

JEL classification: H87, F02, F15, F29, F40, F42, F49

The article is devoted to the analysis of one of the problems of digital transformation, expressed in the form of digital inequality between the selected BRICS countries: Russia, China, India and Brazil. In the context of the development of Industry 4.0 technologies, the existing opportunities suggest not only positive effects, but also imply costs in the form of barriers, possible systemic risks, as well as the emergence of divergence of economic development in the digital era as digital inequality. In this regard, the study aimed at assessing the degree of influence of digital inequality on economic development and identifying ways to overcome intercountry digital inequality substantiate the relevance of the topic. The problem of digital inequality between the BRICS countries is of scientific and practical interest due to the need to understand the factors of its formation, as well as the economic consequences for the countries. The purpose of the article is to identify the features of digital inequality between the selected BRICS countries: Russia, China, India and Brazil. The study used the methods of abstraction, generalization, analysis and synthesis, comparative analysis. The terms "digital divide" and "digital inequality" are analyzed and distinguished. Two theses are put forward regarding the digital transformation in the selected countries. It is concluded that the problem of digital inequality goes far beyond providing access to the Internet. Another conclusion of the study is the existence of a digital divide between Russia and other BRICS countries in specific areas. The phenomenon of the "Matthew effect" in the digital age is identified. Digital advantages are highlighted and potential risks for digital development in Russia are identified. The prospects for cooperation for further scientific and technological development of the BRICS countries in the digital era are formulated.

Keywords: digital divide, digital inequality, Matthew effect, digital transformation, technological gap, industry 4.0, BRICS.

References

1. Arkhipova M.Yu., Sirotin V.P., Sukhareva N.A. Development of a composite indicator for measuring the

- magnitude and dynamics of digital inequality in Russia // Questions of Statistics. - 2018. - Vol. 25, No. 4. - P. 75-87.
2. Bukht R., Hicks R. Definition, concept and measurement of the digital economy // Bulletin of international organizations. - 2018. - Vol. 13, No. 2. - P. 143-172.
3. Buchinskaya O.N. Triplicity of divergence of socio-economic development in the digital age // Ideas and ideals. Economic theory. - 2022. - Vol. 14, No. 2, part 2. - P. 239-260.
4. Vartanova E.L., Gladkova A.A. Digital inequality, digital capital, digital inclusion: the dynamics of theoretical approaches and political decisions // Bulletin of Moscow University. Series 10: Journalism. - 2021. - No. 1. - P. 3-29.
5. Dyatlov S.A., Feigin G.F. Digital inequality and economic development: features of country differentiation // Innovations. - 2018. - No. 1 - P. 48-53.
6. Ignatov A.A. Digital economy in BRICS: prospects for multilateral cooperation // Bulletin of international organizations. - 2020. - Vol. 15, No. 1. - P. 31-62.
7. Ignatov A.A. Internet governance in the BRICS agenda // Bulletin of international organizations: education, science, new economy. - 2022. - Vol. 17, No. 2. - P. 86-109.
8. Kuptsov A. I. The Impact of Digital Inequality on Economic Stability in China // Progressive Economy. - 2023. - No. 8. - P. 66-82.
9. Morozkina A. K. Digital Divide in the BRICS Countries: Problems of Interregional Inequality // Bulletin of International Organizations. - 2020. - Vol. 15, No. 4. - P. 70-90.
10. Safiullin A. R., Moiseeva O. A. Digital Inequality: Russia and Countries of the World in the Context of the Fourth Industrial Revolution // Scientific and Technical Bulletin of SPbSPU. Economic Sciences. - 2019. - Vol. 12, No. 6. - P. 26-37.
11. Khotulev A.S. The Digital Divide as a Global Phenomenon and a Challenge for Russia // Russia and the Modern World. 2022. - No. 4. - P. 45-62.
12. Baraka K. Digital Divide and Social Inequality // International Journal of Humanity and Social Sciences. - 2024. - Vol 3. - P. 30-45.
13. Merton R.K. The Matthew Effect in Science // Science. - 1968. - P. 56-63.
14. Bhanu Murthy K.V., Anjala Kalsie, Rishika Shankar Digital Economy in Global Perspective: Is There a Digital Divide? // Transnational Corporations Review. - 2021. - Vol 13 (1). - P. 1-15.
15. Boot W. The State of the Digital Divide // Innovation in Aging. - 2024. - Vol 7. - R. 248-275.
16. Hargittai E. The digital divide and what to do about It // New Economy Handbook / ed. by D.C. Jones. San Diego: Academic Press. - 2003. - P. 822-841.
17. Sand Y. Research on China's digital divide and its bridging // International journal of social sciences. - 2024. - Vol 4 (2). - R. 4-49.
18. Kumari S., Lavanya P., Padmambika P., Bobbili S. Bridging the digital divide: addressing inequality and access disparities // International journal of Indian psychology. 2024. - Vol 12 (3). - P. 1151-1156.
19. Merton R.K. The Matthew Effect in Science // Science. - 1968. - R. 56-63.
20. Peter Diamantis Abundance: The Future Is Better Than You Think. - 2021. - P. 124
21. Rostow W.W. The Take-Off into Self-Sustained Growth // The Economic Journal 1956. - Vol. 66, N 261. - P. 25-48.
22. Tewathia N., Kamath A., Ilavarasan P.V. Social inequalities, fundamental inequities, and recurring of the digital divide: Insights from India // Technology in Society. - 2020. - Vol. 61. - P. 101-251.

23. Van Dijk J. The Deepening Divide: Inequality in the Information Society. Thousand Oaks: Sage, 2005.
24. Van Dijk J. The Digital Divide. Cambridge; Medford: Polity Press. – 2020.
25. Wang J., Yin Z., Jiang J. The effect of the digital divide on household consumption in China // International Review of Financial Analysis. – 2023. – Vol 87. – R. 102–593.
26. W. Boot The state of the digital divide // Innovation in aging. – 2024. – Vol 7. – R. 248–275.
27. Report of the UN General Assembly Economic and Social Council 78th session No. A/78/62-E/2023/49 of 16.01.2023 [Electronic resource] URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://documents.un.org/doc/undoc/gen/g23/006/54/pdf/g2300654.pdf (accessed on 12.12.2024).
28. Digital 2023: global overview report [Electronic resource] URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-global-overview-report> (accessed on 10.12.2024).
29. GII 2024 [Electronic resource] URL: <https://www.wipo.int/en/web/global-innovation-index/2024/index> (date of access 08.12.2024).
30. OECD. Toolkit for Measuring the Digital Economy. [Electronic resource] URL: <http://www.oecd.org/g20/summits/buenos-aires/G20-Toolkit-for-measuring-digitaleconomy.pdf> (date of access: 19.12.2024).
31. OECD. Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives. [Electronic resource] URL: <https://www.oecdilibrary.org/docserver/9789264312012en.pdf?expires=1563190460&id=id&accname=oid008603&checksum=181EF2BCA3A30673D59C06640461165D> (accessed: 19.12.2024).
32. Understanding of Digital Divide OECD 2001. [Electronic resource] URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibp

Текущее состояние и мероприятия дальнейшего углубления экономического сотрудничества между провинцией Шаньси Китая и Россией в рамках инициативы «Один пояс - Один путь»

Лэй Хайся

старший преподаватель русского языка Тайюаньского профессионально-туристического колледжа, 113493082@qq.com

В данной статье представлено основное положение о провинции Шаньси Китая, разбирается и анализируется текущее состояние экономического сотрудничества между провинцией Шаньси и Россией в области туризма и международной торговли за последние пять лет, а также предлагаются контрмеры по укреплению экономического сотрудничества между Шаньси и Россией, чтобы способствовать дальнейшему развитию туризма и международной торговли на высшем уровне между Шаньси и Россией.

Ключевые слова: Шаньси, России, международный туризм, внешняя торговля.

Введение

Провинция Шаньси находится на севере Китая и является одной из центральных провинций Китая. Она получила своё имя согласно своему местоположению, так как в переводе её название – «к западу от горы», а именно она находится к западу от горы Тайхан. Её площадь более ста пятидесяти тысяч квадратных километров и история насчитывает более трёх тысяч лет. На этой огромной древней земле живёт более тридцати четырёх миллионов человек. Здесь благоприятный климат, богатые ресурсы, и давно уже славится как «море угля» и «центр по добыче уксуса». Административный центр является городом Тайюань.

Шаньси является провинцией-лидером с богатыми энергетическими ресурсами. В течение длительного исторического периода опорой экономического развития Шаньси была топливно-энергетическая и химическая промышленность на основе цепочки угольной промышленности. Основные индустрии Шаньси были угледобычей, металлургией, машиностроением и химической промышленностью. После того, как китайская экономика вступила в новый этап развития, особенно после того, как была предложена « модернизация в китайском стиле», подъём новых энергетических отраслей серьёзно повлиял на спрос и предложение традиционных отраслей энергетических ресурсов, и экономика энергетической промышленности Шаньси вступила в холодную зиму. С того времени Шаньси активно начала экономическую трансформацию. В докладе о работе правительства провинции Шаньси за 2024-й год было отмечено, что необходимо «продвигать высокотехнологичное, интеллектуальное и зеленое развитие традиционной промышленности, активно создавать новые отрасли и отрасли будущего», а также предложено «наращивать характерную внешнюю торговлю и расширять рынок ОПОП и ВРЭП». Сегодня Шаньси создаёт и укрепляет сотрудничество с компаниями многих государств-участников ОПОП. Среди них Россия является важным международным торговым партнером Шаньси.

1. Текущее состояние экономического сотрудничества между Шаньси Китая и Россией

В последние годы Шаньси использует возможности развития «Одного пояса и одного пути» и активно развивает экономику трансформации. Она внедряет инновацию в качестве движущей силы, стимулирует повышение качества и модернизацию традиционных производств, ускоренными темпами

развивает новые производства, оказывает помощь предпринимателям найти пути выхода на зарубежные рынки. И видно, что провинция Шаньси добилась впечатляющих успехов по многим направлениям, в том числе сотрудничество между Провинцией Шаньси Китая и Россией также вышло на новый уровень.

1.1 Сотрудничество в сфере международного туризма

В последние годы международные туристические агентства Шаньси “Канхуэй” и “Ваньцзин” запустили несколько туристических маршрутов из Тайюаня в Москву. В сентябре 2023-ого года восемь туристических агентств, из них Шаньсийское коммерческое международное туристическое агентство, Шаньсийское дружеское международное туристическое агентство и другие, были включены Министерством культуры и туризма в список первых туристических агентств в провинции Шаньси, осуществляющих безвизовые туристические операции для китайских граждан в Россию. 5 ноября того же года международное туристическое агентство “Баохуа” запускала прямой чартерный рейс Тайюань-Москву каждое воскресенье, что значительно экономит время и затраты Шаньсийских туристов, привлекает больше туристов в Россию и способствует бурному развитию туризма между Шаньси и Москвой. 2024–2025 годы-годы культуры Китая и России. Во время традиционного китайского праздника Весны в столице России Москве провели грандиозное празднование Весеннего фестиваля для китайских туристов, чтобы китайские туристы почувствовали себя как дома и у туристов остались как можно более яркие ощущения от путешествия в Россию.

С 26-го июня по 3-е июля Ассоциация российско-китайских культурных и художественных обменов и Ассоциация содействия развитию деловых связей «Китайский деловой центр» пригласили видных русских политических деятелей и русскую молодежь в Шаньси и провели мероприятия «Всемирное культурное наследие и нематериальное культурное наследие Китая на Великом чайном пути и также трансграничное туристическое сотрудничество “Великого чайного пути”». Это дало российским подросткам возможности вблизи познакомиться с культурой Гуаньгуна Шаньси, насладиться нематериальным культурным наследием Китая, таким как театр теней и Пиньяоские изысканные лаковые изделия, почувствовать уникальное очарование традиционной китайской культуры и способствовать культурным обменам между Китаем и Россией. В этот период в Музее культуры Шаньсийских торговцев был открыт «Центр торговли и культуры Шаньси Китая-России и также Русский музей на Великом чайном пути», в тот же период была проведена фотовыставка «русская культура на Великом чайном пути».

Из всех вышеперечисленных действий, мы видим воплощение добрососедских и дружественных отношений между Китаем и Россией. Как правительственные, так и неправительственные организации активно продвигают культурные обмены и туристическое сотрудничество между двумя сторонами, что

не только укрепляет взаимопонимание между народами двух стран, но и придает новую жизненную силу экономическому развитию Шаньси и демонстрирует прекрасную картину взаимовыгодного сотрудничества в рамках инициативы «Один пояс и один путь».

1.2 Сотрудничество с Россией в сфере внешней торговли

Шаньси является центром и важным узлом Великого шелкового пути. В сороковых годах 19-ого века филиалы «Жишэнчан», первой в Китае закладной конторы, созданной в 1824 г. в городе Пинъяо провинции Шаньси, можно было встретить в России. В своё время Шаньси уже стала важным узлом торговли между Китаем и Россией.

Шаньсийская торговая палата в России оказывает помощь Шаньсийской внешней торговле и становится торговым мостом между Шаньси Китая и Россией. Шаньсийская торговая палата в России, основанная четвёртого августа 2014-ого года, является первой зарегистрированной и утвержденной Шаньсийской торговой палатой в России. С момента своего создания она активно проводит различные деловые обмены, содействует экономическому и торговому сотрудничеству и культурным обменам между Россией и Китаем, особенно с провинцией Шаньси. Она оказывает помощь и поддержки Шаньсийским и другим отечественным предприятиям, также и российским инвесторам. В августе 2022-ого года было создано отделение связи Торговой палаты в городе Датун с целью содействия торгово-экономическому сотрудничеству и культурным обменам между городом Датун Шаньси и Россией. С древних времен город Датун провинции Шаньси, благодаря своему уникальному географическому положению стал важным узловым городом Шелкового пути между Востоком и Западом и Великого чайного пути между Севером и Югом мира. В ноябре того же года китайско-монгольско-российский саммит «Великий чайный путь», организованный Шаньсийской торговой палатой в России, был направлен на дальнейшее укрепление обменов и сотрудничества между Китаем, Монголией и Россией в области экономики, торговли, туризма, чайной культуры и защиты культурного наследия, а также на ускорение процесса заявления на включение «Великий чайный путь» в список Всемирного наследия.

Более удобные грузовые поезда Китай-Европа помогают китайско-российской торговле. 28-ого марта 2024-ого года был запущен грузовой поезд Китай-Европа из села Хуанхоуянь города Тайюань провинции Шаньси в Москву, что достигло прорыва в нулевом движении контейнерного поезда Китай—Европа в городе Тайюань; 26-ого июня того же года совершил первый рейс контейнерного поезда Китай — Европа из Датун в Москву через Алашанькоу (городской уезд Синьцзян-Уйгурского автономного района КНР); 30-ого августа того же года в уезде Вэньшуй городского округа Люйлян провинции Шаньси совершил первый рейс контейнерного поезда Китай-Европа в Москву; 6-ого декабря 2024-ого года муниципальное правительство Чанчжи и

Чжэнчжоуское бюро государственной железной дороги состоялась церемония стартового запуска из Чанчжи на север через Алашанькоу в Москву. Благодаря этому контейнерному поезду Китай-Европа, отправившийся из города Чанчжи в юго-восточном районе провинции Шаньси, многие предприятия с импортными и экспортными потребностями в городе Чанчжи и вблизи от города больше не подвергались логистическим затратам. Это значительно укрепило уверенность местных предприятий в освоении международного рынка. В настоящее время в провинции Шаньси регулярно запущены 23 маршрута, которые охватывают сеть контейнерных поездов Китай-Европа в 48 крупных городах 16 стран Азии и Европы. В значительной степени это продвигало ведущие отрасли провинции Шаньси в глобальные цепочки производства, и поставок. Многие специфические продукты Шаньси отправляются за границу на контейнерном поезде Китай-Европа в Россию и вышли в дома русских жителей.

Трансграничная интернет-торговля способствует развитию китайско-российской торговли. Город Юньчэн является третьим в Шаньси городом, в котором создали комплексную пилотную зону трансграничной электронной торговли. 27-ого декабря 2024-ого года Управление коммерции города Юньчэн провела встречу с российским центром обслуживания китайских коммерсантов компании Вайлдберриз, чтобы совместно найти новые возможности для развития трансграничной электронной коммерции. Компания Вайлдберриз является одной из крупнейших маркетплейс в России. На этой встрече более 40 предприятий на месте подписали «Письмо о намерениях разместиться на маркетплейс». В городе Юньчэн также будет создан контактный пункт компании Вайлдберриз, с помощью которого распространяют различные политические установки маркетплейса Вайлдберриз и предоставляют консультационные связи и другие услуги предприятиям в городе Юньчэн.

Все больше предприятий в Шаньси активно развивают российский рынок. 28 мая 2024-ого года Шаньсийская механическая компания с ограниченной ответственностью с ее серией продуктов «Цзиньта» приняла участие на 24-й Российской международной выставке строительной и строительной техники в Москве, продемонстрировала «умное производство Шаньси» представителям в данной отрасли и клиентам со всего мира. Её продукция привлекла широкое внимание российских инженеров по строительной техники. В мае 2024-ого года в Россию впервые экспортировали 69190 кг лаурилметакрилата, произведенного ООО синтетических материалов в городе Синьчжоу провинции Шаньси. Шаньсийская компания машиностроения «Цинхуй» занимается изготовлением и обработкой чугунных стальных отливок. в прошлом её продукция в основном экспортировалась во Францию, Германию, Италию и другие европейские страны, а в последние два года компания также сотрудничает с некоторыми предприятиями в Санкт-Петербурге и Калининграде и постепенно развивает российский рынок. Корпорация «Лянюй», расположенная в

Пинъяо провинции Шаньси, является известным в мире предприятием по производству катодного углерода для алюминия. Она не только занимается производством продукции, но и научно-техническим исследованием, разработкой, проектированием, строительством и монтажом электролизеров. Данная компания неоднократно получала награду «Отличный поставщик РУСАЛ» и была назначена как назначенный поставщик катодного углерода.

По статистике Тайюаньской таможни, в 2024 году общая стоимость импорта и экспорта товаров провинции Шаньси составила 174,38 млрд юаней, увеличившись на 3,1 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Среди них денежная сумма экспорта составила 106,57 млрд юаней, увеличившись на 1,5%; денежная сумма импорта составила 67,81 млрд юаней, увеличившись на 5,8%. (конкретные данные указаны в таблице 1.)

Таблица 1
Данные об экспорте и импорте товарной торговли провинции Шаньси за 2024-ый год

Наименование основных экспортных товаров	общий объем экспорта (млрд юаней)	экспортный прирост	Наименование основных импортных товаров	общий объем импорта (млрд юаней)	импортный прирост
«Новые три продукта» (литий-ионные аккумуляторы, фотоэлектрические изделия, электромобили)	33	199.40%	Металлические руды и рудные пески различных видов	233.5	49%
Уголь	9.1	92.70%	Уголь	55	76.70%
текстиль	9.4	69.50%	Соевые бобы	17	35%
Сельскохозяйственная продукция	21.1	55.10%	Целлюлоза	8.6	1260%
Сталь	97.7	22.70%	Косметика	4.6	654.80%

Источник данных: «Шаньсийская экономическая ежедневная газета»

2. Мероприятия дальнейшего углубления экономического сотрудничества между Шаньси Китая и Россией

2.1 Изучение различных форм туризма и показание российским туристам различные стороны Шаньси помогает дальнейшее развитие туризма между двумя сторонами.

В провинции существуют богатые туристические ресурсы. В Китае есть такая поговорка, «если вы хотите узнать тысячелетнюю историю цивилизации Китая, тогда приезжайте в Пекин; если вы хотите узнать трёхтысячелетнюю историю цивилизации Китая, приезжайте в Шаньси; а если вы хотите узнать пятитысячелетнюю историю цивилизации Китая, обязательно приезжайте в Шаньси.» Провинция Шаньси считается духовной колыбелью китайской культуры. Руины Сихоуду, которые находились в уезде Жуйчэнпровинции Шаньси, являются самым древним в мире местонахождением до сих пор, где обнаружили человеческую деятельность. Центр первого государства Ся в китайской истории тоже находился на юге современной провинции Шаньси. В Шаньси ещё есть мавзолей Нюйва, скала Фуси, мавзолей Яньди, Яо и Шунь. Все эти руины доказывают, что китайские предки когда-то строили здесь свои столицы. В Шанси есть очень много известных древних памятников и достопримечательностей. По данным, в настоящее время в провинции Шаньси сохранились 31,401 памятник культуры. На севере Шаньси в городе Датуне расположен известный пе-

щерный комплекс «Юньган», сокровищница китайского древнего искусства резьбы; в центре стоит древний город Пинъяо, который входит в список Всемирного культурного наследия; на юге в уезде Хайчжоу — крупнейший в Китае храм «Доблести и верности» — храм Гуаньди.....В провинции Шаньси также находится деревянная пагода Инсянь, храм Сюанькун, святыня буддизма-гора Утайшань, двор семьи Цяо, корень китайской нации - большое дерево софора, водопад Хукоу... Есть бесчисленное множество известных живописных мест.

Чтобы познакомить провинцию Шаньси с русскими туристами и привлечь их к себе, Шаньси должна ориентироваться на богатые туристические ресурсы, использоваться сетевыми платформами и средствами массовой информации, принимать участие в туристических выставках, крупных международных туристических фестивалях, такие как Пинъяоская международная фотовыставка, Пинъяоский Международный кинофестиваль Пинъяо и другие. Шаньси должна выделять больше внимания и рекомендовать наиболее представительные туристические маршруты и живописные места, такие как гроты Юньган, древний город Пинъяо, гора Утай и т.д., разработать разнообразные туристические продукты, развивать различные виды туризма, такие как экскурсионные туры, курортные туры, традиционные туры, промышленные туры и туры «красная культура», чтобы проявиться "бесконечным" очарованием Шаньси к российским туристам с разных сторон. Например, из-за того, что бывает длинная зима в России, многие россияне любят отдыхать в комфортных местах за рубежом, а в Шаньси бывает мягкий климат: весной тепло, летом и осенью прохладно, зимой тоже не так холодно, как в России и положительная температура. В Шаньси ещё имеются много горячих источников. Давно в 2021-ом году провинция Шаньси сосредоточила внимание на создании туристического бренда «активный отдых в Шаньси». В связи с этим Шаньси может запустить недорогие оздоровительные туры и стать всемирным популярным местом для отдыха. Что касается транспорта, в Шаньси нуждается развитие международных маршрутов между Шаньси и Россией, чтобы облегчить путь российских туристов в Шаньси. Для того, чтобы русские туристы чувствуют себя как дома, власть Шаньси должна обратить внимание на составление и публикацию китайско-русских путеводителей по Шаньси, знакомить туристов с достопримечательностью провинции Шаньси на китайском, русском и английском языках, а также обратить внимание на подготовку местных русскоговорящих гидов и экскурсоводов, чтобы ответить потребностям рынка международного туризма и предоставить лучшие услуги российским туристам. Во время экскурсии предоставлять русским туристам возможности туристов испытать на собственном опыте, чтобы оставить глубокое впечатление у них. Например, во время посещения шаньсийской уксусной фабрики, если туристы разрешаются войти в мастерскую по приготовлению уксуса, поближе познакомиться с процессом приготовления

уксуса, то они глубже чувствуют очарование шаньсийской уксусной культуры. В то же время развлекательные туристические программы в зоне с достопримечательностями, отражающие шаньсийские народные обычаи, не только интересуют туристов, но и показывают китайскую традиционную культуру. Китайская культура питания имеет долгую историю и является одной из трех самых древних культур питания в мире. Она имеет широкое влияние в международном сообществе. В Шаньси имеются многие специфические диеты, особенно различные шаньсийские мучные изделия пользуются большой популярностью во всей стране. Российские туристы могут попробовать местные блюда и познакомиться с местными обычаями. Это будет помогать Шаньси выйти на мировую арену и привлечь больше русских туристов. Кроме того, продаются туристические товары с шаньсийской спецификой, применяющие современные технологии и дизайнерские концепции, что не только удовлетворяет потребности российских туристов, но и показывает туристам богатую и уникальную культуру Шаньси.

Что касается «выхода на международный рынок», следует выполнять нынешние регулярные рейсы и увеличить прямые международные рейсы из городов провинции Шаньси в Москву, Санкт-Петербург, Казань и другие города, чтобы экономить время и затраты шаньсийских туристов. Турагентства в Шаньси должны Укреплять сотрудничество с российскими туристическими агентствами и знакомиться с российскими туристическими ресурсами с помощью средств массовой информации, и в то же время разработать новые туристические продукты, например, зимние ледовые и снежные прогулки, экскурсию по известным российским вузам, посещение домов-музеев российских знаменитостей, тур в известные туристические города, любование полярными сияниями и золотыми осенними пейзажами в России, охота в России и т.д., также следует учитывать потребности туристов разных возрастов. Например, многие китайские пожилые люди в шестидесяти и семидесяти лет изучали русский язык, читали некоторые романы или стихи русских писателей, таких как Александр Пушкин, Максим Горький и Лев Островский, и пели русские песни в школе. При запуске продукции следует предоставить больше возможностей посещения бывших домов-музеев этих русских писателей, а для китайских подростков можно организовать посещение известных всему миру университетов, таких как МГУ и СПбГУ, просмотр балетных спектаклей и другие полезные и интересные программы.

2.2 Необходимо использовать благоприятную возможность «Один пояс и один путь» и стремиться увеличить объемы экспорта известной и высококачественной шаньсийской продукции в Россию.

В докладе о работе правительства провинции Шаньси за 2024 год говорится: «будет оказывать поддержку ведущим предприятиям в области внешней торговли в стабильном развитии международ-

ной торговли товарами, расширять экспорт известной и высококачественной продукции, такой как бытовая керамика, стеклянные изделия и высококачественная сельскохозяйственная продукция, развивать экспорт других продуктов в отраслях рельсового транспорта, автомобилей на новых источниках энергии и фотоэлектрики».

Будучи большой сельскохозяйственной провинцией, провинция Шаньси обладает богатыми ресурсами специфической сельскохозяйственной продукции, и в настоящее время сформирована диверсифицированная система сельскохозяйственной продукции. Яблоки уезда Цзи Шаньси характеризуются правильной формой, гладкой и деликатной поверхностью, ярко-красной цветом, сладким вкусом, сочностью и лёгким хранением и вошли в число признанных на международном уровне географических указаний. Шаньсийский уксус является приправой, производимой из основного сырья сорго, гороха, ячменных отрубей и зерновых отрубей по уникальному рецепту. Он относится к четырем известным уксусам в Китае. История его насчитывает более 3000 лет. Он известен своими пятью характеристиками: уникальный цвет, приятный аромат, крепость, густой аромат и кислотность. Пшено провинции Шаньси отличается высоким качеством и уникальным сортом. Оно является «золотой визитной карточкой» современного сельского хозяйства провинции Шаньси и славится наилучшим по всей стране. Более известные бренды шаньсийского пшено - «Циньчжоу Хуан» города Чанчжи, «Дунфанлян» уезда Гуанлин и «Чжухаун» уезда Янцюй. Город Фэньян, расположенный в центральной части провинции Шаньси, имеет долгую историю выращивания грецких орехов. Местные грецкие орехи славятся своими большими по форме, тонкой скорлупой, сочной мякотью и богатыми жирами и белками. Грецкие орехи «Фэньчжоу» города Фэньяне были включены в список продуктов с указанием географического места производства сельхозпродукции Китая. Ароматное китайское вино также является визитной карточкой Шаньси. В прошлом на Великом чайном пути шаньсийские торговцы уже торговали шаньсийские водки и в то время была поговорка, «там, где есть шаньсийские торговцы, есть ароматная шаньсийская водка». Китайская водка, производимая в уезде Фэньян провинции Шаньси является самой известной китайской водкой в Шаньси и продавалась в многие страны на Великом чайном пути. В Шаньси есть множество известных брендов Фэньянской водки, таких как Фэньянван, Цзиньцюань, Фэньсин, Пан Цюань и другие известные бренды Шаньси. На фоне инициатива «Один пояс и один путь» шаньсийская водка несомненно входит в более широкий международный рынок.

Уезд Цисянь провинции Шаньси известен как «столица стеклянной посуды Китая» и является крупнейшей в Китае базой по производству и экспорту продуваемой стеклянной посуды. Годовая производственная мощность позволяет выпускать около 300 тыс. тонн, из которых объём экспорта составляет около 70%. Несмотря на лучшее качество и высокое мастерство, стеклянная посуда Уезда

Цисянь не очень узнаваемая на международной арене на сегодняшний день.

Провинция Шаньси должна воспользоваться важной исторической возможностью в рамках инициативы «Один пояс и один путь» и активно ведёт шаньсиские компании с этими известными брендами Шаньси на российский рынок. Эти компании должны хорошо знать и соблюдать международные экономические и торговые правила, укреплять стратегию международного развития, осваивать или расширять российский рынок и быстро развивать модели «современное предприятие + современная логистика + упрощение процедур таможенного оформления и торговли», чтобы увеличить объём экспорта. Кроме того, шаньским предприятиям следует пользоваться маркетплейсами для увеличения доли рынка и получения большего количества заказов; С помощью глобального канала и различных платформ, созданной Международной ассоциацией содействия инвестициям, Шаньсийской торговой палатой в России, а также различных крупных выставок за каждый год, известная продукция Шаньси будет продаваться в Россию и стимулировать сотрудничество внешней торговли между Шаньси Китая и Россией. В то же время предприятия сами должны увеличивать инвестиции в научные исследования, больше углублять реформу научно-технической системы, активно вводить инновации, создавать дорогостоящие патенты, постоянно укреплять инновации в продуктах и стремиться к лучшему, как говорится, «у других нет, у меня есть; у других есть, у меня превосходство». Кроме этого, шаньсийским компаниям полагается постоянно расширять каналы сбыта, привлекать клиентов, создавать бренды, повышать основную конкурентоспособность продукции, тем самым способствовать устойчивому развитию китайско-российской внешней торговли и экономики. Кроме того, власть провинции Шаньси также должна направлять предприятия на активный выход на глобальный рынок путем разработки соответствующей политики и стимулирующих мер, таких как введение более сильной политики субсидирования логистики, активное развитие экспедиторского бизнеса, помощь предприятиям в привлечении старших талантов по управлению логистикой и решение проблем чрезмерных логистических затрат внешнеторговых предприятий.

Что касается привлечения иностранных инвестиций, хотя объём прямых иностранных инвестиций немного увеличился на фоне «Один пояс и один путь» и декларации о зоне свободной торговли Шаньси, но деловая среда всё ещё имеет определенный разрыв по сравнению с другими городами Китая. Провинции Шаньси следует использовать собственные ресурсы на полную мощность, предоставлять льготную политику иностранным инвесторам, содействовать интеграции туризма с промышленностью, сельским хозяйством, торговлей, культурой и творчеством и другими смежными отраслями, активно улучшать свою деловую среду, привлекать известные российские предприятия для инвестирования и строительства заводов в Шаньси.

2.3 Необходимо уделять больше внимания подготовке междисциплинарных специалистов в соответствии требованиям времени.

Важной опорой китайско-российского экономического сотрудничества являются междисциплинарные специалисты, которые не только знают русский язык, но и профессиональны по какой-либо специальности. Сегодня в Шаньси есть только три университета, в которых существует специальность русского языка: Шаньсийский университет, Датунский педагогический университет и Шаньсийский профессиональный Торгово-коммерческий колледж «Хуа'ао». Несмотря на то, что в них есть предметы «деловой русский язык» для старшекурсников, они в основном сосредоточены на теоретическом обучении. Даже некоторые преподаватели, которые ведут «деловой русский язык» никогда не занимаются бизнесом или не имеют опыт быть переводчиком по внешней торговле. Это приводит к тому, что студенты не интересуются этим предметом и результат обучения не доволен. Эти выпускники не могут удовлетворять требования современного общества к междисциплинарным специалистам. В то же время, хотя в провинции Шаньси имеются богатые туристические ресурсы, но ни в одном местном вузе нет предмета русского языка по туризму. В будущем шаньсийские университеты должны установить предметы по русскому языку, связанные с туризмом и внешней торговлей. Чтобы улучшить эффективность обучения, университеты должны укреплять сотрудничество с крупными внешнеторговыми предприятиями и международными туристическими агентствами в Шаньси, создать совместную базу подготовки специалистов. Специальный персонал будет отвечать за эффективное обучение и оценку практических способностей студентов в компаниях. Кроме того, университеты должны регулярно организовывать преподаватели дисциплины для обучения на предприятиях, занимать должности предприятий, узнавать их потребности в занятости, повышать профессиональные педагогические способности в практике и продвигать реформу преподавания русского языка. В то же время необходимо усилить работу составления учебных материалов по русскому языку с Шаньсийской спецификой, таких как курс по русскому языку для туризма в Шаньси, путеводители по Шаньси на русском языке и т.д., чтобы создать комплексную библиотеку учебных ресурсов, включающую бумажные учебники, онлайн-учебники, учебные сайты и общие программы. Кроме того, Шаньсийским вузам следует сотрудничать с российскими вузами, регулярно организовывать обменное обучение студентов двух стран и улучшать иностранные языки студентов. Предприятия также должны активно сотрудничать с вузами, совместно разрабатывать программы подготовки кадров, оптимизировать курсы по русскому языку, например, установить предметы, связанные с практикой международной торговли, деловым общением и т.д.. Они тоже могут отправлять профессионального персонала в университеты и вести уроки. Предпри-

ятиям также полагается разрабатывать стимулирующую трудовую систему, дать больше возможностей повышения по службе работникам, чтобы не только привлекать таланты, но и удерживать таланты. Все эти меры выше помогают Предприятиям заложить основу для открытия и расширения внешней торговли.

В итоге, Шаньси должна опираться на преимущества туристических и энергетических ресурсов, использовать все возможности развития на фоне «Один пояс и один путь» и расширять китайско-российское экономическое сотрудничество. Сочетание «привлечения туристов и инвестиций» и «выхода туристов и продукции за границу» и укрепление сознания инноваций и открытия несомненно выводит экономическое сотрудничество между Шаньси Китая и Россией на новый уровень.

Литература

1. Шаньси жибао(2025). Доклад о работе Шаньсийского правительства в 2025-ом году. Retrieved from https://www.shanxi.gov.cn/szf/zfgzbg/szfgzbg/202501/t20250123_9756884.shtml.
2. Шаньсийская экономическая ежедневная газета (2025). В 2024-ом году общая стоимость импорта и экспорта товаров в провинции Шаньси увеличилась на 3,1 процентов. Retrieved from https://www.shanxi.gov.cn/ywdt/sxyw/202501/t20250123_9756840.shtml
3. Информационное агентство Китая. Российские подростки посетили Шаньси и познали традиционную китайскую культуру. Retrieved from: <https://www.chinanews.com.cn/tp/2024/07-03/10245240.shtml>
4. Яо И. провинция Шаньси ускорила шаг стратегии «Сделано в Шаньси» в «Новый Шелковый путь»//Шаньсийская экономическая ежедневная газета. 2024-12-30(001).
5. Ван Хао. Три новые продукции в Шаньси вышли за границу//Экономическая информация. 2024-07-09 (006).
6. Чжао Юйшань. Свежие абрикосы в городе Юньчэн экспортируются в Россию//Информация о фруктовой промышленности Китая, 2024. №41(05). С.56.
7. Юань Син. Исследование взаимосвязи между структурой внешней торговли и структурой промышленности в провинции Шаньси//Форум индустрии и техники. 2023.№22(03). С.18-19.
8. Ли Цзячэн, Цао Сун. Исследование пути трансформации внешней торговли провинции Шаньси на фоне «двойной циркуляции»//Теория о бизнесе провинции Цзянсу. 2023-12-30(001). С.48-52.
9. Хао Мэйянь. Анализ характеристики туристической экспортной торговли в Шаньси и контрмеры//Журнал Шаньсийского финансового и налогового колледжа.2022. №24(05). С.55-58.

10. Янь Лицзюнь. Исследование текущего состояния экспорта высокотехнологичной продукции в провинции Шаньси в рамках стратегии инновационного развития//Наука-техника и развитие предприятий. 2022. №5. С.7-9.
11. Чжан Цзиньфан. Анализ мероприятий трансформации внешней торговли в провинции Шаньси в рамках инициатива «Один пояс и один путь»//Путеводный журнал экономики и торговли Китая. 2021.№ 24. С.68-69.
12. Бай Сюэ, Чжао Хуэйминь. Анализ текущего состояния и исследование решения проблем экспортной торговли Шаньсийским укусом//Современный маркетинг. 2021.№7. С.90-92.
13. Фан Лина. Исследование подготовки специалистов в области малоизучаемых языков в колледжах и университетах в рамках инициатива «Один пояс и один путь»//Путь к талантам. 2021. №19. С.4-5.
14. Сунь Цзясен. В 2019-ом году Провинциальный совет содействия развитию международной торговли выполнил заказы на сумму 240 млн юаней//Исследование брендов.2020. №3. С.3.
15. Возрождение «Великий чайный путь»: уезд Пинъяо провинции Шаньси Китая развивает сотрудничество городов-побратимов с городом Чакту России//Информация о мировом тропическом сельском хозяйстве. 2019. №3. С.5.

Current Status and Measures for Further Deepening Economic Cooperation between Shanxi Province of China and Russia under the Belt and Road Initiative

Lei Haixia

Taiyuan Tourism Vocational College

JEL classification: H87, F02, F15, F29, F40, F42, F49

This article introduces the basic situation of Shanxi Province of China, analyzes and analyses the current status of economic cooperation between Shanxi Province and Russia in the field of tourism and international trade in the past five years, and proposes countermeasures to strengthen economic cooperation between Shanxi and Russia, so as to promote the further development of tourism and international trade at a high level between Shanxi and Russia.

Keywords: Shanxi, Russia, international tourism, foreign trade.

References

1. Shanxi Daily (2025). Work Report of the Shanxi Government in 2025. Retrieved from https://www.shanxi.gov.cn/szf/zfgzbg/szfgzbg/202501/t20250123_9756884.shtml.
2. Shanxi Economic Daily (2025). In 2024, the total value of imports and exports of goods in Shanxi Province increased by 3.1 percent. Retrieved from https://www.shanxi.gov.cn/ywdt/sxyw/202501/t20250123_9756840.shtml
3. China News Agency. Russian teenagers visited Shanxi and learned about traditional Chinese culture. Retrieved from:<https://www.chinanews.com.cn/tp/2024/07-03/10245240.shtml>
4. Yao Yi. Shanxi Province Accelerated the Step of "Made in Shanxi" Strategy to the "New Silk Road"//Shanxi Economic Daily. 2024-12-30(001).
5. Wang Hao. Three New Products in Shanxi Go Overseas//Economic Information. 2024-07-09 (006).
6. Zhao Yushan. Fresh Apricots in Yuncheng City Are Exported to Russia//China Fruit Industry Information, 2024. No. 41(05). P. 56.
7. Yuan Xing. Study on the Relationship between Foreign Trade Structure and Industrial Structure in Shanxi Province//Industry and Technology Forum. 2023. No. 22 (03). P. 18-19.
8. Li Jiacheng, Cao Song. Study on the Transformation Path of Shanxi Province's Foreign Trade under the Background of "Dual Circulation"//Jiangsu Province Business Theory. 2023-12-30 (001). P. 48-52.
9. Hao Meiyuan. Analysis of the Characteristics of Shanxi's Tourism Export Trade and Countermeasures//Journal of Shanxi Finance and Taxation College. 2022. No. 24 (05). P. 55-58.
10. Yan Lijun. Study on the Current Status of High-Tech Product Exports in Shanxi Province under the Framework of Innovative Development Strategy//Science and Technology and Enterprise Development. 2022. No. 5. P.7-9.
11. Zhang Jinfang. Analysis of Foreign Trade Transformation Measures in Shanxi Province Under the Belt and Road Initiative// China Economic and Trade Guidebook. 2021. No. 24. P.68-69.
12. Bai Xue, Zhao Huimin. Analysis of the Current State and Research on Solving the Problems of Shanxi Vinegar Export Trade// Modern Marketing. 2021. No. 7. P.90-92.
13. Fang Lina. Research on the Training of Specialists in Little-Studied Languages in Colleges and Universities Under the Belt and Road Initiative// Path to Talents. 2021. No. 19. P.4-5.
14. Sun Jiaseng. In 2019, the Provincial Council for the Promotion of International Trade completed orders worth 240 million yuan//Brand Research.2020. No. 3. P. 3.
15. Revival of the "Great Tea Road": Pingyao County, Shanxi Province, China, develops sister city cooperation with Chaktu City, Russia//Information on World Tropical Agriculture. 2019. No. 3. P. 5.

Развитие подходов по отбору социальных проектов НКО для получения государственной поддержки

Грядунев Михаил Юрьевич

кандидат экономических наук, директор, АНО Научный центр «Доктрина», m.gryadunov@gmail.com

Статья посвящена исследованию механизмов отбора социальных проектов НКО для получения государственной поддержки. Актуальность исследования обусловлена возрастающей ролью некоммерческих организаций в решении социальных проблем общества и необходимостью повышения эффективности распределения государственных средств на их поддержку. Проблема исследования заключается в отсутствии прозрачных и объективных критериев отбора проектов НКО для государственного финансирования, что приводит к неэффективному распределению ресурсов и снижению результативности социальных программ. Цель исследования состоит в совершенствовании механизма отбора СО НКО и их проектов для государственного финансирования, а также разработке процедур контроля их реализации. Методология исследования базируется на комплексном подходе, включающем статистический анализ данных о финансировании СО НКО за 2015-2023 гг., метод аналитических процедур при обработке статистической информации, системный анализ при разработке критериев отбора организаций, а также применение методологии SROI (Social Return on Investment). В результате исследования проанализирована динамика государственного финансирования НКО в сопоставимых ценах, выявлен рост поддержки в 6 раз (с 7,35 до 43,3 млрд руб.) за исследуемый период. Разработана система количественных показателей оценки эффективности НКО, включающая охват целевой аудитории, устойчивость финансирования, эффективность использования средств, социальный возврат на инвестиции, вовлеченность волонтеров, информационный охват и устойчивость результатов. Научная новизна заключается в разработке прозрачного механизма отбора социальных проектов НКО на основе числовых показателей, которые ранее не использовались в данной сфере. Предложенные подходы позволят повысить эффективность распределения государственной поддержки и улучшить результативность реализации социальных проектов.

Ключевые слова: некоммерческие организации, государственная поддержка, социальные проекты, SROI, скоринговая оценка, эффективность финансирования.

Проблема исследования заключается в том, что существующая система отбора социально ориентированных НКО для получения государственной поддержки характеризуется отсутствием четких критериев оценки и механизмов контроля реализации проектов. Действующие методические рекомендации содержат размытые формулировки, что приводит к субъективности при принятии решений о финансировании. В результате возникает риск неэффективного распределения государственных средств, когда финансирование получают проекты, не обладающие достаточной социальной значимостью, в то время как действительно важные инициативы остаются без поддержки. Кроме того, отсутствие реестра недобросовестных организаций позволяет участвовать в конкурсах НКО, имеющим негативный опыт реализации проектов.

Цель исследования состоит в совершенствовании механизма отбора НКО и их проектов для государственного финансирования, а также разработке процедур контроля их реализации. Достижение данной цели направлено на повышение прозрачности и объективности процесса распределения государственной поддержки, что в конечном итоге должно способствовать более эффективному решению социальных задач.

Методология и методика исследования базируются на комплексном подходе:

1. Использование статистической информации - анализ данных о финансировании СО НКО за период 2015-2023 гг.;

2. Метод аналитических процедур - применялся при обработке статистических данных, в частности:

- пересчет показателей финансирования в сопоставимые цены;

- расчет кумулятивных индексов;

- анализ динамики финансирования;

3. Сравнительный анализ - применялся при изучении международного опыта, в частности методологии SROI (Social Return on Investment);

4. Методы финансового анализа - использовались для разработки количественных показателей оценки эффективности НКО, включая:

- расчет охвата целевой аудитории;

- оценку устойчивости финансирования;

- определение эффективности использования средств.

Некоммерческий сектор функционирует за счёт спонсорских пожертвований и грантов, выделяемых государством. При этом государственная поддержка в форме грантов выделяется на конкретные цели, проекты, мероприятия, которые инициатируют

ются коммерческими организациями и обладают социальной значимостью. Имеет место множество примеров реализованных проектов некоммерческих организаций в последние годы. В основном они связаны с развитием волонтерских движений, помощью пенсионерам, инвалидам, детям, пострадавшим от несчастных случаев людям, устранению последствий техногенных катастроф и др.

В последние годы НКО активно развиваются, поскольку социальная значимость их деятельности получает всю большую поддержку среди общественности [9]. Граждане осознают значимость некоммерческого сектора, принимают активное участие в финансировании таких мероприятий, в результате чего активно развиваются различные направления волонтерской деятельности в стране. Однако существуют некоторые проблемы в отборе некоммерческих организаций при распределении средств государственной финансовой поддержки между ними. Этим проблемам уделяют внимание множество современных авторов, опираясь на нормативно-правовую базу.

В целом понятие некоммерческой организации, а также особенности ее функционирования приводятся Гражданский Кодекс РФ, принятом в 1994 году. В главе 4 ГК РФ «Некоммерческие корпоративные организации» определяются как: «юридические лица, не преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности, и не распределяющие прибыль среди участников». Одновременно в ГК РФ установлены и основные формы НКО.

Некоммерческие организации могут быть определены, как участники так называемого «драматического треугольника» [10]. Данный треугольник включает в свой состав государство, местное самоуправление, и добровольческие объединения. К последним, как раз и относятся некоммерческие организации, интегрируясь в частную, социальную и свободную сферы общественности [12]. Именно этот треугольник стоит в основе взаимоотношения между государством и социальными организациями, осуществляемым принципам, определённым Бентаму.

НКО функционируют согласно их взаимодействию в рамках «треугольника», нацелившись на предоставление максимального уровня удовлетворённости людей, а также повышение качества жизни большого количества граждан своего государства. Состав таких организаций включает религиозные, благотворительные, социальные и иные, а источниками финансирования в большинстве своем являются взносы и пожертвования. Кроме того, НКО финансируется государством из выделенных на то статей расходов, в состав которых входят цели развития социальной стабильности в обществе и выполнения других социальных функций.

По мнению Д. Т. Дзгоевой [4], некоммерческие организации могут быть приравнены к полноценным субъектом социального обслуживания, что следует из действующего законодательства. В то же время социально-ориентированными являются не все некоммерческие организации, и далеко не каждая из

них нацелена на выполнение именно социальной деятельности. В этой связи некоммерческие организации в большей степени могут быть охарактеризованы, как общественный сектор, способствующий реализации социально-значимых функций, в состав которых входит развитие творческих способностей населения, поддержка его здоровья, развитие образованности и других задач, которые ставит перед собой государство.

А.В. Зайцев [5] рассматривает некоммерческие организации в контексте их роли в современном обществе, которая состоит в удовлетворении потребностей населения страны и улучшения качества их жизни, с целью чего они реализуют поставленные перед НКО задачи, выполняя социально значимые функции в государстве.

А.Д. Пилипенко [6] считает, что некоммерческие организации являются исключительно социальными, поскольку не должны ставить в основе своей цели извлечение прибыли, а определять основными форматами деятельности благотворительность, религиозность и иную бесприбыльную деятельность. Они не должны заниматься предпринимательством несмотря на то, что согласно закону, некоммерческие организации имеют на это право. Последние определения довольно чётко формируют понятие НКО, однако не раскрывают в полном масштабе специфику рассматриваемых систем и сущность их функционирования. Кроме того, стоит подчеркнуть, что массовое открытие некоммерческих организаций в последние годы расширяет их функционал и формат деятельности, равно, как и источники финансирования.

Интегрируясь в современное общество, НКО представляют собой разносторонние и многовариантные объединения, созданные как с целью решения социальных проблем, так и развития политического плюрализма, обеспечения многовекторности и полномасштабности в системе государственного управления, борьбы с аддитивными общественными явлениями, основными среди которых являются коррупция, бюрократия и теневая экономика.

На наш взгляд, НКО можно охарактеризовать, как институт гражданского общества, способствующий решению острых социальных проблем в стране, обеспечивающий правовое и свободное функционирование государства, защищающий политические и национальные интересы граждан и способствующий обеспечению их юридической и иной квалифицированной помощью. Именно НКО дополняют государство в реализации им социальных функций, одновременно выполняя контроль за деятельностью государственных структур, тем самым усиливая степень доверия населения государству и повышая социальный капитал страны.

Финансирование НКО, входящих в состав социальных, осуществляется на основании критериев, определённых ФЗ от 05.04.2010 г. № 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций».

Все большая часть некоммерческих организаций

предпочитает использовать проектный подход для собственного финансирования, реализует свой функционал посредством получения грантов на определённые проекты. Таким образом реализуется огромное количество волонтерских проектов по оказанию помощи детям, нуждающимся в лечении, помощи животным, бедным, и другие проекты. Кроме того, огромное количество проектов реализуется в сфере культуры, развитии туризма, сохранения традиций и культурного наследия наций.

Государство в таких проектах оказывает не только прямую финансовую помощь из федерального бюджета, но и представляет субсидии и госконтракты финансируемые в форме грантов [7]. Для получения данных грантов между СО НКО проводятся конкурсы, в которых они предоставляют свои идеи и проекты, нуждающиеся в финансировании.

Правительственные комиссии выбирают наиболее эффективные и социально значимые проекты, в соответствии с чем они подлежат дальнейшему финансированию.

Проблема заключается в недостаточно чёткой критеризации подходов по отбору данных проектов, что не дает возможности определить, какой именно проект должен стать наиболее приоритетным.

В результате многие проекты, которые не обладают необходимым уровнем социальной значимости финансируются, а наиболее важные для государства проекты остаются нереализованными.

Этой проблеме уделяется значительное внимание со стороны научного сообщества [8], однако до настоящего времени механизм выбора социальных проектов социально-ориентированных организаций остается непроработанным. Предлагаются рейтинговые, экспертные и другие оценки проектов [11]. Кроме того, предлагалось создание специальных экспертных комиссии из общественности, которые могли бы на уровне значимости для общества максимально объективно выбирать необходимые проекты [13].

Существует инициатива составлять реестр недобросовестных социально-ориентированных организаций, которые ранее не реализовали проект в нужном контексте [15]. В то же время следует проводить чёткий мониторинг реализуемых проектов, находящийся в основе выбора реализатора конкретных проектов и получение грантов в будущем [17].

Исходя из этого важным является проработка механизма выбора СО НКО и их проектов для государственного финансирования, а также возможности контроля их реализации.

Цель исследования заключается в совершенствовании механизма отбора СО НКО и их проектов для государственного финансирования, а также процедур контроля их реализации.

Методика исследования построена на использовании статистической информации, при обработке которой применялся метод аналитических процедур. На основании полученных выводов посредством системного анализа были разработаны критерии отнесения организаций в состав социально-ориентированных.

Финансирование СО НКО в России носит многоуровневый характер. В частности, законом «О некоммерческих организациях» установлено, что поддержка оказывается на уровне федеральных органов, региональной государственной власти, и органов местного самоуправления. При этом многообразие видов деятельности социальных некоммерческих организаций, которые претендуют на поддержку, определено в Перечне видов деятельности, которые приведены в вышеуказанном законе.

Меры поддержки социальных некоммерческих организаций по итогам 2023 г. были направлены на развитие добровольчества, синхронизацию поддержки субъектов малого среднего предпринимательства в системе НКО, а также мониторинг деятельности органов власти по привлечению НКО в оказание общественно полезных услуг.

По данным Мизэкономразвития объем ассигнования этих организаций приведён на рисунке 1.

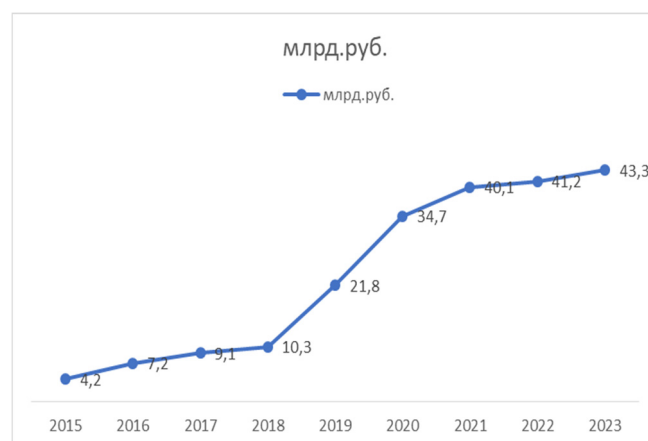


Рисунок 1 – Объем финансирования СО НКО

Источник: составлено автором по данным Мизэкономразвития

Данные демонстрируют, что поддержка и объем финансирования на федеральном уровне данных организаций постепенно увеличивается, при этом прирост составил в отношении базового года составил более чем в 10 раз. Согласно данным Минэкономразвития, поддержка осуществлялась в отношении 157 ресурсных центров в 50 регионах страны. Так, в 2023-м году общий объем поддержки превысил 42 млрд. руб., преимущество из которых распределялось между ресурсными центрами на конкурсной основе.

При этом полагаем, что показатели финансирования СО НКО, представленные в текущих ценах, не дают основания для получения корректных выводов, в связи с чем корректнее рассмотреть указанные показатели в сопоставимых ценах.

Сопоставимые цены будем находить в соответствии со следующими методологическими принципами:

1. Принцип базового периода: выбирается определенный год как база для сравнения (в рамках настоящей работы базовый год – 2023), все показатели приводятся к ценам этого базового года;
2. Принцип цепных индексов: используется последовательное перемножение годовых индексов

потребительских цен (в качестве основы взяты данные из ЕМИСС), позволяет учесть накопленное изменение цен за весь период;

3. Принцип кумулятивного накопления: учитывает накопленный эффект инфляции, формирует общий коэффициент пересчета для каждого года;

4. Методология Росстата по расчету ИПЦ: использует репрезентативную потребительскую корзину, учитывает изменение цен на основные товары и услуги;

5. Принцип сопоставимости: обеспечивает единую базу сравнения, позволяет корректно сопоставлять данные разных периодов.

Так, нами были использованы индекс потребительских цен за 2015-2023 гг., после чего был рассчитан кумулятивный индекс для каждого года (что позволило получить коэффициенты), после чего объем финансирования СО НКО был умножен на соответствующий году коэффициент.

Полученные данные представим в виде таблицы:

Таблица 1
Объем финансирования СО НКО в сопоставимых ценах в период 2015-2023 гг.

	ИПЦ	Кумулятивный индекс	Объем финансирования СО НКО (сопоставимые цены)
2015	105,4	1,750	7,35
2016	114,6	1,660	11,95
2017	110,7	1,449	13,1
2018	105,4	1,309	13,4
2019	101,9	1,137	27
2020	104,1	1,116	42,2
2021	102,6	1,072	46,9
2022	104,5	1,141	47
2023	109,2	1	43,3

Сравнение данных диаграммы и таблицы показывает существенную разницу между финансированием в текущих и сопоставимых ценах:

1. В 2015 году в текущих ценах финансирование составляло 4,2 млрд руб., но в пересчете на сопоставимые цены 2023 года эта сумма эквивалентна 7,35 млрд руб. Разница почти в 1,75 раза объясняется накопленной инфляцией за этот период;

2. Наблюдается значительное расхождение между текущими и сопоставимыми ценами в первые годы периода. Например, в 2016 году фактическое финансирование составило 7,2 млрд руб., а в сопоставимых ценах это эквивалентно 11,95 млрд руб. (коэффициент 1,660);

3. По мере приближения к 2023 году (базовому) разница между показателями становится меньше, что логично, так как влияние инфляции уменьшается. Это хорошо видно в 2021-2023 годах, где различия минимальны;

4. В сопоставимых ценах рост финансирования выглядит более плавным и показывает реальное увеличение поддержки СО НКО. Если в текущих ценах кажется, что финансирование выросло в 10 раз (с 4,2 до 43,3 млрд руб.), то в сопоставимых ценах рост составил примерно в 6 раз (с 7,35 до 43,3 млрд руб.);

5. Пересчет в сопоставимые цены показывает, что реальный рост финансирования был менее впечатляющим, чем это кажется при рассмотрении текущих цен, так как значительная часть увеличения объясняется инфляционными процессами.

Таким образом, использование сопоставимых цен дает более объективную картину динамики финансирования СО НКО, исключая искажающее влияние инфляции и позволяя оценить реальный рост государственной поддержки этих организаций.

В современной России можно выделить две ключевые проблемы в сфере финансирования некоммерческих организаций, которые существенно влияют на развитие всего третьего сектора.

Первая фундаментальная проблема - это нестабильность финансирования НКО [2]. Большинство некоммерческих организаций существует в условиях постоянного финансового дефицита и неопределенности относительно будущих источников средств. Государство решает эту проблему через систему президентских грантов, которая за последние годы существенно расширилась. Фонд президентских грантов стал основным институтом государственной грантовой поддержки НКО. Ежегодно проводится несколько конкурсов, общий объем финансирования постоянно увеличивается. В 2023 году он составил более 12 миллиардов рублей. Помимо этого, развивается система региональных грантовых конкурсов, где местные власти поддерживают НКО из региональных бюджетов. Важным дополнением стало создание института Фонда культурных инициатив, который специализируется на поддержке проектов в сфере культуры и креативных индустрий [14].

Также государство внедрило механизм государственных субсидий для НКО - исполнителей общественно полезных услуг (ИОПУ). Организации, получившие данный статус, имеют приоритетное право на получение мер государственной поддержки и могут рассчитывать на более длительные сроки финансирования (до 3 лет). Кроме того, развивается механизм налоговых льгот для НКО и их доноров, хотя эта система все еще требует существенного совершенствования [16].

Вторая критическая проблема связана с административными барьерами и сложностью отчетности при получении и использовании финансирования [1]. НКО сталкиваются с необходимостью подготовки большого количества документов как на этапе подачи заявок, так и при отчетности за полученные средства. Государство предпринимает определенные шаги для решения этой проблемы. В частности, Фонд президентских грантов создал максимально прозрачную и понятную систему подачи заявок через электронную платформу, разработал четкие критерии оценки проектов и методические рекомендации по их подготовке. Внедрена система обучения и консультирования НКО по вопросам социального проектирования и отчетности.

Создан единый реестр социально ориентированных НКО, который упрощает процесс получения государственной поддержки. Организации, включенные в реестр, получают доступ к дополнительным

мерам поддержки и упрощенным процедурам отчетности. Министерство экономического развития разрабатывает новые механизмы упрощения административных процедур для НКО, включая цифровизацию процессов взаимодействия с государственными органами.

Однако, несмотря на предпринимаемые меры, обе проблемы остаются актуальными и требуют дальнейшего решения.

В большей степени финансирование социально-ориентированных некоммерческих организаций осуществляется в сфере социальной защиты, образования, развития физкультуры и спорта, культуры и охраны здоровья граждан. При этом профинансировано более 5000 организаций, в сравнении с 2021-м годом это количество увеличилось на 15%. Несмотря на развитие социального сектора в российской экономике и огромное количество государственных программ, которые профинансировало государство, многие из них остались нереализованными [10].

Среди проблем, с которыми сталкиваются СО НКО, выделяется ограничение доступа к финансовым ресурсам, нечеткость стандартов качества оказания услуг, а также недостаток необходимого методического сопровождения. Кроме того, отсутствие четкого механизма отбора и критериев, по которым СО НКО могут быть включены в состав финансируемых, также снижает уровень эффективности их деятельности [7].

Для многих СО НКО кроме бюджетных средств проблемы видятся в отсутствии помещений, нехватке рекламы и деятельности, недостаточности ресурсного обеспечения. То есть всё это говорит о том, что в настоящее время организации функционируют недостаточно эффективно. Для понимания проблем необходимо рассмотреть действующий алгоритм выбора социальных организации для государственной поддержки (рисунок 2).



Рисунок 2 - Алгоритм отбора социально ориентированных НКО для выделения средств государственной поддержки
Источник: составлено автором

В целом при выборе СО НКО для финансирования выбираются критерии, утвержденные в «Методических рекомендации органам государственной власти и органам местного самоуправления по вопросам реализации механизмов поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» (утв. Минэкономразвития России).

Особый интерес в рамках настоящей работы представляет механизм публичных слушаний, кото-

рый является ключевым элементом взаимодействия между властью и обществом, позволяющим наладить эффективную коммуникацию по значимым вопросам территориального развития. Этот инструмент дает возможность органам управления своевременно выявлять потенциальные зоны социальной напряженности и учитывать общественное мнение при принятии управленческих решений.

Данный формат общественного участия создает платформу для всестороннего обсуждения различных управленческих альтернатив с целью выработки оптимальных решений, удовлетворяющих интересы всех заинтересованных сторон. Привлечение профессиональных экспертов и представителей социально ориентированных НКО обогащает дискуссию профессиональной экспертизой, что повышает качество принимаемых решений.

Нормативно-правовая база публичных слушаний включает ряд ключевых определений. Сами слушания определяются как механизм участия граждан в процессе обсуждения проектов нормативных актов местного значения. Организационный аспект охватывает комплекс мероприятий по информированию и вовлечению населения. Участниками могут выступать все заинтересованные стороны, включая местных жителей, экспертов, представителей власти и общественности. Особая роль отводится экспертам, предоставляющим профессиональную оценку обсуждаемых вопросов. Инициировать слушания могут как органы власти, так и группы граждан. Результаты фиксируются в итоговом документе, отражающем консолидированное мнение участников.

Правовое регулирование публичных слушаний может осуществляться на двух уровнях - региональном и муниципальном. Региональное законодательство обычно носит рамочный характер, задавая общие принципы и процедуры. Наибольшую эффективность данный инструмент демонстрирует на муниципальном уровне, где решения напрямую затрагивают интересы местных жителей. При условии реального учета высказанных мнений, этот механизм способен превратиться из формальной процедуры в действенный инструмент гражданского участия.

Тематический охват публичных слушаний должен включать как обязательные вопросы, предусмотренные федеральным законодательством, так и дополнительные темы, актуальные для конкретной территории.

Полагаем, что именно публичные слушания могут быть одним из тех механизмов, которые позволят значительно улучшить отбор социальных проектов НКО для получения поддержки от государства. Однако такая мера требует реализации следующих действий. Прежде всего, необходимо законодательно закрепить обязательность проведения публичных слушаний при распределении бюджетных средств на поддержку некоммерческого сектора, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Это позволит сделать процесс распределения финансирования более прозрачным и учитывающим реальные потребности третьего сектора.

В рамках такой модернизации следует внедрить обязательное участие представителей НКО в качестве экспертов при проведении публичных слушаний по вопросам распределения грантов и субсидий. Это обеспечит профессиональную оценку предлагаемых механизмов финансирования и позволит учесть специфику работы некоммерческого сектора. Важно также предусмотреть создание постоянно действующих экспертных групп из представителей НКО при органах власти, ответственных за распределение финансирования.

Целесообразно внедрить цифровые технологии в процесс проведения публичных слушаний, создав единую онлайн-платформу, где будут размещаться все материалы, связанные с финансированием НКО, включая проекты решений, экспертные заключения, результаты предыдущих распределений средств. Эта платформа должна предусматривать возможность дистанционного участия в слушаниях, что расширит круг участников и повысит доступность процедуры для представителей НКО из отдаленных регионов.

Существенным элементом модернизации должно стать введение механизма предварительных консультаций перед проведением публичных слушаний, в рамках которых НКО смогут представить свое видение приоритетных направлений финансирования и предложить конкретные критерии оценки проектов. Это позволит сделать последующие публичные слушания более предметными и результативными.

Важно также усовершенствовать механизм учета результатов публичных слушаний при принятии окончательных решений о распределении финансирования. Необходимо законодательно закрепить обязательность подробного письменного обоснования в случае принятия решений, противоречащих рекомендациям, выработанным в ходе публичных слушаний. Это повысит ответственность органов власти за принимаемые решения и обеспечит реальное влияние публичных слушаний на процесс распределения средств.

Следует также внедрить систему регулярного мониторинга эффективности использования выделенных средств с обязательным обсуждением результатов на публичных слушаниях. Это создаст механизм обратной связи и позволит корректировать приоритеты финансирования на основе реальных результатов работы НКО.

Дополнительным элементом модернизации может стать создание специализированных тематических площадок в рамках публичных слушаний, где будут обсуждаться вопросы финансирования конкретных направлений деятельности НКО (социальная защита, экология, культура и т.д.). Это позволит более детально проработать специфические потребности различных секторов некоммерческой деятельности.

Важно также предусмотреть механизм учета региональной специфики при проведении публичных слушаний, позволяющий адаптировать приоритеты финансирования к особенностям конкретных территорий. Это может быть реализовано через систему предварительных региональных слушаний с последующим обобщением их результатов на федеральном уровне. Наконец, необходимо обеспечить информационную поддержку публичных слушаний через СМИ и социальные сети, что повысит осведомленность общества о механизмах финансирования НКО и будет способствовать привлечению дополнительных источников финансирования, включая частные пожертвования.

Такая комплексная модернизация механизма публичных слушаний позволит сделать систему финансирования НКО более эффективной, прозрачной и отвечающей реальным потребностям некоммерческого сектора.

Что касается состава критериев выбора СО НКО, то он с пояснениями приведен на рисунке 3. При этом отметим, что оценка проводится по 10 бальной шкале, от меньшего к большему сторону увеличения значимости критерия.

соответствие приоритетным направлениям поддержки	• оценивается соответствие целей, мероприятий программы (проекта) выделенным приоритетным направлениям для предоставления поддержки
актуальность	• оценивается вероятность и скорость наступления отрицательных последствий в случае отказа от реализации мероприятий программы (проекта), масштабность негативных последствий, а также наличие или отсутствие государственных (муниципальных) мер для решения таких же или аналогичных проблем;
социальная эффективность	• улучшения состояния целевой группы, воздействие на другие социально значимые проблемы, наличие новых подходов и методов в решении заявленных проблем
реалистичность	• наличие собственных квалифицированных кадров, способность привлечь в необходимом объеме специалистов и добровольцев для реализации мероприятий программы (проекта), наличие необходимых ресурсов, достаточность финансовых средств для реализации мероприятий и достижения целей программы (проекта)
обоснованность	• соответствие запрашиваемых средств на поддержку целям и мероприятиям программы (проекта), наличие необходимых обоснований, расчетов, логики и взаимосвязки предлагаемых мероприятий
экономическая эффективность	• соотношение затрат и полученных результатов (в случаях, когда такая оценка возможна), количество создаваемых рабочих мест, количество привлекаемых к реализации программы (проекта) добровольцев, возможности увеличения экономической активности целевых групп

Рисунок 3 – Критерии выбора проектов СО НКО для государственного финансирования

Источник: составлено автором по данным Методических рекомендации органам государственной власти и органам местного самоуправления по вопросам реализации механизмов поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций

Несмотря на полноту критериев, согласно которым органы власти проводят отбор проектов социально-ориентированных организаций для финансирования, большая часть из них является размытой и непонятной для определения. Так, например не совсем ясно, каким образом определяется социальная эффективность, которая выражена в улучшении состояния целевой группы. Отсутствует конкретизация показателей для проведения данной оценки. То же можно сказать о критерии реалистичности и обоснованности.

Кроме того, абсолютно не ясно, каким образом происходит выбор социально-ориентированных организаций, исходя из их заслуг и значимости для общества. Зачастую на участие в социальном проекте заявляются участники, которые ранее имели негативный опыт срыва проектов, и не получения нужных результатов эффективности. В этой связи целесообразно сформировать реестр недобросовестных социально-ориентированных организаций, в которых указывать конкретные ситуации и проекты, которые не выполнил реализатор по причине собственной недосмотренности, либо каких-то корыстных целей.

Также не понятен алгоритм создания экспертной комиссии, которая проводит данный анализ. На основании чего судят эксперты о реалистичности проектов, определяя наличие собственных квалифицированных кадров. Неясно, каким образом они оценивают способность привлекать специалистов и добровольцев компанией, а также обеспеченность их нужным объемом финансовых ресурсов для реализации тех или иных программ.

Весьма субъективной видится и оценка экономической эффективности проектов, которая определяется соотношением затрат и полученных результатов. Каждый проект имеет свои результаты, которые не всегда соотносятся с принесением материальных выгод государству. Поэтому соотношение их с затратами, понесенными на реализацию проекта достаточно субъективно. Кроме того, довольно сложно определить экономическую эффективность вновь создаваемых рабочих мест, и возможность увеличения активности целевых групп в принципе. Это также обуславливает потребность проработки дополнительных критериев выбора социально-ориентированных организаций для реализации проектов.

Все это доказывает, что необходимо пересмотреть подход к отбору проектов СО НКО, в чем может помочь опыт зарубежных коллег.

Полагаем, что в рамках настоящей работы наибольший интерес представляет «Социальный возврат на инвестиции», на английском «Social return on investment» (далее – SROI). В 1996 году организация REDF создала инновационный метод оценки эффективности социальных инвестиций – SROI (Social Return on Investment). Изначально этот инструмент применялся для анализа грантовых заявок и оценки реального влияния вложенных средств на качество жизни благополучателей.

За время своего существования методология SROI эволюционировала, вобрав в себя элементы

классического финансового анализа и расширив спектр оцениваемых параметров. Современный SROI-анализ рассматривает три ключевых аспекта: социальный, экономический и экологический эффект инвестиций [20]. Важным достижением стала разработка способа монетизации социальных результатов – перевода качественных показателей в денежный эквивалент, что позволило создать универсальный индекс доходности социальных инвестиций.

SROI представляет собой комплексный подход к измерению ценности, создаваемой организацией. Методология получила широкое признание сначала в некоммерческом секторе, а затем и в академической среде. Её главная цель – способствовать решению социальных проблем через всестороннюю оценку затрат и выгод проектов [29]. Ключевым показателем является коэффициент SROI – отношение денежной оценки социальных благ к объему вложенных средств. Например, коэффициент 4:1 показывает, что каждый инвестированный доллар генерирует социальную ценность, эквивалентную четырем долларам.

Однако важно понимать, что SROI не сводится только к получению итогового числового показателя [26]. Это комплексный инструмент анализа, позволяющий получить многогранное представление о социальном воздействии проекта или организации. Методология предполагает детальное изучение различных аспектов деятельности и её последствий, что отражается в итоговом отчете SROI.

Методология SROI (Social Return on Investment) предусматривает два основных направления анализа: ретроспективное оценочное и прогностическое [23]. Ретроспективный анализ базируется на фактических данных, полученных из управленческой информационной системы организации, и направлен на оценку достигнутых результатов. Прогностический анализ, в свою очередь, ориентирован на прогнозирование потенциальной социальной ценности при достижении запланированных показателей, основываясь на историческом опыте организации, ретроспективных данных и результатах внешних исследований.

Методология SROI, изначально разработанная в США, получила международное признание благодаря своей дуалистической функции: валидации достигнутых результатов и оптимизации деятельности организации [22]. Существенный вклад в развитие методологии внес британский Фонд новой экономики (NEF), адаптировавший модель для применения в социальных предприятиях Великобритании при поддержке Hadley Trust. Ключевой задачей модификации являлось повышение доступности методологии для организаций с ограниченными ресурсами и интеграция SROI с существующими методами социального учета.

NEF опубликовал два методических руководства, направленных на стандартизацию процедуры применения SROI. Во втором издании «Measuring Real Value: A DIY Guide to Social Return on Investment» была проведена оптимизация методологии: сокращено количество процедурных этапов,

усовершенствована их стандартизация, расширена информационно-методическая поддержка организаций-пользователей [32]. Особое внимание было уделено разработке валидных индикаторов воздействия и финансовых прокси-показателей, недостаточность которых, согласно исследованиям П. Лопфонпанита, является существенным ограничением методологии SROI [30]. Данная проблема может приводить к так называемой «иллюзии точности», когда субъективность выбора финансовых прокси-показателей ставит под сомнение надежность получаемых результатов [28].

Методология SROI предусматривает шестистапный процесс реализации: определение целей и идентификация заинтересованных сторон, картирование результатов, валидация и оценка доступности результатов, анализ воздействия, калькуляция SROI, подготовка отчетности и имплементация [27]. При этом SROI представляет собой специфическую реализацию указанных принципов, характеризующуюся использованием финансовых прокси для монетизации социальных результатов. Важно отметить, что SROI не сводится к единому числовому показателю, а представляет собой комплексное описание процесса создания социальной ценности.

Несмотря на американское происхождение и активное развитие в Великобритании, методология SROI получила широкое международное распространение, особенно в странах Европы и Азии. Однако наблюдается определенный диссонанс между практическим применением методологии и её академическим восприятием. В то время как преимущества SROI широко освещены в литературе, ограничения методологии исследованы недостаточно, что создает определенную неясность в академическом дискурсе. Данный факт обуславливает необходимость углубленного изучения факторов, ограничивающих развитие SROI, и поиска механизмов максимизации потенциала данной системы измерения.

Таким образом, в рамках настоящей работы «Социальный возврат на инвестиции» представляет особый интерес, так как предлагает вполне конкретные числовые показатели, на основании которых можно проанализировать и оценить эффективность деятельности некоммерческой организации. В частности, вышеприведенная методология включает в состав себя следующие показатели: охват целевой аудитории, устойчивость финансирования, эффективность использования средств, непосредственно социальный возврат на инвестиции, вовлеченность волонтеров, информационный охват, устойчивость результатов.

Акцентируем на каждом показателе более подробное внимание.

Охват целевой аудитории: рассчитывается как отношение количества благополучателей к общему числу потенциальных получателей помощи в регионе, умноженное на 100%. Формула: $OЦА = (КБ/ОКП) \times 100\%$, где КБ - количество благополучателей, ОКП - общее количество потенциальных получателей. Например, если организация помогла 250 малоимущим семьям из 1000 зарегистрированных в районе, то $OЦА = (250/1000) \times 100\% = 25\%$.

Устойчивость финансирования: оценивается через коэффициент диверсификации источников финансирования, который рассчитывается как единица минус сумма квадратов долей каждого источника финансирования. Формула: $КДФ = 1 - \sum (D_i)^2$, где D_i - доля i-го источника в общем объеме финансирования. Например, если организация получает 50% средств от грантов, 30% от пожертвований и 20% от собственной деятельности, то $КДФ = 1 - (0,5^2 + 0,3^2 + 0,2^2) = 1 - (0,25 + 0,09 + 0,04) = 0,62$.

Эффективность использования средств: определяется как отношение суммы средств, направленных непосредственно на целевые программы, к общей сумме расходов организации, умноженное на 100%. Формула: $ЭИС = (СЦП/ОР) \times 100\%$, где СЦП - средства на целевые программы, ОР - общие расходы. Например, если из 1 млн рублей расходов 800 тыс. пошло на программы, то $ЭИС = (800000/1000000) \times 100\% = 80\%$.

Социальный возврат на инвестиции (SROI): рассчитывается как отношение денежной оценки социального эффекта к затраченным средствам. Формула: $SROI = СЭ/З$, где СЭ - оценка социального эффекта, З - затраты. Например, если программа помощи безработным стоила 500 тыс. рублей, а трудоустроенные участники за год заработали 1,5 млн рублей, то $SROI = 1500000/500000 = 3$.

Вовлеченность волонтеров: измеряется через соотношение количества волонтеров к штатным сотрудникам и количество волонтерских часов на одного благополучателя. Формула: $KB = KBол/КШС$, где KBол - количество волонтеров, КШС - количество штатных сотрудников. $ВЧБ = OBЧ/KB$, где OBЧ - общее количество волонтерских часов, KB - количество благополучателей. Например, если 20 волонтеров работают наряду с 5 штатными сотрудниками, то $KB = 20/5 = 4$. Если волонтеры отработали 1000 часов на 100 благополучателей, то $ВЧБ = 1000/100 = 10$ часов на человека.

Информационный охват: оценивается через количество публикаций в СМИ и социальных сетях, охват аудитории публикациями. Формула: $ИО = (КПр \times OПр)/1000$, где КПр - количество публикаций, OПр - средний охват одной публикации. Например, если было 10 публикаций со средним охватом 5000 человек, то $ИО = (10 \times 5000)/1000 = 50$.

Устойчивость результатов: может измеряться через процент благополучателей, у которых сохраняется положительный эффект через определенное время после окончания программы. Формула: $УР = (КБсэ/КБо) \times 100\%$, где КБсэ - количество благополучателей с сохранившимся эффектом, КБо - общее количество благополучателей. Например, если из 100 участников программы у 75 сохранился положительный эффект через год, то $УР = (75/100) \times 100\% = 75\%$.

Полемика относительно внедрения методологии SROI в российскую практику отбора социально ориентированных НКО представляется весьма неоднозначной.

С одной стороны, существуют серьезные аргументы против применения данной методологии. Во-

первых, как показывает международный опыт, в академической среде сохраняется определенный скептицизм относительно практической применимости SROI. Во-вторых, методология требует значительных ресурсов для корректного внедрения - как финансовых, так и человеческих, что может быть проблематично для российских реалий. В-третьих, субъективность выбора финансовых прокси-показателей может поставить под сомнение надежность получаемых результатов. Кроме того, текущая система распределения государственного финансирования в России имеет свою сложившуюся структуру и механизмы, радикальное изменение которых может вызвать сопротивление.

Так, часть зарубежных исследователей высказывают точку зрения, согласно которой финансирование НКО должно осуществляться не государством, а частными инвесторами в рамках «венчурной филантропии». Акцентируем на этом более подробное внимание.

Современная модель благотворительного капитализма (венчурного капитализма) существенно трансформирует классические принципы распределения общественных ресурсов. В отличие от традиционной системы, где государственные институты напрямую управляли перераспределением средств через налоговые механизмы, новая парадигма выстраивает сложную сеть посреднических организаций [21].

В этой обновленной системе значительная часть государственных ресурсов направляется через различных промежуточных участников - консалтинговые фирмы, частные компании и некоммерческие организации. Они получают поддержку в виде грантового финансирования и контрактных соглашений, что создает принципиально новую архитектуру распределения общественных благ [24].

Показательным примером такой трансформации выступает опыт Австралии. С 2013 года страна демонстрирует беспрецедентный рост расходов на консалтинговые услуги в государственном секторе. По относительным показателям затрат на консалтинг в расчете на душу населения Австралия значительно опережает другие развитые страны, включая Канаду и Швецию, превышая их показатели почти вдвое.

Этот тренд особенно важен в контексте деятельности организаций типа SVA, которые активно участвуют в новой системе распределения государственных средств, получая прямое бюджетное финансирование. Такая модель иллюстрирует фундаментальный сдвиг от прямого государственного управления к сложной экосистеме посреднических структур в сфере социального обеспечения и благотворительности.

В современном дискурсе о природе государственной власти происходит переосмысление традиционных представлений о вертикали управления и законодательных полномочиях [25]. Возникает новая парадигма «сетевого управления», которая ставит под сомнение классическую иерархическую модель государственного устройства.

В научном сообществе сформировались два основных подхода к пониманию этой трансформации. Первый предполагает постепенное ослабление роли государства в пользу сетевых структур. Второй подход признает сохранение значимости государственных институтов, которые продолжают обеспечивать ресурсную и институциональную поддержку политических сетей. Эта модель получила название «гетерархии» - системы с множественными центрами влияния и пересекающимися властными отношениями.

Современные исследования склоняются к тому, что политические сети не замещают, а дополняют традиционные механизмы управления, создавая более сложную и многомерную систему властных отношений. Государство в этой системе трансформируется в посредника или «производителя рынка», сохраняя при этом существенное влияние на процессы управления (Olmedo A. 2016).

В контексте развития филантрокапитализма формируется особая экосистема власти, характеризующаяся множественностью связей и разнообразием форм взаимодействия. Ключевую роль в ней играют различные посреднические структуры - благотворительные фонды и некоммерческие организации, которые становятся новыми инструментами управления и экономического перераспределения.

Такая трансформация не означает простого перераспределения властных полномочий, а представляет собой сложный процесс, порождающий множественные эффекты и изменяющий саму природу власти [19; 31]. Власть в этой системе проявляется не как прямая причинно-следственная связь, а как совокупность косвенных влияний и взаимодействий.

Однако с мнением представителей этой точки зрения невозможно согласиться по следующим причинам. Невозможность полноценного перехода к модели филантропического капитализма в России обусловлена комплексом взаимосвязанных исторических, правовых и экономических факторов.

Исторически в России сложилась традиция государственного патернализма, когда государство выступает главным источником социальной поддержки и благотворительности. Эта традиция берет начало еще в имперский период, но особенно укрепилась в советскую эпоху, когда частная благотворительность фактически отсутствовала, а все социальные функции были монополизированы государством. Это привело к формированию устойчивого общественного мнения, что именно государство должно нести ответственность за решение социальных проблем.

В правовом поле существует ряд серьезных ограничений. Закон об иностранных агентах существенно затруднил возможности получения зарубежного финансирования для НКО, что могло бы стать альтернативным источником средств. Налоговое законодательство не предусматривает достаточных стимулов для благотворительности - отсутствуют существенные налоговые льготы для компаний и частных лиц, осуществляющих пожертвования.

ния. Кроме того, законодательство о некоммерческих организациях содержит множество административных барьеров и требований к отчетности, что усложняет их деятельность.

Экономические факторы также играют критическую роль. В России относительно небольшой слой крупных предпринимателей, способных осуществлять системную благотворительность. При этом многие из них тесно связаны с государством и зависят от него, что ограничивает их самостоятельность в выборе направлений поддержки. Средний бизнес, который мог бы стать основой филантропического капитализма, недостаточно развит и часто находится в сложном финансовом положении, что не позволяет ему активно участвовать в благотворительности.

Существует также проблема недостаточной прозрачности как самого некоммерческого сектора, так и механизмов благотворительности, что снижает доверие потенциальных доноров. Отсутствие развитой культуры филантропии и социальной ответственности бизнеса также является существенным препятствием.

Важным фактором является и структура российской экономики, где доминируют крупные государственные корпорации и компании с государственным участием. Это создает ситуацию, когда даже частная благотворительность часто осуществляется под негласным контролем государства или в соответствии с его приоритетами.

Кроме того, в России отсутствует развитая инфраструктура филантропического капитализма - профессиональные посредники, консультанты, экспертные организации, способные эффективно связывать доноров с получателями помощи и обеспечивать профессиональное управление благотворительными проектами.

Существенным препятствием является и политическая система, в которой государство стремится сохранять контроль над всеми значимыми общественными процессами, включая благотворительность. Это проявляется в стремлении направлять благотворительные потоки через государственные или окологосударственные структуры.

Наконец, сами НКО часто не готовы к переходу на негосударственное финансирование, поскольку не имеют достаточных компетенций в фандрайзинге, проектном управлении и взаимодействии с частными донорами. Многие из них привыкли работать в парадигме государственных грантов и субсидий.

Все эти факторы в совокупности создают ситуацию, когда полноценный переход от государственного финансирования НКО к модели филантропического капитализма в обозримой перспективе представляется маловероятным. Более реалистичным сценарием является постепенное увеличение доли частных пожертвований при сохранении значительной роли государственного финансирования.

По этим причинам более весомыми представляются аргументы в пользу внедрения элементов SROI. Прежде всего, существующая система отбора проектов СО НКО характеризуется размытостью

критериев и высокой степенью субъективности оценок. Как показывает анализ, отсутствует четкое понимание того, как определяется социальная эффективность проектов, их реалистичность и обоснованность. SROI же предлагает конкретные количественные показатели, которые могут сделать процесс отбора более прозрачным и объективным:

1. Охват целевой аудитории - позволяет четко оценить масштаб социального воздействия через соотношение благополучателей к потенциальным получателям помощи;

2. Коэффициент устойчивости финансирования - дает возможность оценить стабильность организации через диверсификацию источников финансирования;

3. Эффективность использования средств - демонстрирует, какая доля ресурсов непосредственно идет на реализацию целевых программ.

Внедрение этих показателей позволит решить ряд существующих проблем: отсутствие реестра недобросовестных организаций, неясность в формировании экспертных комиссий, сложность оценки экономической эффективности социальных проектов. При этом важно отметить, что речь идет не о полной замене существующей системы, а о её совершенствовании через интеграцию наиболее эффективных элементов SROI.

Более того, в условиях растущего объема государственного финансирования СО НКО (с 7,35 до 43,3 млрд руб. в сопоставимых ценах за 2015-2023 гг.) внедрение более строгих количественных критериев оценки становится критически важным для обеспечения эффективного расходования бюджетных средств. Количественные показатели SROI могут стать основой для создания скоринговой системы оценки проектов, что сделает процесс отбора более объективным и прозрачным.

Таким образом, несмотря на определенные сложности внедрения, адаптация элементов методологии SROI представляется необходимым шагом для совершенствования механизма отбора проектов СО НКО в России, что позволит повысить эффективность расходования государственных средств и качество реализуемых социальных проектов.

На основании вышеизложенного приходим к следующим выводам:

- НКО представляет собой институт гражданского общества, который решает острые социальные проблемы, обеспечивает правовое функционирование государства, защищает политические и национальные интересы граждан, оказывает юридическую помощь. НКО дополняют государственные функции в социальной сфере, одновременно осуществляя контроль за деятельностью государственных структур, что повышает социальный капитал страны и уровень доверия населения;

- Финансирование НКО государством (2015-2023): в сопоставимых ценах 2023 года наблюдается устойчивый рост финансирования: с 7,35 млрд руб. в 2014 году до 43,3 млрд руб. в 2023 году (рост в 6 раз). При этом реальный рост финансирования

оказался менее впечатляющим, чем в текущих ценах (где наблюдался рост в 10 раз), что объясняется влиянием инфляционных процессов. К 2023 году поддержка осуществлялась в отношении 157 ресурсных центров в 50 регионах страны;

- Основные проблемы финансирования НКО: отсутствие четкого механизма отбора и критериев для включения в состав финансируемых организаций, нечеткость стандартов качества оказания услуг, недостаток методического сопровождения, размытость существующих критериев оценки проектов, отсутствие реестра недобросовестных организаций, субъективность в оценке экономической эффективности проектов;

- SROI (Social Return on Investment) представляет собой инновационный метод оценки эффективности социальных инвестиций, который позволяет проводить анализ грантовых заявок и оценивать реальное влияние вложенных средств на качество жизни благополучателей;

- Предлагаемые числовые показатели для оценки эффективности НКО:

а) Охват целевой аудитории (ОЦА):

$$\text{ОЦА} = (\text{КБ} / \text{ОКП}) \times 100\%$$

где КБ - количество благополучателей

ОКП - общее количество потенциальных получателей;

б) Коэффициент устойчивости финансирования (КДФ):

$$\text{КДФ} = 1 - \sum (D_i)^2$$

где D_i - доля i -го источника в общем объеме финансирования;

в) Эффективность использования средств (ЭИС):

$$\text{ЭИС} = (\text{СЦП} / \text{ОР}) \times 100\%$$

где СЦП - средства на целевые программы

ОР - общие расходы

Внедрение данных количественных показателей позволит: сделать процесс отбора НКО более прозрачным, обеспечить объективность оценки проектов, повысить эффективность расходования государственных средств, создать базу для формирования скоринговой системы оценки проектов, улучшить контроль за реализацией социальных проектов.

Литература

- Багрич Е.В. Основные источники финансирования некоммерческих организаций (НКО) // Студенческий. 2021. № 3-3 (131). С. 26-28.
- Басов А.А., Батурина М.В., Вахрин П.И., Баханькова Е., Свищева В.А., Балакина А.П., Бабленкова И.И. Проблема развития финансирования нко россии на современном этапе // Экономика и социум. 2020. № 1 (68). С. 193-199.
- Бердникова Е.В. Конституционно-правовые основы общественного контроля в Российской Федерации / Е. В. Бердникова; под редакцией профессора Г. Н. Комковой. – Саратов: Издательство Саратовского университета, 2018. 316 с.

4. Дзгоева Д.Т. Трансформация взаимодействия власти и общества в современной России: диссертация ... кандидата политических наук: 23.00.02. Санкт-Петербург, 2017. 420 с.

5. Зайцев А.В. Институционализация диалога государства и гражданского общества в сфере публичной политики современной России: диссертация ... доктора политических наук: 23.00.02. 2017. 431 с.

6. Пилипенко А.Д. Роль социально ориентированных некоммерческих организаций в развитии гражданского общества современной России: автореферат дис. ... кандидата политических наук/ Пилипенко Александр Дмитриевич; [Место защиты: ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»]; Диссовет ПДС 1000.007]. Москва, 2023. 28 с.

7. Поляков М.Б. Оценка и повышение эффективности государственной политики в области поддержки и развития социально ориентированных некоммерческих организаций: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Поляков Михаил Борисович; [Место защиты: ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»]. Москва, 2022. 23 с.

8. Решетняк С.Р. Анализ существующих проблем правового регулирования некоммерческих организаций и перспективы их решения // Вестник экспертного совета. 2021. №3 (26). С. 77-85

9. Семина К.С. Эволюция моделей менеджмента: от традиционного менеджмента к менеджменту 3. 0 // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2019. №4-2. С. 434-442.

10. Старшинова А.В., Бородинкина О.И. Деятельность НКО в сфере социальных услуг: общественные ожидания и региональные практики // Журнал исследований социальной политики. 2020. № 3. С. 411-428.

11. Темуркаев М.И. Контроль (надзор) органов юстиции в отношении некоммерческих организаций: проблемы теории и практики // Вестник ННГУ. 2023. №1. С. 133-139.

12. Тенденции развития контроля за деятельностью публичной администрации в зарубежных государствах: монография / [А. Б. Зеленцов и др.]; отв. ред. В. И. Лафитский, И. Г. Тимошенко. Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. Москва: ИНФРА-М, 2015. 444 с.

13. Фантров П.П. Политические технологии взаимодействия институтов государства и гражданского общества в процессе обеспечения национальной безопасности России: диссертация ... кандидата политических наук: 23.00.02. 2019. 223 с.

14. Хачатурова Е.А., Князева Е.Г. Финансирование СО НКО в условиях пандемии: проблемы и перспективы // В сборнике: Российские регионы в фокусе перемен. сборник докладов XVI Международной конференции. 2022. С. 498-503.

15. Хоменок А.А. Совершенствование взаимодействия органов власти с институтами гражданского общества // Аллея науки. 2020. Т. 2. №6 (45). С. 281-287.

- 16.Чепулянис А.В., Титова А.В. Дополнительные источники финансирования некоммерческой деятельности как фактор устойчивого развития НКО // Вестник Московского университета. Серия 26: Государственный аудит. 2021. № 3. С. 81-94.
- 17.Шабанова М.А. Новые потребительские практики в условиях цифровизации гражданского общества: результаты эмпирического исследования в России (Статья 2) // Социологические исследования. 2020. № 12. С. 3-1.
- 18.Якимец В.Н., Никовская Л.И. Гражданское участие, межсекторное партнерство и интернет-технологии публичной политики // Социальные и гуманитарные знания. 2019. № 3. С. 208-215.
- 19.Ball S. J., Olmedo A. (2011). Global social capitalism: Using enterprise to solve the problems of the world // *Citizenship, Social and Economics Education*, 10(2-3), 83-90.
- 20.Braadbaart O. and Yusnandarshah B. (2008). Public sector benchmarking: a survey of scientific articles, 1990-2005 // *International Review of Administrative Sciences*, 74, 3, 421-433.
- 21.Dunleavy P. (1987). *Theories of The State: The Politics of Liberal Democracy*. – Macmillan Education Ltd. 394 p.
- 22.Gosselin V., Boccanfuso D., Laberge S. (2020). Social return on investment (SROI) method to evaluate physical activity and sport interventions: a systematic review // *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 17, 1, 26.
- 23.Goudet S. (2018). Social value of a nutritional counselling and support program for breastfeeding in urban poor settings, Nairobi // *BMC Public Health*, 18, 1, 1-14.
- 24.Gunter H.M., Hall D., Mills C. (2015). Consultants, consultancy and consultocracy in education policymaking in England // *Journal of Education Policy*, 30(4), 518-539.
- 25.Han S., Ye F. (2017). China's education policy-making: A policy network perspective // *Journal of Education Policy*, 32(4), 389-413.
- 26.Higham A., Barlow C., Bichard E., Richards A. (2018). Valuing sustainable change in the built environment: using SuROI to appraise built environment projects // *Journal of Facilities Management*, 16, 3, 266-278.
- 27.Jones C., Windle G., Edwards R.T. (2020). Dementia and imagination: a social return on investment analysis framework for art activities for people living with dementia // *The Gerontologist*, 60, 1, 112-123.
- 28.Keane L., Hoare E., Richards J., Bauman A., Bellew W. (2019). Methods for quantifying the social and economic value of sport and active recreation: a critical review // *Sport in Society*, 22, 2, 2203-2223.
- 29.Klemelä J. (2016). Licence to operate: social return on investment as a multidimensional discursive means of legitimating organisational action // *Social Enterprise Journal*, 12, 3, 387-408.
- 30.Lophongpanit P., Tongsi S., Thongprasert N. (2019). Social return on investment for patient treated by continuous ambulatory peritoneal dialysis: a case study in Ubon Ratchathani province, Thailand // *ClinicoEconomics and Outcomes Research*, 11, 569.
- 31.Olmedo A. (2016). Philanthropic governance: Charitable companies, the commercialisation of education and that thing called «democracy» // In Verger A., Lubienski C., Steiner-Khamisi G. (Eds.), *World yearbook of education 2016: The global education industry*, 44-62.
- 32.Puyou F.R., Quattrone P. (2019). Account books as a mediating technology of organization // in Timon, B., Robin, H. and Claus, P. (Eds), *Account Books as a Mediating Technology of Organization*, Oxford Handbooks, UK. doi: 10.1093/oxfordhb/9780198809913.013.1.
- 33.Salamon L.M., Toepler S. (2015). Government–Nonprofit Cooperation: Anomaly or Necessity? // *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 26, 6, 2155-2177.

Development of approaches to the selection of social projects of non-profit organizations to receive state support

Gryadunov M.Yu.

Autonomous Non-Commercial Organization Scientific Center "DOCTRINE"

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The article is devoted to the study of the mechanisms for selecting social projects of NPOs to receive state support. The relevance of the study is due to the increasing role of non-profit organizations in solving social problems of society and the need to improve the efficiency of distributing public funds to support them. The problem of the study is the lack of transparent and objective criteria for selecting NPO projects for state funding, which leads to inefficient distribution of resources and a decrease in the effectiveness of social programs. The purpose of the study is to improve the mechanism for selecting NPOs and their projects for state funding, as well as to develop procedures for monitoring their implementation. The research methodology is based on a comprehensive approach, including statistical analysis of data on NPO financing for 2015-2023, the method of analytical procedures in processing statistical information, systems analysis in developing criteria for selecting organizations, as well as the use of the SROI (Social Return on Investment) methodology. The study analyzed the dynamics of state financing of NPOs in comparable prices, revealed a 6-fold increase in support (from 7.35 to 43.3 billion rubles) over the study period. A system of quantitative indicators for assessing the effectiveness of NPOs has been developed, including coverage of the target audience, sustainability of financing, efficiency of use of funds, social return on investment, volunteer involvement, information coverage and sustainability of results. The scientific novelty lies in the development of a transparent mechanism for selecting NPO social projects based on numerical indicators that have not previously been used in this area. The proposed approaches will increase the efficiency of distribution of state support and improve the effectiveness of the implementation of social projects.

Keywords: non-profit organizations, government support, social projects, SROI, scoring assessment, financing efficiency.

References

1. Bagrich E.V. The main sources of financing of non-profit organizations (NPOs) // Student. 2021. No. 3-3 (131). P. 26-28.
2. Basov A.A., Baturina M.V., Vakhnin P.I., Bakhankova E., Svisheva V.A., Balakina A.P., Bablenkova I.I. The problem of development of financing of NPOs in Russia at the present stage // Economy and Society. 2020. No. 1 (68). P. 193-199.
3. Berdnikova E.V. Constitutional and legal foundations of public control in the Russian Federation / E. V. Berdnikova; edited by professor G. N. Komkova. - Saratov: Publishing House of Saratov University, 2018. 316 p.
4. Dzgoeva D.T. Transformation of the interaction between government and society in modern Russia: dissertation ... candidate of political science: 23.00.02. St. Petersburg, 2017. 420 p.
5. Zaitsev AV Institutionalization of the dialogue between the state and civil society in the sphere of public policy of modern Russia: dissertation ... doctor of political science: 23.00.02. 2017. 431 p.
6. Pilipenko AD The role of socially oriented non-profit organizations in the development of civil society in modern Russia: abstract of dis. ... candidate of political science / Pilipenko Alexander Dmitrievich; [Place of protection: FGAOU VO "Peoples' Friendship University of Russia"; Dissertation Council PDS 1000.007]. Moscow, 2023. 28 p.
7. Polyakov MB Assessment and improvement of the effectiveness of state policy in the field of support and development of socially oriented non-profit organizations: abstract of dis. ... candidate of economic sciences: 08.00.05 / Polyakov Mikhail Borisovich; [Place of protection: Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "State University of Management"]. Moscow, 2022. 23 p.
8. Reshetnyak S.R. Analysis of existing problems of legal regulation of non-profit organizations and prospects for their solution // Bulletin of the expert council. 2021. No. 3 (26). P. 77-85
9. Semina K.S. Evolution of management models: from traditional management to management 3. 0 // International Journal of Applied Sciences and Technologies "Integral". 2019. No. 4-2. P. 434-442.
10. Starshinova A.V., Borodkina O.I. Activities of NPOs in the field of social services: public expectations and regional practices // Journal of Social Policy Research. 2020. No. 3. P. 411-428.
11. Temurkaev M.I. Control (supervision) of justice bodies in relation to non-profit organizations: problems of theory and practice // Bulletin of UNN. 2023. No. 1. P. 133-139.
12. Trends in the development of control over the activities of public administration in foreign countries: monograph / [A. B. Zelentsov et al.]; ed. V. I. Lafitsky, I. G. Timoshenko. Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation. Moscow: INFRA-M, 2015. 444 p.
13. Fantrov P.P. Political technologies of interaction between state institutions and civil society in the process of ensuring national security of Russia: dissertation ... candidate of political sciences: 23.00.02. 2019. 223 p.
14. Khachaturova E.A., Knyazeva E.G. Financing of NPOs in the Context of a Pandemic: Problems and Prospects // In the collection: Russian Regions in the Focus of Change. Collection of Papers of the XVI International Conference. 2022. Pp. 498-503.
15. Khomenok A.A. Improving the Interaction of Government Bodies with Civil Society Institutions // Alley of Science. 2020. Vol. 2. No. 6 (45). Pp. 281-287.
16. Chepulyanis A.V., Titova A.V. Additional Sources of Financing Non-Commercial Activities as a Factor in the Sustainable Development of NPOs // Bulletin of Moscow University. Series 26: State Audit. 2021. No. 3. Pp. 81-94.
17. Shabanova M.A. New consumer practices in the context of digitalization of civil society: results of an empirical study in Russia (Article 2) // Sociological studies. 2020. No. 12. P. 3-1.
18. Yakimets V.N., Nikovskaya L.I. Civic participation, intersectoral partnership and Internet technologies of public policy // Social and humanitarian knowledge. 2019. No. 3. P. 208-215.
1. Ball S. J., Olmedo A. (2011). Global social capitalism: Using enterprise to solve the problems of the world // Citizenship, Social and Economics Education, 10(2-3), 83-90.
2. Braadbaart O. and Yusnandarshah B. (2008). Public sector benchmarking: a survey of scientific articles, 1990-2005 // International Review of Administrative Sciences, 74, 3, 421-433.
3. Dunleavy P. (1987). Theories of The State: The Politics of Liberal Democracy. – Macmillan Education Ltd. 394 p.
4. Gosselin V., Boccanfuso D., Laberge S. (2020). Social return on investment (SROI) method to evaluate physical activity and sport interventions: a systematic review // International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity, 17, 1, 26.
5. Goudet S. (2018). Social value of a nutritional counselling and support program for breastfeeding in urban poor settings, Nairobi // BMC Public Health, 18, 1, 1-14.
6. Gunter H.M., Hall D., Mills C. (2015). Consultants, consultancy and consultocracy in education policymaking in England // Journal of Education Policy, 30(4), 518-539.
7. Han S., Ye F. (2017). China's education policy-making: A policy network perspective // Journal of Education Policy, 32(4), 389-413.
8. Higham A., Barlow C., Bichard E., Richards A. (2018). Valuing sustainable change in the built environment: using SuROI to appraise built environment projects // Journal of Facilities Management, 16, 3, 266-278.
9. Jones C., Windle G., Edwards R.T. (2020). Dementia and imagination: a social return on investment analysis framework for art activities for people living with dementia // The Gerontologist, 60, 1, 112-123.
10. Keane L., Hoare E., Richards J., Bauman A., Bellew W. (2019). Methods for quantifying the social and economic value of sport and active recreation: a critical review // Sport in Society, 22, 2, 2203-2223.
11. Klemelä J. (2016). Licence to operate: social return on investment as a multidimensional discursive means of legitimating organisational action // Social Enterprise Journal, 12, 3, 387-408.
12. Lophongpanit P., Tongsiri S., Thongprasert N. (2019). Social return on investment for patient treated by continuous ambulatory peritoneal dialysis: a case study in Ubon Ratchathani province, Thailand // ClinicoEconomics and Outcomes Research, 11, 569.
13. Olmedo A. (2016). Philanthropic governance: Charitable companies, the commercialisation of education and that thing called «democracy» // In Verger A., Lubienski C., Steiner-Khamsi G. (Eds.), World yearbook of education 2016: The global education industry, 44-62.
14. Puyou F.R., Quattrone P. (2019). Account books as a mediating technology of organization // in Timon, B., Robin, H. and Claus, P. (Eds), Account Books as a Mediating Technology of Organization, Oxford Handbooks, UK. doi: 10.1093/oxfordhb/9780198809913.013.1.
15. Salamon L.M., Toepler S. (2015). Government–Nonprofit Cooperation: Anomaly or Necessity? // Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 26, 6, 2155-2177.

Управление на основе данных в муниципальных образовательных учреждениях: знания об управлении на основе данных у сотрудников, культура работы с данными в образовательных учреждениях, стратегии работы с данными в образовательных учреждениях

Кулишов Андрей Сергеевич

аспирант, направление подготовки (специальность) 5.2.6. «Менеджмент», ФГАОУ ВО «БФУ им. И. Канта», kulishov_as@internet.ru

Алтунина Варвара Викторовна

д.п.н., к.э.н., профессор ОНК "Институт управления и территориального развития" ФГАОУ ВО «БФУ им. И. Канта», valtunina@rambler.ru

Современная цифровая эпоха предоставляет обширные новые возможности в управлении образованием. Технологии могут качественно изменить управление образованием, усовершенствовать образовательную практику, воспитательный процесс и администрирование. Для этого необходимо деятельное участие персонала образовательных организаций, в первую очередь – их руководства. Проведенный нами социологический опрос показал разнонаправленные тенденции в данной области. С одной стороны, цифровая осведомленность руководителей образования в настоящее время является невысокой. С другой стороны, участники опроса проявили деятельный интерес к концепции управления на основе данных и готовность к внедрению таких форм руководства. Также опрос позволил выявить фактическое наличие в образовательных организациях системы сбора количественных показателей, необходимых для организации управления на основе данных. Результаты опроса говорят о том, что перспектива внедрения системы управления на основе данных в российской системе образования может быть успешно реализована.

Ключевые слова: образование, образовательные организации, управление образованием, информация, информационная система, цифровизация, управление на основе данных, аналитика данных

Введение

Развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в настоящее время происходит быстрыми темпами, что привело к инновационным изменениям в образовании. ИКТ стали важной частью образовательной программы, поскольку такие компетенции входят в число навыков и знаний, необходимых для успеха и процветания в XXI веке. Кроме того, развитие технологий повлияло и на саму систему образования. От руководителей образовательных организаций требуется готовность к внедрению инноваций как в образовательный процесс, так и в управление образованием. Образовательные учреждения должны уделять приоритетное внимание не только предоставлению качественных образовательных услуг, но и организации управления, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Двадцать первый век ставит перед образованием более серьезные задачи, чем предыдущий, поскольку развитие науки и техники значительно изменило цивилизацию. Образовательные учреждения должны трансформировать свою деятельность в соответствии с требованиями времени, чтобы оставаться конкурентоспособными в меняющемся мире.

Внедрение цифровых технологий, основанных на данных, имеет важное значение для обеспечения прозрачности, подотчетности, эффективности и результативности в предоставлении образовательных услуг. Руководители организаций образования должны уделять особое внимание применению ИКТ во всех аспектах образовательной и управленческой деятельности.

С появлением новых технологий произошли кардинальные изменения во всей деловой активности. Интеграция технологий в образование, которое становится все более цифровым, может обеспечить устойчивость и доступность образовательной отрасли при одновременном достижении максимальных целей. Таким образом, изучение текущего состояния управления образованием в эпоху цифровых технологий актуально.

Литературный обзор

Как указывают в своем исследовании Трофимова Л. А. и Трофимов В. В., управление на основе данных представляет собой современную концепцию управления на основании информации о количественных результатах деятельности. Управление осуществляется на основе предиктивного анализа интегрированных информационных потоков. По

сути, управление на основе данных – это непрерывный анализ собранных данных, прогнозирование и принятие управленческих решений на основании результатов аналитики и с учетом прогнозов [6].

Цифровизация образовательной системы значительно упростила сбор данных, необходимых для аналитики, поскольку в современных условиях многие показатели (такие, как посещаемость и успеваемость) регистрируются и анализируются автоматически, при помощи цифровых образовательных платформ [9].

Технологии облегчают индивидуальное планирование и организацию учебных процедур, позволяя педагогам создавать эффективные учебные планы для учащихся с учетом уровня их успеваемости. Всесторонняя оценка деятельности учащихся может быть сложной, особенно если учащиеся сдают работы в разное время. Современные технологии могут предоставить инструменты для улучшения оценки отдельных учащихся. Современные цифровые технологии предлагают педагогические инструменты и учебные материалы, такие как учебные пособия, симуляторы, средства коммуникации и исследования и т.д. Технология помогает учителям наблюдать за навыками и знаниями учащихся, управлять ими и поддерживать их развитие [3].

С помощью цифрового управления появляется возможность конкретизировать роли учителей, родителей и других заинтересованных сторон в контроле за обучением учащихся, способствовать подотчетности путем постановки задач, целевых ориентиров, командной работы и установления сроков. Система управления на основе данных должна быть интегрированной, включающей как данные об успеваемости и посещаемости школьников, так и данные о результативности работы педагогического персонала. Электронные журналы платформы «Моя школа» и аналогичных образовательных платформ позволяют в настоящее время обеспечить оперативное получение и анализ информации о работе организации [7].

В общем виде эту систему можно представить в виде схемы (рис. 1).

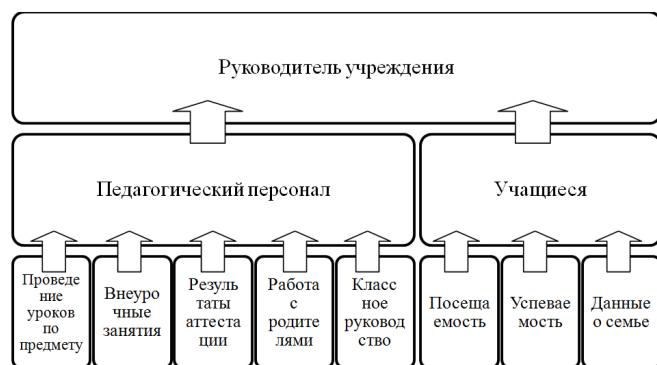


Рисунок 1 – Схема автоматизированного информационного потока

Внедрение принципов управления на основе данных в систему образования РФ не противоречит действующему законодательству. В соответствии с Законом «Об образовании», управление системой

образования осуществляется на принципах законности, демократии, автономии образовательных организаций, информационной открытости системы образования и учета общественного мнения и носит государственно-общественный характер. Также в документе указано, что управление образовательной организацией осуществляется на основе сочетания принципов единоначалия и коллегиальности [1].

Более того, Правительством РФ в 2023 г. было принято распоряжение N 2894-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации образования», в котором ставится цель: «достижение высокой степени «цифровой зрелости» сферы образования на базе единого, качественного, безопасного образовательного пространства, построенного с учетом предоставления равного доступа к качественному верифицированному цифровому образовательному контенту и цифровым образовательным сервисам» [2].

Управление образованием значительно преобразилось с внедрением технологий, поскольку оно обеспечивает инновационные решения проблем, с которыми сталкиваются образовательные учреждения. Например, системы управления обучением помогают в отслеживании посещаемости и успеваемости, позволяют проводить онлайн-тестирование и выставлять оценки дистанционно, что экономит время и ресурсы [4].

Кроме того, технологии также влияют на процесс администрирования, позволяют руководителям отслеживать результаты деятельности сотрудников и оперативно общаться с ними. Использование таких средств коммуникации, как электронная почта, чат и видеоконференции, сделало общение более эффективным. Таким образом, средства коммуникации обеспечивают эффективное управление, взаимодействие и обратную связь в режиме реального времени [4].

Информационные системы управления образованием позволяют осуществлять сбор, анализ, обработку, визуализацию и публикацию информации и данных [10].

Несмотря на многочисленные преимущества интеграции технологий в управление образованием, она также сопряжена с определенными проблемами. Одной из главных проблем является высокая стоимость внедрения и обслуживания технологий. Образовательные учреждения должны создавать необходимую инфраструктуру, аппаратное и программное обеспечение, а также проводить обучение персонала [8].

Кроме того, интеграция технологий может также вызвать сопротивление со стороны учителей и других сотрудников, которые не знакомы с технологией. Это может привести к отсутствию поддержки и помешать успешному внедрению технологий в управление образованием [5].

Подводя итог обзора публикаций, отметим, что одним из главных факторов для внедрения управления на основе данных является активная и заинтересованная позиция руководителей образовательных учреждений.

Материалы и методы исследования

Материалом исследования послужили: нормативно-правовые документы по теме цифровизации образования, публикации по теме управления на основе данных в образовательных организациях, а также результаты проведенного эмпирического исследования.

Методы исследования: теоретический анализ публикаций по теме исследования, социологический опрос.

Цель эмпирического исследования – изучение текущего состояния и перспектив управления на основе данных в образовательных учреждениях.

Задачи исследования.

- 1. Определение уровня информированности руководителей об управлении на основе данных.
- 2. Исследование текущей практики сбора данных.
- 3. Изучение методов сбора и анализа информации в образовательных.
- 4. Оценка показателей KPI и эффективности.

Для проведения исследования нами была разработана анкета из 10 вопросов, часть из которых предусматривали выбор из предложенных ответов, а часть были открытыми. Анкета представлена в приложении.

Выборка исследования: в исследовании принимали участие 140 респондентов, руководители образовательных организаций г. Москвы, женщины (99) и мужчины (41), в возрасте от 42 до 61 года.

Гипотеза исследования: руководители образовательных организаций г. Москвы недостаточно информированы о системе управления на основе данных. При этом руководители заинтересованы во внедрении цифровых технологий в управление, и для внедрения такого управления уже имеются определенные организационные основы.

Результаты и обсуждение

Проведенный опрос позволил получить определенное представление об уровне информированности руководителей образовательных организаций о концепции управления на основе данных и о возможностях внедрения такой концепции в текущей ситуации. Результаты социологического исследования представлены далее в таблице 1.

Таблица 1
Результаты опроса руководителей образовательных организаций

Вопрос анкеты	Число ответов	Доля , %
1. Оценка уровня знаний об управлении на основе данных		
Очень низкий	1	1%
Низкий	21	15%
Средний	114	81%
Высокий	4	3%
2. Какие из следующих терминов вам знакомы?	140	100%
Большие данные (Big Data)	61	44%
Машинное обучение	20	14%
Аналитика данных	15	11%
Визуализация данных	36	26%
Предиктивная аналитика	8	6%

Вопрос анкеты	Число ответов	Доля , %
3. Какие типы данных собираются в вашем учреждении?		
Успеваемость учащихся	140	100%
Посещаемость	140	100%
Финансовые показатели	140	100%
Кадровые данные	140	100%
Данные о материально-технической базе	127	91%
Другое	132	94%
4. Кто отвечает за сбор данных в вашем учреждении?		
Администрация	94	67%
Учителя	27	19%
Специальный отдел/специалист	7	5%
Технический персонал	12	9%
5. Как часто производится сбор данных?		
Ежедневно	9	6%
Еженедельно	82	59%
Ежемесячно	16	11%
Ежеквартально	3	2%
По необходимости	30	21%
6. Каким образом собираются данные?		
Ручной ввод	3	2%
Автоматизированные системы	112	80%
Интеграция различных систем	21	15%
Электронные формы	4	3%
7. Существуют ли в вашем учреждении плановые показатели?		
Да	140	100%
8. Основные плановые показатели (открытый вопрос)		
Общая численность учащихся по образовательным программам	140	100%
Численность и удельный вес учащихся, успевающих на «4» и «5»	140	100%
Данные о внеурочной деятельности	140	100%
Данные об инфраструктуре	140	100%
9. Существуют ли в вашем учреждении ключевые показатели эффективности (KPI)?		0%
Да	51	36%
Нет	74	53%
В разработке	15	11%
10. Связаны ли KPI с системой мотивации персонала?	140	100%
Да, напрямую влияют на оплату труда	66	47%
Частично влияют на премии	0	0%
Не связаны		0%
Затрудняюсь ответить		0%

Структура ответов на вопрос об информированности руководителей относительно системы управления на основе данных представлена на рисунке 2.

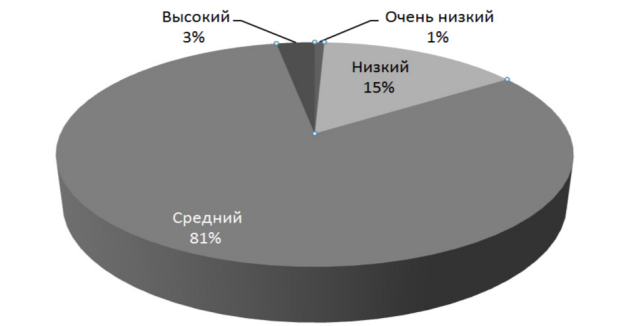


Рисунок 2 – Уровень информированности руководителей образовательных организаций об управлении на основе данных

Высокий уровень информированности об управлении на основе данных – только у 15% респондентов.

На рисунке 3 представлены ответы на вопрос о знании основных терминов, касающихся управления на основе данных.



Рисунок 3 – Термины, известные руководителям образовательных организаций

Руководители образовательных организаций знакомы со специальными терминами, касающимися управления на основе данных.

Основные виды данных, которые собирают в образовательных организациях – это успеваемость, посещаемость, финансовые показатели, кадровые данные, данные о материально-технической базе. Все руководители образовательных организаций подтвердили, что в учреждениях ведется учет таких данных.

В большинстве организаций (67%) за сбор аналитических данных отвечает администрация.

Сбор данных производится еженедельно в 59% организаций, ежемесячно в 11%, ежедневно в 6%, ежеквартально – в 2% организаций. 21% опрошенных руководителей указали, что сбор данных производится по мере необходимости.

Все 100% опрошенных подтвердили, что в организациях существуют плановые показатели, в число которых входят общая численность учащихся по образовательным программам, численность и удельный вес учащихся, успевающих на «4» и «5», данные о внеурочной деятельности, данные об инфраструктуре.

По данным 36% участников опроса, в их организациях действуют показатели эффективности (KPI), и еще 11% респондентов заявили о том, что такие показатели находятся в разработке. Оставшиеся 53% опрошенных ответили на вопрос отрицательно.

Все руководители образовательных организаций, в которых уже есть или внедряется оценка эффективности по KPI, указали, что данные коэффициенты напрямую влияют (или будут влиять) на оплату труда.

Таким образом, наша гипотеза подтвердилась: руководители образовательных организаций недостаточно информированы о возможностях управления на основе данных, но они проявили заинтересованность во внедрении такой системы управления и подтвердили готовность к внедрению ее в своих организациях.

Заключение

Полученные результаты свидетельствуют о значительном влиянии технологий на управление обра-

зованием, обеспечивая такие преимущества, как повышение эффективности, коммуникации и персонализированное обучение. Однако использование технологий также создает некоторые проблемы, включая высокие затраты, недостаточную цифровую грамотность и сопротивление со стороны сотрудников. Поскольку технологии продолжают развиваться, руководство образования должно быть готово к принятию изменений и решению проблем для успешного внедрения новой системы.

Результаты эмпирического исследования позволили установить, что руководители образовательных учреждений, во-первых, считают недостаточным свой уровень информированности об управлении на основе данных; во-вторых, признают необходимость и своевременность внедрения подобной системы; в-третьих, декларируют готовность начать работу в данном направлении.

Проведенное исследование подчеркивает важность использования информационных технологий в управлении образованием и необходимость дальнейших исследований в этой области, чтобы в полной мере использовать потенциал современных технологических достижений.

Литература

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ (в ред. от 08.08.2024 N 329-ФЗ)
2. Распоряжение Правительства РФ от 18.10.2023 N 2894-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации образования»
3. Гордеева Е.В. Цифровизация в образовании. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №4 (1). С. 112-115. DOI:10.24412/2411-0450-2021-4-1-112-115
4. Воробьева И.А.. Плюсы и минусы цифровизации в образовании // Педагогические науки. - 2021. - №2 01 (103). - С. 110-118.
5. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Развитие менеджмента в цифровой экономике : аналитический обзор исследований // Мир экономики и управления. 2022. Т. 20.: № 3. С. 166-183.
6. Трофимова Л. А., Трофимов В. В. Основные тренды и условия активизации про; цессов цифровой трансформации // Известия СПбГЭУ. 2022. № 5 (125). С. 139-143.
7. Трофимова Л. А., Трофимов В. В. Об экосистемном управлении инновационно-технологическим развитием экономики в условиях цифровой трансформации. : Экономика и управление. 2021. № 12 (170). С. 56-63.
8. Чунина А. Е. . Цифровизация в системе управления образовательным учреждением // Калининградский вестник образования. 2022. № 1 (5). С. 78-83.
9. Jangjarat K. Navigating the Digital Frontier: A Review of Education Management in the Age of Technology. May 2023. Journal of Management in Business, Healthcare, and Education (JMBHE). P. 79-85

10. Zawacki-Richter O. Systematic Review of Research on Artificial Intelligence Applications in Higher Education—Where Are the Educators? 2022. *International Journal of Educational Technology in Higher Education*, 16 (1), 1-30. <https://doi.org/10.1186/s41239-019-0171-0>.

Data-based management in municipal educational institutions: employees' knowledge of data-based management, the culture of working with data in educational institutions, and strategies for working with data in educational institutions

Kulishov A.S., Altunina V.V.

BFU named after I. Kant

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The modern digital age provides extensive new opportunities in education management. Technology can qualitatively change the management of education, improve educational practice, the educational process and administration. This requires the active participation of the staff of educational organizations, primarily their management. Our sociological survey showed multidirectional trends in this area. On the one hand, the digital awareness of education leaders is currently low. On the other hand, the survey participants showed an active interest in the concept of data-based management and a willingness to introduce such forms of leadership. The survey also revealed the actual presence in educational institutions of a system for collecting quantitative indicators necessary for organizing data-based management. The survey results suggest that the prospect of implementing a data-based management system in the Russian education system can be successfully implemented.

Keywords: education, educational organizations, education management, information, information system, digitalization, data-based management, data analytics

References

1. Federal Law "On Education in the Russian Federation" dated December 29, 2012 N 273-FZ (as amended dated 08.08.2024 N 329-FZ)
2. Decree of the Government of the Russian Federation dated 18.10.2023 N 2894-r "On the approval of the strategic direction in the field of digital transformation of education"
3. Gordeeva E.V. Digitalization in education. *Economics and Business: theory and practice*. 2021. No.4 (1). pp. 112-115. DOI:10.24412/2411-0450-2021-4-1-112-115
4. Vorobyeva I.A. The pros and cons of digitalization in education // *Pedagogical sciences*. - 2021. - №2 01 (103). - Pp. 110-118.
5. Markova V. D., Kuznetsova S. A. Management development in the digital economy: an analytical review of research // *The World of Economics and Management*. 2022. Vol. 20.: No. 3. pp. 166-183.
6. Trofimova L. A., Trofimov V. V. Main trends and conditions for the activation of digital transformation processes // *Izvestiya SPbGEU*. 2022. № 5 (125). pp. 139-143.
7. Trofimova L. A., Trofimov V. V. On ecosystem management of innovation and technological development of the economy in the context of digital transformation. *Economics and Management*. 2021. No. 12 (170). pp. 56-63.
8. Chunina A. E. Digitalization in the educational institution management system // *Kaliningrad Bulletin of Education*. 2022. No. 1 (5). pp. 78-83.
9. Jangjarat K. Navigating the Digital Frontier: A Review of Education Management in the Age of Technology. May 2023. *Journal of Management in Business, Healthcare, and Education (JMBHE)*. pp. 79-85
10. Zawacki-Richter O. Systematic Review of Research on Artificial Intelligence Applications in Higher Education—Where Are the Educators? 2022. *International Journal of Educational Technology in Higher Education*, 16 (1), 1-30. <https://doi.org/10.1186/s41239-019-0171-0>

Креативное управление в финансовом менеджменте: концепции, стратегии и успешные примеры из международной и российской практики

Матвеева Алла Ивановна

доктор философских наук, профессор кафедры креативного управления и гуманитарных наук, директор Института магистратуры, Уральский государственный экономический университет, matveeva2011@yandex.ru

Ялунина Екатерина Николаевна

доктор экономических наук, профессор кафедры Конкурентного права и антимонопольного регулирования, директор Института непрерывного и дистанционного образования, Уральский государственный экономический университет, yalunina.1979@mail.ru

Коротенко Владислав Эдуардович

магистрант, Уральский государственный экономический университет, vladislavkorotenko@yandex.ru

В условиях быстрых изменений на глобальном рынке и усиливающейся неопределенности традиционные методы управления финансами все чаще оказываются недостаточно эффективными. В данной статье рассматривается креативное управление как стратегический подход, который интегрирует инновационные методы и идеи в финансовый менеджмент с целью повышения конкурентоспособности и устойчивости компаний. Проанализированы работы ведущих ученых в области креативного управления, таких как Питер Друкер, Роберт Каплан, Клейтон Кристенсен и Тереза Амабиле, а также их влияние на современные практики финансового менеджмента. В статье приводятся примеры успешного применения креативного управления в таких международных и российских компаниях, как Google, Amazon, Сбербанк и Яндекс. Особое внимание уделено креативным идеям для дальнейшего развития и внедрения инновационных методов управления финансами, которые могут стать основными инструментами в создании устойчивых и адаптивных стратегий. Работа акцентирует важность формирования среды, способствующей раскрытию творческого потенциала сотрудников и использованию нестандартных решений для достижения долгосрочного успеха в условиях изменяющейся экономической ситуации.

Ключевые слова: Креативное управление, финансовый менеджмент, инновации, конкурентоспособность, стратегическое управление, адаптивность, корпоративная стратегия, риски

Креативное управление в современном бизнесе приобретает все большую значимость, становясь ключевым фактором для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности компаний на мировом рынке. В условиях непрерывных изменений и высокой неопределенности деловой среды традиционные управленческие подходы часто оказываются недостаточно гибкими и эффективными. В связи с этим возникает необходимость внедрения креативных и инновационных методов во все аспекты деятельности компаний, включая финансовый менеджмент.

Финансовый менеджмент, будучи одной из ключевых функций управления, требует особого акцента на внедрении креативных подходов, которые позволяют компаниям оперативно реагировать на стремительные изменения рыночной среды, эффективно управлять рисками и использовать новые возможности для роста. Применение креативного управления в финансовой сфере открывает перед организациями перспективы для разработки инновационных продуктов и услуг, оптимизации внутренних процессов и повышения общей эффективности.

Настоящее исследование сосредоточено на изучении концепций креативного управления и анализе их применения в финансовом менеджменте. В рамках работы рассматриваются труды ведущих исследователей, которые заложили фундамент креативного управления, а также анализируются примеры успешного внедрения данных принципов в практике международных и российских компаний.

Цель данного исследования заключается в анализе применения креативного управления в финансовом менеджменте и оценке его влияния на устойчивость и конкурентоспособность компаний в условиях динамично изменяющейся рыночной среды.

В ходе исследования использованы методологические подходы к изучению креативного управления и его интеграции в финансовый менеджмент. Основой для анализа послужили теоретические труды признанных ученых в области менеджмента, таких как Питер Друкер, Роберт Каплан, Клейтон Кристенсен и Тереза Амабиле. Исследование проводилось на основе сравнительного анализа практик креативного управления в международных и российских компаниях, с акцентом на выявление успешных методов и их влияния на финансовые результаты. Методы исследования включают анализ научной литературы, кейс-стади конкретных компаний и обобщение полученных данных для выявления ключевых тенденций и выводов.

Креативное управление в контексте финансового менеджмента является относительно новым и многогранным направлением, которое включает в себя исследования в области управления, финансов и инноваций. В связи с этим, исследования по данной теме могут быть связаны с работами ученых в смежных областях. Креативное управление в контексте финансового менеджмента помогает не только внедрять новые продукты и услуги, но и улучшать внутренние процессы управления ресурсами, повышать мотивацию сотрудников и совершенствовать клиентский опыт.

В контексте данной статьи рассмотрим труды признанных классиков креативного управления, таких как Peter Drucker, Robert Kaplan, Clayton Christensen и Teresa Amabile. Научные работы, охватывающие период с 1950-х по 2010-е годы, наглядно демонстрируют их долгосрочное влияние на развитие управленческих теорий и финансового менеджмента.

Таблица 1
Сравнительный анализ вкладов ведущих ученых в области креативного управления и их влияния на финансовый менеджмент и стратегическое управление

Ученый	Основные области исследований	Ключевые концепции	Применение в финансовом менеджменте	Влияние на стратегическое управление	Ключевые работы и год издания
Peter Drucker (Питер Друкер)	Стратегическое управление, инновации, лидерство [1].	Концепция стратегического и финансового управления, подчеркивая важность интеграции инноваций и стратегий для достижения устойчивого роста [1].	Применение креативного мышления для финансового планирования [1].	Основопологающие идеи стратегического и инновационного управления	«The Practice of Management» (1954), «Innovation and Entrepreneurship» (1985)
Robert Kaplan (Роберт Каплан)	Стратегическое управление, финансовый менеджмент [2].	Концепция стратегического и финансового управления, через сбалансированные показатели (Balanced Scorecard) [2].	Интеграция финансовых и нефинансовых показателей в управление [2].	Применение стратегических карт для улучшения корпоративной стратегии	«The Balanced Scorecard» (1996), «Strategy Maps» (2004), «Time-Driven Activity-Based Costing» (2007)
Clayton Christensen (Клейтон Кристенсен)	Инновации, подрывные технологии,	Концепция подрывных инноваций»,	Анализ влияния инноваций на	Стратегии устойчивого роста через	«The Innovator's Dilemma» (1997), «The Innovator's Solution» (2003),

	стратегическое управление [3].	позволяющая компаниям предвидеть и адаптироваться к изменениям в рыночной структуре [3].	устойчивость и финансовые модели [3].	инновации	«Competing Against Luck» (2016)
Teresa Amabile (Тереза Амабиле)	Креативность, мотивация, организационная психология [4].	Сфокусировала свои исследования на социальной психологии креативности, что способствует повышению производительности и, как следствие, улучшению финансовых показателей организаций [4].	Влияние креативности на производительность и финансовый успех через креативность. [4].	Улучшение эффективности и долгосрочного успеха через креативность.	«The Social Psychology of Creativity» (1983), «The Progress Principle» (2011)
Richard Florida	Урбанистика, креативные классы, экономика [5].	«Концепция креативного класса», выделив значение урбанистики и её влияние на экономическое развитие [5].	Влияние концентрированных креативных классов на финансовые потоки [5].	Влияние урбанистических процессов на инновации и экономический рост.	«The Rise of the Creative Class» (2002), «The New Urban Crisis» (2017)

Данный сравнительный анализ выявляет, как различные аспекты креативного управления интегрируются с финансовым менеджментом и стратегическим управлением, предоставляя компаниям инструменты для обеспечения устойчивого роста и повышения конкурентоспособности. Работы этих ученых остаются актуальными и востребованными в современном бизнесе, предлагая теоретические и практические подходы к управлению в условиях динамично меняющейся рыночной среды. Примеры реализации основных принципов креативного управления можно найти как в практике российских, так и зарубежных компаний.

Сравнительный анализ реализации ключевые принципы креативного управления в международной и российской практике демонстрирует, как ведущие компании, такие как Google, Amazon, Сбербанк и Яндекс, используют креативное управление для повышения своей конкурентоспособности и адаптации к динамично меняющимся условиям

рынка. Таким образом, труды указанных классиков креативного управления предоставляют теоретическую основу для практического внедрения инновационных подходов в финансовый менеджмент, что подтверждается примерами успешной реализации данных принципов в различных экономических контекстах.

Таблица 2
Сравнительный анализ реализации принципов креативного управления в международной и российской практике

Принцип креативного управления	Описание	Пример зарубежной компании	Пример российской компании
Стимулирование инноваций	Обеспечение условий для свободного обмена идеями и разработки новых финансовых стратегий.	Google: Google X занимается разработкой передовых и рискованных проектов, поддерживая креативность и инновации в компании [6].	Сбербанк: внутренняя платформа для сбора и реализации идей сотрудников в направлении SberX способствует развитию инновационной культуры и созданию новых финансовых продуктов [7].
Гибкость и адаптивность	Способность быстро реагировать на изменения в финансовом рынке и адаптировать новые методы управления активами.	Amazon: быстрая адаптация к изменениям рынка, развитие Amazon Web Services (AWS) в ответ на изменения в технологической среде [8].	Яндекс: оперативная адаптация продуктов и услуг, таких как Яндекс.Такси и Яндекс.Маркет, к меняющимся рыночным условиям и предпочтениям пользователей [9].
Инклюзивность	Вовлечение всех уровней сотрудников в процесс принятия финансовых решений и разработки инновационных финансовых инструментов.	Microsoft: программа Hackathons привлекает сотрудников со всего мира для участия в разработке и тестировании новых идей и продуктов, стимулируя инклюзивные практики управления [10].	Ростех: программа вовлечения сотрудников в процесс инноваций через конкурсы и поддержку инициатив помогает учитывать мнения всех уровней и развивать новые технологии [11].
Открытость к изменениям	Постоянный поиск новых возможностей в управлении капиталом и отказ от устаревших финансовых практик.	Tesla: под руководством Илона Маска Tesla активно внедряет прорывные технологии, демонстрируя готовность принимать риски и искать новые возможности [12].	Норникель: внедрение новых технологий в добычу и переработку ресурсов, а также в управление устойчивым развитием, чтобы адаптироваться к изменениям мировой экономики [13].

Данная таблица демонстрирует, как ключевые характеристики креативного управления в финансовом менеджменте реализуются в практике различных компаний, способствуя их устойчивому развитию и укреплению конкурентных позиций на глобальном рынке.

Таблица 3
Реализация ключевых характеристик креативного управления в финансовом менеджменте: сравнительный анализ примеров российских и зарубежных компаний

Ключевая характеристика	Описание	Пример зарубежной компании	Пример российской компании
Инициативность и инновационность	Руководители и сотрудники финансовых подразделений активно предлагают новые подходы к управлению активами и пассивами компании.	Apple: внедрение новых финансовых моделей и инновационных подходов к управлению активами, например, финансирование через Apple Pay [14].	Сбербанк: введение новых цифровых финансовых продуктов и сервисов, таких как платформа Sberbank Online и внедрение AI в кредитные решения [7].
Гибкость и адаптивность	В условиях волатильных финансовых рынков компании готовы быстро адаптироваться и вносить изменения в финансовые стратегии.	Amazon: быстрая адаптация к изменениям на финансовых рынках, управление ликвидностью и диверсификация доходов через AWS [8].	Яндекс: оперативное изменение финансовых моделей, адаптация к изменениям валютных курсов и регуляторных условий в разных странах [9].
Открытость к риску	Готовность экспериментировать с новыми финансовыми продуктами и принимать обоснованные риски в процессе их разработки и внедрения.	Tesla: введение инновационных методов финансирования, таких как продажи акций и облигаций для поддержки разработки новых продуктов [12].	Тинькофф Банк: внедрение рискованных, но инновационных финансовых продуктов, таких как онлайн-кредитование и инвестиционные сервисы [15].
Командная работа	Эффективное взаимодействие между финансовыми отделами и другими подразделениями компании для достижения общих целей.	Microsoft: сотрудничество финансового отдела с R&D и маркетингом при разработке новых продуктов и финансовых стратегий [10].	Норникель: слаженная работа финансовых и производственных подразделений при планировании и реализации крупных инвестиционных проектов [13].

В таблице 4 представлены различные методы креативного управления, применяемые ведущими

компаниями для повышения эффективности и внедрения инновационных решений в области финансового менеджмента.

Таблица 4
Инновационные подходы к финансовому менеджменту: анализ креативных стратегий ведущих мировых компаний

Компания	Креативное управление в финансовом менеджменте	Примеры и подходы
Google	Разработка передовых финансовых моделей и стратегий	Google X (X, The Moonshot Factory): Разработка инновационных финансовых подходов для масштабных проектов [6]. Google Design Sprint : Быстрое прототипирование и тестирование новых финансовых стратегий и продуктов [6].
Apple	Интеграция дизайна и пользовательского опыта в финансовые стратегии	Культура дизайна : Включение креативного управления в процесс разработки финансовых моделей, ориентированных на пользователей [14]. Процесс NPI : Создание новых финансовых продуктов, интегрированных с инновациями [14].
Tesla	Агрессивные инвестиции в прорывные технологии	Илон Маск и инновационное лидерство : Включение инновационных методов финансирования, таких как инвестиции в электромобили и солнечные панели [12]. Интеграция вертикально : Контроль над всеми этапами финансового цикла [12].
Amazon	Высокая степень автономии финансовых команд	Culture of Ownership : Автономия финансовых команд стимулирует креативное мышление и ответственность за результаты [8]. Рабочие документы и принципы : Методология «Работа назад» для четкой формулировки целей и стратегий [8].
Netflix	Аналитика и свобода в принятии финансовых решений	Data-Driven Decision Making : Использование данных и аналитики для тестирования и внедрения новых финансовых продуктов. Культура свободы и ответственности : Свобода в разработке и реализации новых финансовых идей.

Эти примеры иллюстрируют, как креативное управление может быть успешно интегрировано в финансовый менеджмент, способствуя созданию инновационных решений и повышению эффективности работы компании. Основные элементы включают поддержку автономии и ответственности сотрудников, поощрение экспериментов и принятие обоснованных рисков, а также использование данных и аналитики для принятия финансовых решений.

Далее мы предлагаем ряд креативных идей для внедрения креативного управления в финансовом менеджменте.

Внедрение креативного управления в финансовый менеджмент требует не только понимания существующих теорий и принципов, но и разработки новых, нестандартных подходов, которые помогут компаниям оставаться конкурентоспособными в

условиях постоянно меняющегося рынка. Рассмотрим несколько креативных идей, которые могут быть полезны для компаний, стремящихся улучшить свои финансовые результаты через инновации и креативное управление.

1. Финансовые хакатоны для разработки новых продуктов и стратегий

Пример: Создание внутренних хакатонов для сотрудников финансовых подразделений, направленных на разработку новых финансовых продуктов или оптимизацию существующих процессов.

Креативная идея: Проведение регулярных хакатонов, которые объединяют специалистов по финансам, ИТ и маркетингу для создания прототипов новых финансовых продуктов или решений для оптимизации управления активами и пассивами. Такие мероприятия могут привести к разработке новых стратегий по управлению ликвидностью, созданию новых инвестиционных продуктов или улучшению внутренних финансовых процессов.

Пример внедрения: Компании могут организовывать хакатоны с участием не только своих сотрудников, но и внешних экспертов, привлекая их к решению конкретных финансовых задач. Это может стимулировать появление креативных решений, которые в обычных условиях могут быть неочевидны.

2. Геймификация финансового менеджмента

Пример: Использование игровых методов для обучения и вовлечения сотрудников в процессы финансового управления.

Креативная идея: Внедрение элементов геймификации в процессы финансового управления для повышения вовлеченности сотрудников. Например, создание виртуальных симуляций, где сотрудники могут управлять виртуальной компанией, принимая решения по управлению активами, пассивами и инвестициями. Такие симуляции могут помочь улучшить понимание финансовых процессов и стимулировать поиск инновационных решений.

Пример внедрения: Компания может создать внутреннюю платформу для сотрудников, где они могут соревноваться в управлении виртуальными инвестициями или бюджетом компании, что позволит им лучше понять последствия своих финансовых решений в реальной жизни.

3. Кросс-функциональные команды для финансовых инициатив

Пример: Создание временных кросс-функциональных команд для разработки и внедрения новых финансовых инструментов или стратегий.

Креативная идея: Формирование кросс-функциональных команд, состоящих из представителей разных отделов компании, для решения конкретных финансовых задач. Например, команда может быть создана для разработки новой стратегии управления рисками или для оптимизации затрат в рамках всего предприятия.

Пример внедрения: Внедрение таких команд позволит объединить различные перспективы и компетенции, что приведет к появлению более комплексных и инновационных решений, которые учтут все аспекты деятельности компании.

4. Искусственный Интеллект в Управлении Финансовыми рисками

Пример: Использование алгоритмов искусственного интеллекта (ИИ) для прогнозирования и управления финансовыми рисками.

Креативная идея: Внедрение ИИ для анализа больших объемов данных и прогнозирования финансовых рисков. Использование машинного обучения для создания моделей, которые могут предсказывать потенциальные кризисы или изменения на рынке и помогать компании адаптировать свои стратегии заранее.

Пример внедрения: Финансовые подразделения могут использовать ИИ для оценки кредитных рисков, прогнозирования кассовых потоков или анализа рыночных трендов. Это позволит компании принимать более обоснованные и проактивные решения в условиях неопределенности.

5. Финансовые клубы и мастер-классы для сотрудников

Пример: Создание внутренних финансовых клубов и проведение мастер-классов для обмена знаниями и развития креативного подхода в управлении финансами.

Креативная идея: Организация регулярных встреч, мастер-классов и семинаров, где сотрудники могут обмениваться идеями, обсуждать новые тренды в финансовом менеджменте и учиться у экспертов. Эти мероприятия могут способствовать формированию креативной культуры и стимулировать сотрудников на поиск и внедрение инновационных решений.

Пример внедрения: Внутренние финансовые клубы могут стать площадкой для обсуждения новых финансовых стратегий, анализа успешных кейсов и генерации идей для улучшения финансовых процессов компании.

Креативное управление в финансовом менеджменте – это не просто модное направление, а необходимый инструмент для адаптации компаний к новым вызовам и возможностям, возникающим в условиях быстро меняющейся экономической среды. Использование креативных идей и методов позволяет не только повышать эффективность управления финансами, но и улучшать общую конкурентоспособность компании на рынке. Приведенные выше примеры и креативные идеи могут служить отправной точкой для разработки собственных инновационных подходов, которые помогут компаниям достигать своих стратегических целей и укреплять позиции в глобальной экономике.

Исследование креативного управления в контексте финансового менеджмента демонстрирует, что интеграция инновационных подходов и стратегий в процессы управления активами и пассивами играет ключевую роль в обеспечении устойчивого роста и конкурентоспособности компаний в условиях современной динамичной рыночной среды. Рассмотренные в статье примеры реализации креативного управления в ведущих международных и российских компаниях, а также предложенные креативные идеи для их дальнейшего внедрения, подтверждают

важность создания благоприятной среды для развития творческого потенциала сотрудников и использования нестандартных подходов к финансовому управлению.

Работы таких классиков, как Питер Друкер, Роберт Каплан, Клейтон Кристенсен и Тереза Амабиле, продолжают оказывать значительное влияние на развитие теорий и практик креативного управления, подчеркивая важность интеграции креативности и инноваций в стратегическое управление. Эти подходы не только способствуют улучшению внутренних процессов, но и позволяют компаниям адаптироваться к изменениям внешней среды, эффективно управлять рисками и открывать новые возможности для роста.

Таким образом, креативное управление в финансовом менеджменте выступает неотъемлемым элементом современной корпоративной стратегии, способствующим созданию устойчивой и конкурентоспособной организации. Внедрение креативных идей и инновационных методов управления финансами позволит компаниям укрепить свои позиции на глобальном рынке и достигать долгосрочного успеха в условиях неопределенности и изменений.

Литература

1. Друкер П. Практика менеджмента / Питер Друкер. – М.: Вильямс, 2008. – 432 с.
2. Каплан Р., Андерсон С. Учет затрат по видам деятельности, ориентированный на время: более простой и мощный путь к повышению прибыли / Р. Каплан, С. Андерсон. – Бостон: Harvard Business School Press, 2007. – 288 с.
3. Кристенсен К., Рейнор М. Решение инноватора. Как создавать успешные компании / К. Кристенсен, М. Рейнор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 320 с.
4. Амабиле Т., Крамер С. Принцип прогресса: Использование малых побед для повышения радости, вовлеченности и креативности на работе / Т. Амабиле, С. Крамер. – Бостон: Harvard Business Review Press, 2011. – 256 с.
5. Флорида Р. Восхождение креативного класса: Как он трансформирует работу, досуг, сообщества и повседневную жизнь / Р. Флорида. – Нью-Йорк: Basic Books, 2002. – 404 с.
6. Внутри фабрики лунных проектов Google: Секретная лаборатория, работающая над следующим крупным прорывом // Wired. – URL: <https://www.wired.com/story/inside-googles-moonshot-factory/> (дата обращения: 13.08.2024).
7. Как Сбербанк внедряет инновации в финансовом секторе // Официальный сайт Сбербанка. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/sberx> (дата обращения: 13.08.2024).
8. Как Amazon Web Services (AWS) формирует будущее облачных вычислений // TechCrunch. – URL: <https://techcrunch.com/amazon-web-services-future-cloud/> (дата обращения: 13.08.2024).
9. Яндекс: Как Яндекс. Такси и Яндекс. Маркет адаптируются к изменениям на рынке // Официальный блог Яндекса. – URL:

<https://yandex.ru/blog/market/yandex-market-adaptation> (дата обращения: 13.08.2024).

10. Как хакатоны Microsoft способствуют инновациям и инклюзивности // Официальный блог Microsoft. – URL: <https://blogs.microsoft.com/hackathons-innovation-inclusion/> (дата обращения: 13.08.2024).

11. Как Ростех вовлекает сотрудников в инновационные процессы // Официальный сайт Ростеха. – URL: <https://rostec.ru/news/innovation-contests-and-employee-engagement/> (дата обращения: 13.08.2024).

12. Подход Tesla к инновациям: Принятие рисков и разрушительных изменений // Официальный блог Tesla. – URL: <https://www.tesla.com/blog/innovation-and-risk-taking> (дата обращения: 13.08.2024).

13. Норникель внедряет новые технологии для устойчивого развития // Официальный сайт Норникеля. – URL: <https://www.nornickel.com/sustainability/technology-and-innovation/> (дата обращения: 13.08.2024).

14. Революция в финансовых транзакциях и управлении активами // Официальный сайт Apple. – URL: <https://www.apple.com/apple-pay/> (дата обращения: 13.08.2024).

15. Инновационные финансовые продукты Тинькофф: онлайн-кредитование и инвестиционные сервисы // Официальный сайт Тинькофф Банка. – URL: <https://www.tinkoff.ru/about/> (дата обращения: 13.08.2024).

16. Культура свободы и ответственности в Netflix // Меморандум о культуре Netflix. – URL: <https://jobs.netflix.com/culture> (дата обращения: 13.08.2024).

Creative management in financial management: concepts, strategies and successful examples from international and russian practice

Matveeva A.I., Yalunina E.N., Korotenko V.E.

Ural State University of Economics

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

In the context of rapid changes in the global market and increasing uncertainty, traditional financial management methods are increasingly proving ineffective. This article examines creative management as a strategic approach that integrates innovative methods and ideas into financial management in order to improve the competitiveness and sustainability of companies. The paper analyzes the works of leading scholars in the field of creative management, such as Peter Drucker, Robert Kaplan, Clayton Christensen and Teresa Amabile, as well as their influence on modern financial management practices. The article provides examples of successful application of creative management in such international and Russian companies as Google, Amazon, Sberbank and Yandex. Particular attention is paid to creative ideas for further development and implementation of innovative financial management methods, which can become the main tools in creating sustainable and adaptive strategies. The work emphasizes the importance of creating an environment that promotes the disclosure of the creative potential of employees and the use of non-standard solutions to achieve long-term success in a changing economic situation.

Keywords: Creative management, financial management, innovation, competitiveness, strategic management, adaptability, corporate strategy, risks.

References

1. Drucker P. The Practice of Management / Peter Drucker. – Moscow: Williams, 2008. – 432 p.
2. Kaplan R., Anderson S. Time-Driven Activity-Based Costing: A Simpler and More Powerful Path to Higher Profits / R. Kaplan, S. Anderson. – Boston: Harvard Business School Press, 2007. – 288 p.
3. Christensen C., Raynor M. The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth / C. Christensen, M. Raynor. – Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2017. – 320 p.
4. Amabile T., Kramer S. The Progress Principle: Using Small Wins to Ignite Joy, Engagement, and Creativity at Work / T. Amabile, S. Kramer. – Boston: Harvard Business Review Press, 2011. – 256 p.
5. Florida R. The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life / R. Florida. – New York: Basic Books, 2002. – 404 p.
6. Inside Google's Moonshot Factory: The Secret Lab Working on the Next Big Thing // Wired. – URL: <https://www.wired.com/story/inside-googles-moonshot-factory/> (дата обращения: 13.08.2024).
7. How Sberbank is Innovating in the Financial Sector // Официальный сайт Сбербанка. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/sberx> (дата обращения: 13.08.2024).
8. How Amazon Web Services (AWS) is Shaping the Future of Cloud Computing// TechCrunch. – URL: <https://techcrunch.com/amazon-web-services-future-cloud/> (дата обращения: 13.08.2024).
9. Yandex: How Yandex.Taxi and Yandex.Market Adapt to Market Changes // Official Yandex Blog. – URL: <https://yandex.ru/blog/market/yandex-market-adaptation> (accessed: 13.08.2024).
10. How Microsoft Hackathons Drive Innovation and Inclusion // Microsoft Official Blog. – URL: <https://blogs.microsoft.com/hackathons-innovation-inclusion/> (дата обращения: 13.08.2024).
11. How Rostec Engages Employees in Innovation Processes // Official Rostec Website. – URL: <https://rostec.ru/news/innovation-contests-and-employee-engagement/> (accessed: 13.08.2024).
12. Tesla's Approach to Innovation: Embracing Risk and Disruption// Official Tesla Blog. – URL: <https://www.tesla.com/blog/innovation-and-risk-taking> (дата обращения: 13.08.2024).
13. Nornickel Implements New Technologies for Sustainable Development // Official Nornickel Website. – URL: <https://www.nornickel.com/sustainability/technology-and-innovation/> (accessed: 13.08.2024).
14. Revolutionizing Financial Transactions and Asset Management // Official Apple Website. – URL: <https://www.apple.com/apple-pay/> (дата обращения: 13.08.2024).
15. Innovative Financial Products by Tinkoff: Online Lending and Investment Services // Official Tinkoff Bank Website. – URL: <https://www.tinkoff.ru/about/> (accessed: 13.08.2024).
16. The Culture of Freedom and Responsibility at Netflix // Netflix Culture Memo. – URL: <https://jobs.netflix.com/culture> (дата обращения: 13.08.2024).

Модель таргетинга на рынке товаров и услуг

Ржесик Константин Адольфович

доктор экономических наук, профессор, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

Бирюков Александр Николаевич

кандидат технических наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского biryukov.aleksandr22@inbox.ru

Определено, что модель таргетинга на рынке товаров и услуг представляет собой STP маркетинг, который сочетает в себе такие процессы как сегментация, таргетирование и позиционирование, которые в совокупности направлены на выявление потенциальных клиентов и формирование целевой аудитории, продвижение продукции, товаров и услуг.

Этапы модели таргетинга на рынке товаров и услуг на структурных преобразованиях в экономике также приобретают новый формат осуществления, организации всех внутренних процессов, специфические характеристики с учетом инноваций, которые используются в маркетинге компаний. Представлена классическая характеристика этапов модели и инновационная характеристика этапов модели таргетинга на рынке товаров и услуг, которые были сформулированы в процессе научного исследования.

Одной из важных функций таргетированной рекламы является ее способность влиять на продвижение продукции, товаров и услуг; стимулировать спрос на товары, повышают уровень конверсии официальных сайтов для увеличения вероятности продаж товарных марок. Теория мишени в распространении таргетированной рекламы позволяет осуществить точное попадание во внимание целевой аудитории, заинтересованных потребителей, что влияет на осуществление всех бизнес-процессов и эффективно оптимизирует затраты на маркетинговую деятельность.

В результате обобщения особенностей формирования и размещения таргетинга и таргетированной рекламы, как основы процесса продвижения продукции, товаров и услуг в сети Интернет сформирована модель таргетинга на рынке товаров и услуг, которая представляет собой детально настроенный механизм, состоящий из бизнес-процессов, эффективная реализация которого позволит удовлетворить интересы целевой аудитории и достичь поставленные цели.

Ключевые слова: таргетинг, маркетинг, рынок товаров и услуг, товарные марки, стратегия, модель, таргетированная реклама.

Активное использование цифровых технологий в маркетинге осуществляется как результат активной и ускоренной цифровизации экономики Российской Федерации, развития сети Интернет, виртуального рынка, что обосновывает существующие тенденции развития интернет-маркетинга, электронной коммерции и цифрового маркетинга [1, С. 169-179.].

Ключевая роль в организации таргетинга принадлежит таргетированной рекламе. Стратегически важная цель таргетированной рекламы заключается в предоставлении важной, достоверной, актуальной информации потребителям продукции, товаров и услуг о их специфических характеристиках, достоинствах и недостатках, преимуществах их использования и применения. Детальная информация в виде таргетированной рекламы способствует распространению информации о продукции, товарах и услугах, повышению узнаваемости бренда и привлечению внимания целевой аудитории к товарным маркам [2, С. 74–82.].

Целью исследования является обоснование актуальности использования таргетинга и применение таргетированной рекламы в продвижении продукции, товаров, услуг, в целом товарной марки в сети Интернет и формирование модели таргетинга на рынке товаров и услуг.

Теоретическая сущность и научно-методические подходы развития маркетинга, цифрового маркетинга, таргетинга и таргетированной рекламы нашли отражение в научных публикациях ученых, экономистов и маркетологов, таких как: Е.М. Азарян, А.А. Бессарабова, Н.М. Беспалов, О.В. Воронина, К.В. Ганич, Н.Н. Давидчук, А.Г. Кобзева, О.М. Куликова, К.А. Ржесик, В.В. Синяев, С.Д. Суворова, А.В. Шершнева и другие.

На данном этапе научного исследования для решения поставленных задач использовались общенаучные методы, такие как комплексный и системный подход, клиентоориентированный подход, анализ, синтез. Теоретической и информационной основой написания научной статьи являются научные статьи ученых и экономистов в периодических изданиях, коллективные монографии по теме научного исследования, статистические обзоры и отчеты, полученные с официальных сайтов профильных министерств и ведомств, а также финансовая отчетность компаний на рынке товаров и услуг.

В результате научного исследования установлено, что модель таргетинга на рынке товаров и услуг представляет собой STP маркетинг, который сочетает в себе такие процессы как сегментация, таргетирование и позиционирование, которые в совокупности направлены на выявление потенциальных клиентов и формирование целевой аудитории, продвижение продукции, товаров и услуг.

В таблице 1 представим классическую характеристику этапов модели и инновационную характеристику этапов модели таргетинга на рынке товаров и

услуг, которые были сформулированы в процессе научного исследования.

Таблица 1

Классическая характеристика этапов модели и инновационная характеристика этапов модели таргетинга на рынке товаров и услуг

Название этапов	Классическая характеристика	Инновационная характеристика
1	2	3
Сегментация	Разделение целевой аудитории по различным классификационным признакам на группы, которые позволяют сегментировать потенциальных клиентов и в будущем на основе клиентоориентированного подхода формировать стратегию развития рынка товаров и услуг.	Разработка и применение инновационных технологий и программного обеспечения по организации сегментации целевой аудитории. Поиск новых признаков для выделения целевой аудитории и описания их характеристик.
Таргетинг	Формирование маркетинговыми целевыми сегментами на основе критериев и индикаторов. Проводится оценка рентабельности и прибыльности каждой целевой группы и разрабатывается маркетинговая стратегия для каждой целевой группы.	Разработка и применение инновационных инструментов продвижения товарных марок и брендов в сети Интернет, совершенствование таргетированной рекламы и поиск новых стимулов для продвижения товарных марок.
Позиционирование	Целевая группа настолько индивидуальна, что для ее дальнейшего продвижения формируется индивидуальный подход в позиционировании, что создает предпосылки для разработки классической стратегии развития компании.	Формирование индивидуальных целевых групп создает условия для разработки инноваций с целью позиционирования индивидуальных групп клиентов.

Этапы модели таргетинга на рынке товаров и услуг на структурных преобразованиях в экономике также приобретают новый формат осуществления, организации всех внутренних процессов, специфические характеристики с учетом инноваций, которые используются в маркетинге компаний.

Среди основных преимуществ традиционной маркетинговой модели можно выделить установление партнерских отношений на длительный срок, удовлетворенность клиентов и их лояльность к продавцу. Модель цифрового маркетинга позволяет увеличить размеры бизнеса и количество потенциальных клиентов, снизить расходы на рекламу и продвижение товаров и услуг, тем самым увеличив продажи в целом [3, С. 1934-1945.].

Одной из важных функций таргетированной рекламы является ее способность влиять на продвижение продукции, товаров и услуг; стимулировать спрос на товары, повышают уровень конверсии официальных сайтов для увеличения вероятности продаж товарных марок.

Теория мишени в распространении таргетированной рекламы позволяет осуществить точное попадание во внимание целевой аудитории, заинтере-

сованных потребителей, что влияет на осуществление всех бизнес-процессов и эффективно оптимизирует затраты на маркетинговую деятельность [4, С. 143-147.].

В таргете, используя определенные параметры, можно создавать объявления разных типов, адресованные узкому сегменту потребителей [5, С. 98-102.].

Используя абсолютно разные критерии, таргетинг позволяет выделять узкий сегмент потребителей и направлять рекламное объявление именно им [5, С. 143-146.]. Это способствует формированию правильного восприятия и оценки потенциальными клиентами предлагаемых продуктов и товарных марок, что возможно при эффективном использовании цифрового маркетинга, который оказывает широкое влияние на формирование и продвижение бренда товарных марок, а также влияние бренда на потребительский спрос, влияния цифровых технологий на продвижение бренда [7, С. 67-74.].

Рассмотрение основных аспектов таргетированной рекламы как мощного инструмента цифрового маркетинга позволяет глубже понять ее роль в современной рекламной стратегии.

При описании характеристик таргетинга научное исследование позволило выделить основные преимущества использования таргетированной рекламы, которые сгруппированы и могут стать основой для формирования стратегии развития таргетинга:

- целевое позиционирование, т.е. точечное позиционирование дает возможность демонстрировать рекламу конкретной группе пользователей, что увеличивает вероятность качественного и эффективного взаимодействия целевой аудитории и маркетологов;
- использование широкого спектра инструментов и критериев для сегментации целевой аудитории повышается вероятность взаимодействия с целевой аудиторией и повышает конверсию и влияет на оптимизацию бюджета компании, рекламной кампании;
- цифровые технологии совершили прорыв в разработке и использовании программного обеспечения для анализа и оценки финансовой отчетности, выявления результатов организации рекламной кампании и своевременного устранения недостатков в рекламной кампании, что позволит повысить эффективность рекламы и качество используемых приемов и способов в реализации таргетированной рекламы [8].

С целью повышения эффективности использования и применения таргетированной рекламы следует обратить внимание на использование современных стратегий, что позволит вывести таргетирование на новый уровень взаимодействия на рынке товаров и услуг:

- стратегия развития, направленная на исследование и повышение уровня взаимодействия с целевой аудиторией, которая заключается в организации анализа и оценки интересов и предпочтений потребителей, характеристики их поведения, оценке

факторов, которые повлияли на поведение целевой аудитории;

- стратегия по продвижению посредством взаимодействия на цифровой платформе или площадке, при этом выбор должен сопровождаться оценкой эффективности выбранных платформ или площадок;

- стратегия тестирования и оптимизации процесса таргетирования, которая заключается в систематическом тестировании новых подходов в продвижении в сети Интернет, оптимизации данных процессов и поиске новых подходов по продвижению продукции, товаров и услуг в сети Интернет [9, С. 27–31.].

Отметим, что общее количество компаний, которые обращаются к социальным сетям и используют таргетинг для продвижения товарных марок и брендов, постоянно увеличивается [10, С. 509–513.].

Например, в Российской Федерации по официальным данным «ВКонтакте», за период 2024 гг. более 2 млн российских компаний и предпринимателей используют таргетинг и инновационные подходы в продвижении своего бизнеса через социальные сети и прогнозы развития инновационных технологий в маркетинге указывают на систематический рост данных показателей [11].

В настоящее время более, чем половина современных фирм, в основном коммерческих организаций, стремятся использовать возможности социальных медиа для достижения различных целей, таких, как увеличение объема продаж, укрепление своей позиции на рынке, продвижение продуктов и услуг и так далее.

В результате обобщения особенностей формирования и размещения таргетинга и таргетированной рекламы, как основы процесса продвижения продукции, товаров и услуг в сети Интернет сформирована модель таргетинга на рынке товаров и услуг, которая представляет собой детально настроенный механизм, состоящий из бизнес-процессов, эффективная реализация которого позволит удовлетворить интересы целевой аудитории и достичь поставленные цели (рис. 1).

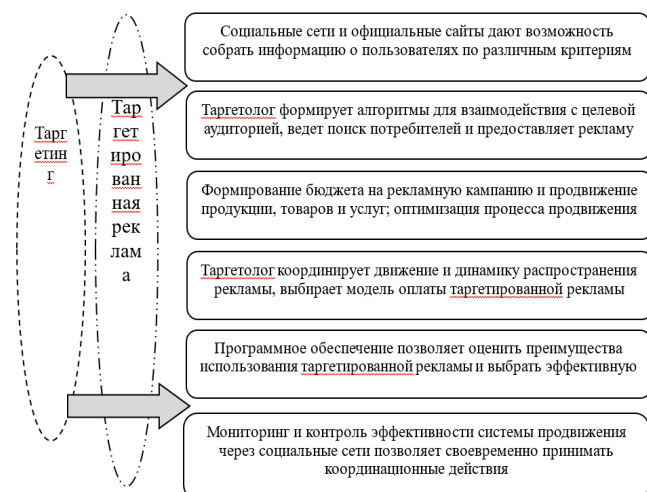


Рисунок 1 – Модель таргетинга на рынке товаров и услуг

Таргетированная реклама несет в себе образовательную функцию, тем самым оказывая образовательную услугу по обучению потребителей. Целевая аудитория постоянно находится в процессе обучения и познания новых подходов в продвижении товарных марок, формирования компетенций по работе с официальными сайтами, созданию собственных способов и приемов повышения конверсии сайтов и в целом позволяет увидеть общие тенденции развития рынка товаров и услуг и познакомиться с инновациями в маркетинге.

Совершенствование данного направления развития таргетинга может стать основой для дальнейших научных исследований и предметом исследования в последующих научных публикациях.

Литература

1. Бессарабова, А.А. Особенности цифрового маркетинга на виртуальном рынке / А.А. Бессарабова, К.В. Ганич // Экономика и управление: проблемы и решения, 2024. – Том 9. – № 10(151). – С. 169-179. DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2024.10.09.018

2. Синяев, В.В. Таргетированная реклама как основной элемент DIGITAL маркетинга / В.В. Синяев // Экономические системы, 2018. – № 2. – С. 74–82. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elilib.fa.ru/art2018/bv1944.pdf>

3. Азарян, Е.М. Роль современного цифрового маркетинга в моделировании отношений с потребителями товаров и услуг на виртуальных рынках / Е.М. Азарян, О.В. Воронина // Экономический анализ: теория и практика, 2024. – Том 23. – №10(553). – С. 1934-1945. DOI: 10.24891/ea.23.10.1934

4. Ржесик, К.А. Влияние таргетированной рекламы на зависимость между количеством пораженных мишеней и дозой рекламы / К.А. Ржесик, А.Н. Бирюков // Экономика и управление: проблемы и решения, 2023. – Том 3. – №3(135). – С. 143-147.

5. Куликова, О.М. Таргетированная реклама как инструмент построения коммуникаций с целевой аудиторией / О.М. Куликова, С.Д. Суворова // Journal of Economy and Business, 2020. – №3-2 (61). – С. 98-102.

6. Цыбанева, А.Р. Механизм проведения эффективного таргетинга / А.Р. Цыбанева // Молодой ученый, 2022. – № 1 (396). – С. 143-146.

7. Давидчук, Н.Н. Научно-методический подход оценки влияния цифрового маркетинга на формирование и продвижение бренда / Н.Н. Давидчук, А.В. Шершнева, Н.С. Пальчикова // Первый экономический журнал, 2023. – № 10(340). – С. 67-74. DOI 10.58551/20728115_2023_10_67

8. Кобзева, А.Г. Таргетированная реклама в маркетинговой деятельности / А.Г. Кобзева, В.С. Никулина, Н.Г. Силкина // Вестник евразийской науки, 2023. – Т. 15. – № 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/63ECVN523.pdf>

9. Беспалов, Н.М. Организация рекламной деятельности и продвижения продукции предприятий в социальных сетях / Н.М. Беспалов // Наука без границ, 2017. – № 5. – С. 27–31. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36470093&ysclid=lo8vjfactq686220771>

10. Кобзева, А.Г. Планирование продвижения товаров и услуг на рынок на примере АО «ОЭМК» / А.Г. Кобзева, К.В. Шульженко // Современные проблемы горно-металлургического комплекса. Наука и производство: материалы XVI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Старый Оскол, 2019. – С. 509–513. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43961679>

11. B2B-компании стали чаще использовать соцсети для продвижения бренда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spb.vedomosti.ru/partners/articles/2024/08/06/1054120-b2b-kompanii-stali-chasche-ispolzovat-sotsseti-dlya-prodvizheniya-brenda>

The targeting model in the market of goods and services **Rzesik K.A., Biryukov A.N.**

Mikhail Tugan-Baranovsky Donetsk National University of Economics and Trade

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

It is determined that the targeting model in the market of goods and services is STP marketing, which combines processes such as segmentation, targeting and positioning, which together are aimed at identifying potential customers and forming a target audience, promoting products, goods and services.

The stages of the targeting model in the market of goods and services for structural transformations in the economy also acquire a new format of implementation, organization of all internal processes, specific characteristics, taking into account innovations that are used in the marketing of companies. The classical characteristics of the stages of the model and the innovative characteristics of the stages of the targeting model in the market of goods and services, which were formulated in the process of scientific research, are presented.

One of the important functions of targeted advertising is its ability to influence the promotion of products, goods and services; stimulate demand for goods, increase the conversion rate of official websites to increase the likelihood of trademark sales. The target theory in the distribution of targeted advertising makes it possible to accurately capture the attention of the target audience, interested consumers, which affects the implementation of all business processes and effectively optimizes the costs of marketing activities.

As a result of generalizing the features of the formation and placement of targeting and targeted advertising as the basis of the process of promoting products, goods and services on the Internet, a targeting model has been formed in the market of goods and services, which is a detailed mechanism consisting of business processes, the effective implementation of which will satisfy the interests of the target audience and achieve the goals.

Keywords: targeting, marketing, market of goods and services, trademarks, strategy, model, targeted advertising.

References

1. Bessarabova, A.A. Features of digital marketing in the virtual market / A.A. Bessarabova, K.V. Ganich // *Economy and management: problems and solutions*, 2024. - Vol. 9. - No. 10 (151). - P. 169-179. DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2024.10.09.018
2. Sinyayev, V.V. Targeted advertising as the main element of DIGITAL marketing / V.V. Sinyayev // *Economic systems*, 2018. - No. 2. - P. 74-82. [Electronic resource]. - Access mode: <http://elib.fa.ru/art2018/bv1944.pdf>
3. Azaryan, E.M. The Role of Modern Digital Marketing in Modeling Relationships with Consumers of Goods and Services in Virtual Markets / E.M. Azaryan, O.V. Voronina // *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2024. - Vol. 23. - No. 10 (553). - P. 1934-1945. DOI: 10.24891/ea.23.10.1934
4. Rzheshik, K.A. The Impact of Targeted Advertising on the Relationship between the Number of Hit Targets and the Dose of Advertising / K.A. Rzheshik, A.N. Biryukov // *Economy and Management: Problems and Solutions*, 2023. - Vol. 3. - No. 3 (135). - P. 143-147.
5. Kulikova, O.M. Targeted Advertising as a Tool for Building Communications with the Target Audience / O.M. Kulikova, S.D. Suvorova // *Journal of Economy and Business*, 2020. - No. 3-2 (61). - P. 98-102.
6. Tsybaneva, A.R. The mechanism for conducting effective targeting / A.R. Tsybaneva // *Young scientist*, 2022. - No. 1 (396). - P. 143-146.
7. Davidchuk, N.N. Scientific and methodological approach to assessing the impact of digital marketing on brand formation and promotion / N.N. Davidchuk, A.V. Shershneva, N.S. Palchikova // *First Economic Journal*, 2023. - No. 10 (340). - P. 67-74. DOI 10.58551/20728115_2023_10_67
8. Kobzeva, A.G. Targeted Advertising in Marketing Activities / A.G. Kobzeva, V.S. Nikulina, N.G. Silkina // *Bulletin of Eurasian Science*, 2023. - Vol. 15. - No. 5. [Electronic resource]. - Access mode: <https://esj.today/PDF/63ECVN523.pdf>
9. Bepalov, N.M. Organization of Advertising Activities and Promotion of Enterprise Products in Social Networks / N.M. Bepalov // *Science Without Borders*, 2017. - No. 5. - P. 27-31. [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36470093&ysclid=lo8vjfactq686220771>
10. Kobzeva, A.G. Planning the Promotion of Goods and Services on the Market Using the Example of OEMK JSC / A.G. Kobzeva, K.V. Shulzhenok // *Modern Problems of the Mining and Metallurgical Complex. Science and Production: Proceedings of the XVI All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation. Stary Oskol, 2019. - P. 509-513. [Electronic resource]. - Access mode: https://elibrary.ru/item.asp?id=43961679*
11. B2B companies have begun to use social networks more often to promote their brands [Electronic resource]. - Access mode: <https://spb.vedomosti.ru/partners/articles/2024/08/06/1054120-b2b-kompanii-stali-chasche-ispolzovat-sotsseti-dlya-prodvizheniya-brenda>

Методология оценки влияния факторов на производительность труда предприятий сферы услуг

Старченко Даниил Валерьевич

аспирант, Институт Государственного Службы, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Sd200684@mail.ru

В статье определена значимость показателя производительности труда для предприятий любой формы собственности и сферы деятельности. Представлен анализ методов оценки влияния факторов на производительность труда предприятий, в том числе сферы услуг, который показал влияние нескольких факторов: численность персонала, объем произведенной продукции, в стоимостном выражении и натуральных показателях и единицы времени применяемая в нормо-часах. Определено, что для предприятий сферы услуг представленные методы применимы, но не позволяют отразить степень устойчивости факторов к изменениям во внешней и внутренней среде в результате различных колебаний в экономике, политике, глобальных кризисов и т.д. Описан метод факторного анализа, который направлен на выявление взаимосвязей между факторами и исключение факторов, оказывающих незначительное влияние, или изменений на результат. Рассмотрено применение качественной оценки на основе опросов и анкетирования лиц, имеющих отношение к отрасли или виду деятельности. Предложенный метод факторного анализа дополнительно позволяет оценить факторы повышения производительности труда используя качественную оценку на основе проведенного опроса респондентов, заинтересованных в развитии сферы их деятельности в том числе за счет производительности труда. Проведенная апробация предложенного метода факторного анализа показала, что участники исследования склонны отдавать предпочтение ключевым аспектам рынка услуг, включая дефицит или избыток рабочей силы, дороговизну предлагаемых товаров и ограниченность данных о клиентах. Определены пути увеличения эффективности работы в сфере услуг, учитывая тесную взаимосвязь между уровнем качества предоставляемых услуг и продуктивностью труда.

Ключевые слова: производительность труда, факторы, сфера услуг, эффективность труда, методы факторного анализа

Производительность труда выступает одним из показателей результативности деятельности предприятия. Показатель производительности труда позволяет оценить результативность не только предприятия в целом, но и индивидуально каждого работника. В этой связи показатель может определять индивидуальную, локальную или общественную производительность. Оценка показателя проводится с целью выявления не эффективных сотрудников, определения слабых мест в бизнес-процессах. Полученные результаты используются для оптимизации рабочих процессов, обоснованного сокращения неэффективных сотрудников, реорганизации отделов и служб, оптимизации времени на выполнение операций [10]. В тоже время на повышение производительности могут оказывать влияние факторы, сдерживающие увеличение показателя. В зависимости от видов производства факторы могут отличаться и иметь разную степень влияния на результат. Процессы повышения эффективности работы предприятий сферы услуг существенно отличаются между сферами производства и предоставления услуг из-за различий в их бизнес-процессах. Влияние различных факторов на эффективность работы часто оценивается с помощью устоявшихся методов в научных и экономических исследованиях, которые не отражают специфики сферы услуг в этой связи выделенные проблемы предопределили тему исследования в определении методов оценки повышения производительности труда сферы услуг.

В соответствии с выделенными проблемами целью исследования выступает определение методов оценки влияния факторов на повышение производительности труда сферы услуг.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач исследования:

- провести анализ традиционных методов оценки производительности труда;
- разработать методологию оценки влияния факторов на производительность труда в сфере услуг основанной на факторном анализе;
- провести апробацию предложенного метода факторного анализа на примере предприятия сферы услуг.

Исследование сосредоточилось на изучении способов определения степени воздействия различных факторов на эффективность работы в сфере предоставления услуг.

Эффективность работы любой компании напрямую зависит от уровня производительности, уровня эффективности использования ресурсов компании в управленческой деятельности. Для определения успешности работы организации важно проанализировать ключевые индикаторы рационального распределения ресурсов. Одним из таких индикаторов

выступает производительность труда [4]. На повышение производительности труда на предприятиях сферы услуг могут оказывать влияние различные факторы. В традиционных подходах факторами считают показатели, применяемые для определения показателя производительности [5].

Традиционные методы оценки производительности труда представим в таблице 1.

Таблица 1
Традиционные методы производительности труда [8]

Наименование метода	Суть метода	Формулы
Стоимостный метод	Стоимость выпущенной продукции на каждого сотрудника или целую бригаду рабочих измеряется данным показателем	$ПР_{ст} = \frac{V_{ст}}{N}, (1)$ Где, ПР _{ст} – стоимостная производительность труда; V _{ст} – объем произведенной продукции в финансовом (стоимостном) выражении. N – количество единиц вырабатывающих продукцию
По натуральном показателям	Объем выпущенной продукции измеряется количеством ед. или других натуральных показателях на одного сотрудника или целую бригаду.	$ПР_{нат} = \frac{V_{нат}}{N}, (2)$ Где, ПР _{нат} – натуральная производительность труда; V _{нат} – количество единиц произведенной продукции в удобной форме исчисления.
По условно-натуральному методу	Объем выпущенной продукции измеряется в условных единицах на каждого сотрудника или целую бригаду.	$ПР_{усл} = \frac{V_{усл}}{N}, (3)$ Где, ПР _{усл} – производительность труда в условных единицах продукции; V _{усл} – условный объем продукции, например, в виде сырья или др.
По трудовому методу	При определении трудоемкости применяется методика, которая базируется на подсчете рабочего времени в нормо-часах. Подход этот применяется лишь в случаях, когда временные нагрузки обладают сходными характеристиками.	$ПР_{тр} = \frac{V_{за\ ед\ Т}}{N}, (4)$ Где, ПР _{тр} – трудовая производительность; V _{за ед Т} – количество продукции, изготовленной за выбранную единицу времени.

Влияние множества факторов на расчет производительности труда отражается в предложенных методах оценки: численность занятого персонала, используемая во всех этих методах, стоимость произведенной продукции, зависящая от цены продажи готовой продукции, и время работы, измеряемое в нормо-часах. Для предприятий сферы услуг представленные методы применимы, но не позволяют отразить степень устойчивости факторов к изменениям во внешней и внутренней среде в результате различных колебаний в экономике, политике, глобальных кризисов и т.д.

Анализ факторных показателей (явлений) направлен на выявление взаимосвязей между ними и исключение незначительного влияния, или изменений на результат [9]. В этой связи, кроме количественного метода целесообразно применение качественной оценки на основе опросов и анкетирования лиц, имеющих отношение к отрасли или виду деятельности.

Расчеты предполагают использование определенной функции (5) в рамках методики прямого факторного анализа:

$$y = f(x), \quad (5)$$

Где $x = \{x_i\}, i=1, \dots, n$ – некоторый набор изменяющихся факторов, от которых зависит функция $f(x)$, то есть показатель y .

Результирующий показатель рассчитывается в зависимости от изменения различных факторов, в зависимости от их увеличения или уменьшения. Изменение факторов, оказывает влияние на результирующий показатель, которое может быть положительным или отрицательным [7].

Измерение разницы между планируемым w_0 и реальным отклонением может быть выполнено с помощью факторного анализа, который охватывает три ключевые ситуации или основные цели. Показатели и факторы, подвергаемые анализу, имеют определенные значения:

$$\begin{aligned} &\text{абсолютное отклонение} \\ &\Delta\omega = \omega_1 - \omega_0 \end{aligned} \quad (6),$$

$$\begin{aligned} &\text{относительное отклонение} \\ &\delta\omega = \frac{(\omega_1 - \omega_0)}{\omega_0}, \end{aligned} \quad (7)$$

$$\text{или индекс изменения } i\omega = \frac{\omega_1}{\omega_0}, \quad (8).$$

Для каждого случая, независимо от того, является ли оно абсолютным или относительным, факторный анализ имеет свою основную задачу, которая определяется следующим образом:

$$\Delta y = \Phi(\Delta x_1, \Delta x_2, \dots, \Delta x_n), \quad (9)$$

$$\Delta y = \psi(\delta x_1, \delta x_2, \dots, \delta x_n), \quad (10)$$

$$Iy = Ix_1, Ix_2, \dots, Ix_n, \quad (11)$$

Где, символы Δ, δ, i – абсолютное, относительное отклонение и индекс изменения фактора или результирующего показателя.

При выполнении анализа, основанного на факторах, обычно изучается, как изменения величины факторов сказываются на изменениях значений конечных индикаторов. В данной ситуации формулой 8 следует определить изменение конечного индикатора:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^n A_{x_i} = A_{x_1} + A_{x_2} + \dots + A_{x_n}, \quad (12)$$

При анализе, используя эту формулу, важно разделить компоненты функции на индивидуальные элементы A_{x_i} . Каждый из них дает возможность оценить, как изменение i -го параметра сказывается на изменении итогового индикатора.

В детерминированном моделировании факторных систем следует выделить следующие виды моделей:

$$\begin{aligned} &1) \text{ аддитивные модели:} \\ &y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n, \end{aligned} \quad (13)$$

$$\begin{aligned} &2) \text{ мультипликативные модели:} \\ &y = \prod_{i=1}^n x_i = x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n, \end{aligned} \quad (14)$$

$$3) \text{ кратные модели: } y = \frac{x_1}{x_2}, y = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{\sum_{j=n+1}^m x_j}, \quad (15)$$

где y – результирующий показатель, x_i – факторы.

Представленная классификация видов факторного анализа позволяет решить многие задачи, а также определить общие закономерности в их решении [6].

Предлагается метод факторного анализа с выделением факторов в разрезе таких групп как государственный, организационный, рыночный, производственный и фактор компетенции работников. В разрезе каждой группы определены 3 фактора на основе метода экспертной оценки.

По каждому выделенному фактору проводится опрос респондентов сферы услуг не менее 30 человек, которым предлагается оценить каждый фактор от 1 до 10. 1 балл – слабое влияние фактора на превышение производительности труда и 10 баллов – сильное влияние фактора на повышение производительности труда.

Представим факторы в разрезе выделенных групп на рисунке 1.

Государственный
- Возможность обучения в рамках Национального проекта (X1); - Государственное финансирование НИОКР (X2); - Создание специальных налоговых стимулов при внедрении цифровизации и инновации (X3).
Организационный
- Разработка системы мотивации сотрудников (X4); - Повышение квалификации сотрудников (X5); - Организация бизнес-процессов при использовании цифровизации (X6).
Рыночный
- Недостаток/избыток трудовых ресурсов на рынке труда в сфере услуг (X7); - Высокая стоимость предлагаемых на рынке продуктов (блюд) (X8); - Недостаточность информации о потребителях (X9).
Производственный
- Высокая изношенность оборудования (X10); - Несо согласованность между участниками производственного процесса (X11); - Недостаточность оборудования для выполнения работ и оказания услуг (X12).
Компетенции работников
- Низкий уровень квалификации сотрудников (X13); - Отсутствие специального образования (X14); - Слабая заинтересованность сотрудников в результатах своего труда (X15).

Рисунок 1 – Факторы влияния на производительность труда предприятий сферы услуг

Таблица 2

Объясненная совокупная дисперсия

Начальные собственные значения			Извлечение суммы квадратов нагрузок	
Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии
3,227	21,510	21,510	3,227	21,510
2,055	13,702	35,213	2,055	13,702
1,821	12,138	47,350	1,821	12,138
1,491	9,940	57,291	1,491	9,940
1,245	8,303	65,593	1,245	8,303
1,034	6,892	72,485	1,034	6,892
1,002	6,682	79,167	1,002	6,682
,810	5,398	84,564		
,635	4,236	88,800		
,553	3,689	92,489		
,349	2,326	94,816		
,324	2,161	96,976		
,229	1,525	98,501		
,147	,979	99,480		
,078	,520	100,000		

На следующем этапе исследования с целью создания упрощенной модели требуется выявление и извлечение определенного числа ключевых параметров. В этой связи при использовании метода выделения, анализа главных компонент проводится расчет результаты которых представим в таблице 2.

Согласно данным представленным в таблице 2 начальное собственное значение у 7 факторов из 15 больше единицы, что соответствует 46,6%. В результате логично сокращение факторов практически в 2 раза.

В продолжение факторного анализа следует провести кластерный анализ, построить дендрограмму на основе полученного результата (рисунок 2).

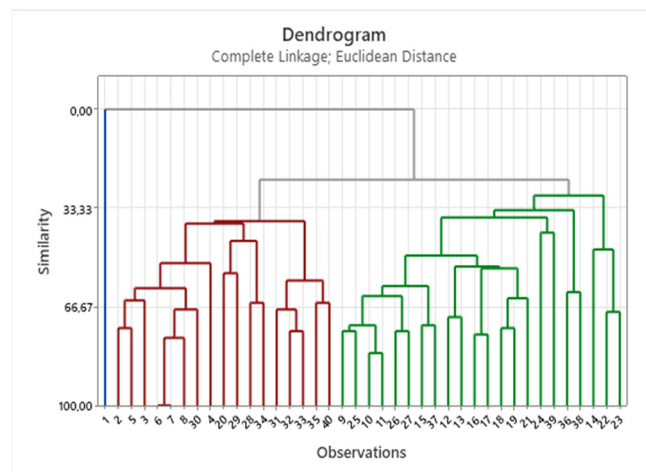


Рисунок 2 - Дендрограмма для определения целевых сегментов, оказывающих влияние на повышение производительности труда на предприятиях сферы услуг

Согласно полученным данным (рис. 2), следует выделить два кластера. В первый кластер вошли 18 респондентов, что составляет 42,5%, которые отдали предпочтение таким факторам как: X13 (Низкий уровень квалификации сотрудников), X4 (Разработка системы мотивации сотрудников), X10 (Высокая изношенность оборудования), X9 (Недостаточность информации о потребителях), X7 (Недостаток/избыток трудовых ресурсов на рынке труда в сфере услуг), X8 (Высокая стоимость предлагаемых на рынке продуктов (блюд)). Представленные факторы характеризуют как слабую организационную систему на предприятиях общепита за счёт низкого уровня управленческих методов регулирования процессов производства за счёт обновления производственной базы, неразвитой системы мотивации сотрудников.

Во второй кластер вошли респонденты, которые отметили такие факторы как: X11 (Несо согласованность между участниками производственного процесса), что указывает на недостаточное развитие системы управления персоналом на предприятиях общепита.

Анализ выявил, что многие участники исследования склонны отдавать предпочтение ключевым аспектам рынка услуг, включая дефицит или избыток рабочей силы, дороговизну предлагаемых товаров и ограниченность данных о клиентах. В связи с этим,

предприятиям сферы услуг стоит составить список действий по устранению указанных факторов.

Анализ начинается с определения общего диапазона значений всех переменных, задействованных в исследовании. Подобрать логическое объяснение этому «суммарному разбросу» довольно трудно, но сам по себе он представляет собой четко определенную численную величину. Следует отметить, что выделение факторов осуществляется различными способами.

Кроме того, часто упускают из виду, что производительность труда не обязательно ассоциируется исключительно с коммерческой стороной деятельностью предприятий сферы услуг, то есть с предоставлением услуг. Некоторые авторы статей продолжают утверждать, что производительность труда определяется количеством выполненной работы за определенный период времени [1; 3]. В результате данных утверждений не наблюдается никакой взаимосвязи между эффективностью труда и рыночной деятельностью по выпуску и продаже продукции. В научных публикациях до сих пор присутствует методика, лишь частично освещающая основу и весомость термина «производительность труда» в его современном аспекте. Поэтому поиски новых методов оценки факторов, влияющих на производительность труда, являются приоритетом предприятий торговли. Зная факторы оказывающие или способствующие повышению производительности труда появляется возможность разработать меры по их стимулированию или предотвращению.

На основе проведенного исследования целесообразно сделать следующие выводы:

1. Количественные показатели оценки повышения производительности труда на предприятиях сферы услуг не в полной мере отражают объективность влияния факторов, так как в основном применяют показатели численности персонала, объема произведенной продукции, ее стоимости, а также времени, затраченного на производство товаров или оказание услуг.

2. Предложенный метод факторного анализа дополнительно позволяет оценить факторы повышения производительности труда используя качественную оценку на основе проведенного опроса респондентов, заинтересованных в развитии сферы их деятельности в том числе за счет производительности труда.

3. Проведенная апробация предложенного метода факторного анализа показала, что участники исследования склонны отдавать предпочтение ключевым аспектам рынка услуг, включая дефицит или избыток рабочей силы, дороговизну предлагаемых товаров и ограниченность данных о клиентах.

Литература

1. Анализ трудовых ресурсов и пути роста производительности труда / О. В. Тахумова, Н. П. Агафонова, О. А. Филатова, П. И. Мехтиева // Вестник Академии знаний. 2022. № 52 (5). С. 266-272.
2. Аткинсон Р. Секторальная политика для стимулирования роста производительности / Р. Аткинсон // Экономист. 2022. № 10. С. 76-87.

3. Василенко В. А. Производительность труда: актуализация, задачи и пути решения: монография / В. А. Василенко. М.: Русайнс, 2022. 294 с.

4. Закирова Ж. Т. Резервы роста производительности труда в торговле / Ж. Т. Закирова // Известия ВУЗов Кыргызстана. 2022. № 3. С. 100-103.

5. Миляев А. В. Анализ производительности труда: алгоритм, расчеты, выводы / А. В. Миляев // Справочник экономиста. 2022. № 7. С. 91-105.

6. Нестерова С. И. Производительность труда: анализ, проблемы роста / С. И. Нестерова // Стратегическое развитие социально-экономических систем в регионе: инновационный подход: материалы VIII Междунар.науч.-практ. конф. (Владимир, 06 июня 2022 г.). Владимир, 2022. С. 149-153.

7. Рубцова Л. Н. Производительность труда и факторы, влияющие на ее повышение (на примере ОГУП «Липецкдоравтоцентр») / Л. Н. Рубцова, Ю. А. Чернявская, Д. Е. Касимова // ЭФО. 2022. № 2. С. 53-59.

8. Сергиенко Л. В. Социогенетика и экономика: «производительное» практическое знание и «производительный» труд: монография / Л. В. Сергиенко. М.: Русайнс, 2021. 187 с.

9. Фролов В. П. Инновационные методы и формы организации труда работников предприятия с позиций бережливого производства: виды, возможности, риски / В. П. Фролов // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14. № 1. URL: <https://esj.today/PDF/51ECVN122.pdf>

10. Чуланова О.Л. Agile-коучинг как высокоэффективный инструмент управления проектными командами в условиях неопределенности и многозадачности // Вестник Сургутского государственного университета. 2019. № 1(23). С. 145–155.

Methodology for assessing the impact of factors on the productivity of service enterprises

Starchenko D.V.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The article defines the importance of the labor productivity indicator for enterprises of any type of ownership and sphere of activity. The article presents an analysis of methods for assessing the influence of factors on the labor productivity of enterprises, including the service sector, which showed the influence of several factors: the number of personnel, the volume of manufactured products, in value terms and in physical terms, and units of time used in standard hours. It is determined that the presented methods are applicable for enterprises in the service sector, but do not allow reflecting the degree of resistance of factors to changes in the external and internal environment as a result of various fluctuations in the economy, politics, global crises, etc. The article describes a factor analysis method aimed at identifying relationships between factors and excluding factors that have little impact or changes on the result. The article considers the use of a qualitative assessment based on surveys and questionnaires of persons related to the industry or type of activity. The proposed factor analysis method additionally allows assessing the factors of increasing labor productivity using a qualitative assessment based on a

survey of respondents interested in developing their sphere of activity, including through labor productivity. The conducted testing of the proposed method of factor analysis showed that the study participants tend to give preference to key aspects of the services market, including labor shortage or surplus, high cost of goods offered and limited customer data. The ways of increasing the efficiency of work in the service sector are determined, taking into account the close relationship between the level of quality of services provided and labor productivity.

Keywords: labor productivity, factors, service sector, labor efficiency, methods of factor analysis

References

1. Analysis of labor resources and ways to increase labor productivity / O. V. Takhumova, N. P. Agafonova, O. A. Filatova, P. I. Mekhtiyeva // Bulletin of the Academy of Knowledge. 2022. No. 52 (5). P. 266-272.
2. Atkinson R. Sectoral policy to stimulate productivity growth / R. Atkinson // The Economist. 2022. No. 10. P. 76-87.
3. Vasilenko V. A. Labor productivity: updating, tasks and solutions: monograph / V. A. Vasilenko. Moscow: Rusains, 2022. 294 p.
4. Zakirova Zh. T. Reserves for labor productivity growth in trade / Zh. T. Zakirova // News of Universities of Kyrgyzstan. 2022. No. 3. P. 100-103.
5. Milyaev AV Analysis of labor productivity: algorithm, calculations, conclusions / AV Milyaev // Economist's Handbook. 2022. No. 7. P. 91-105.
6. Nesterova SI Labor productivity: analysis, growth problems / SI Nesterova // Strategic development of socio-economic systems in the region: innovative approach: materials of the VIII International scientific and practical. conf. (Vladimir, June 06, 2022). Vladimir, 2022. P. 149-153.
7. Rubtsova L. N. Labor productivity and factors influencing its increase (on the example of OGUP Lipetskдорavtocenter) / L. N. Rubtsova, Yu. A. Chernyavskaya, D. E. Kasimova // EFO. 2022. No. 2. Pp. 53-59.
8. Sergienko L. V. Sociogenetics and economics: "productive" practical knowledge and "productive" labor: monograph / L. V. Sergienko. Moscow: Rusains, 2021. 187 p.
9. Frolov V. P. Innovative methods and forms of organization of labor of enterprise employees from the standpoint of lean manufacturing: types, possibilities, risks / V. P. Frolov // Bulletin of Eurasian Science. 2022. Vol. 14. No. 1. URL: <https://esj.today/PDF/51ECVN122.pdf>
10. Chulanova O.L. Agile coaching as a highly effective tool for managing project teams in conditions of uncertainty and multitasking // Bulletin of Surgut State University. 2019. No. 1(23). P. 145–155.

Сопряжение профессиональных ценностей молодежи: межстрановой компаративный анализ на основе эмпирических исследований (Россия, Республика Казахстан и Республика Беларусь)

Фальковская Ксения Игоревна

к. соц. н., доцент, заместитель заведующего кафедрой стратегического управления ТЭК Российского государственного университета нефти и газа (национальный исследовательский университет) имени И.М. Губкина, kseniafalk@mail.ru

В статье представлен анализ ценностного сопряжения профессиональных ценностей молодежи трех стран ЕАЭС: России, Республики Казахстан и Республики Беларусь. Анализ осуществлен по ряду критериев: сегментация по уровню образования; отношение к высшему образованию как гаранту жизненного успеха; социальные агенты, определившие профессиональный выбор; факторы профессионального успеха; факторы жизненного благополучия. Исследование было проведено в ноябре 2023 года (инструментарием выступила электронная анкета, сервис «Яндекс.Взгляд»). Опрошено в целом 906 респондентов, из них: в России – 574 человека, в Республике Беларусь – 120 человек и в Республике Казахстан – 212 человек.

Ключевые слова: профессиональные ориентации, ценностные ориентации, сопряжение ценностей, Россия, Республика Беларусь, Республика Казахстан.

Введение

Рассмотрим особенности сопряженности профессиональных ценностных ориентаций молодежи России, Республики Казахстан и Республики Беларусь по итогам проведенных пилотных эмпирических исследований в ноябре 2023 года через сервис «Яндекс.Взгляд». Сервис является известной и доступной многофункциональной платформой для проведения опросов и базируется на технологии Яндекс Крипта (позволяет выявить важные для исследователя характеристики респондентов, предлагая стандартные таргетинги по полу, возрасту, геоположению и по интересам аудитории). В сервисе «Яндекс.Взгляд» проводятся опросы среди пользователей онлайн-панелей, которые соответствуют требованиям международного стандарта ESOMAR (European Society for Opinion and Marketing Research, Европейское общество по маркетинговым исследованиям и общественному мнению). Инструментарием выступила электронная анкета.

В качестве объекта сравнения рассматриваются молодежные страты трех стран, объемы подвыборки следующие: Россия – 574 человека, Республика Беларусь – 120 человек и Республика Казахстан – 212 человек.

Результаты эмпирического исследования

Итак, среди опрошенных по результатам исследования по России 57% – это молодые люди с высшим образованием, еще 15% имеют неоконченное высшее образование, 17% – закончили колледж, ссуз или пту и 11 % окончили только школу (см. рис. 1).



Рисунок 1. Распределение респондентов по уровню образования (данные исследования по России, молодежная страта, %) Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

По данным исследования в Республике Беларусь респондентов с высшим образованием чуть

меньше – 53%), но больше тех, кто имеет среднее профессиональное образование (закончил колледж, ссуз или пту – 27%), тех, кто имеет только общее образование (закончил школу) примерно столько же, как и в России (13%) (см. рис. 2).

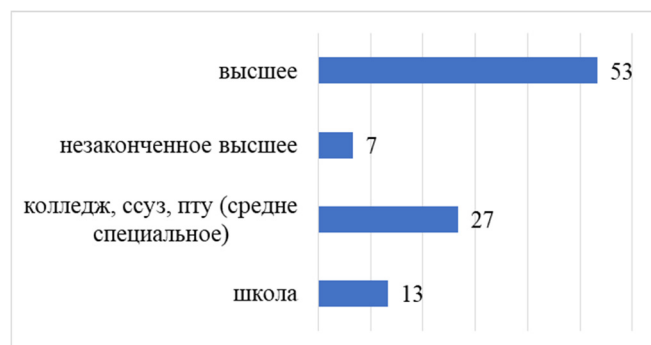


Рисунок 2. Распределение респондентов по уровню образования (данные исследования по Республике Беларусь, молодежная страта, %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Схожая ситуация и в Казахстане, с еще большей долей тех, кто получил среднее профессиональное образование, их по данным исследования – 27%. Количество тех, кто имеет высшее образование, сравнимо равное России и Республике Беларусь (53%), также, как и количество тех, кто закончил лишь школу (13%) (см. рис. 3).

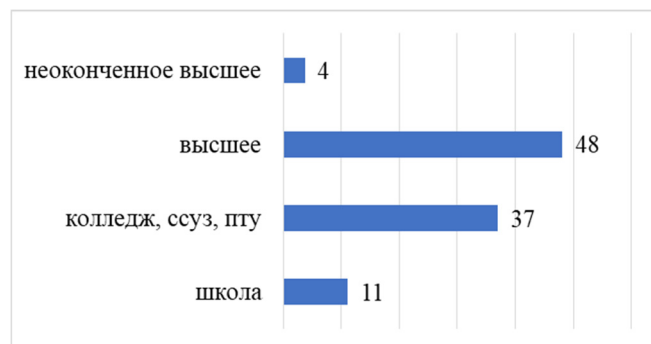


Рисунок 3. Распределение респондентов по уровню образования (данные исследования по Казахстану, молодежная страта%)



Рисунок 4. Соотношение образовательного выбора трех стран (%)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

В сравнительном распределении уровень тех, кто имеет высшее образование и уровень тех, кто закончил лишь школу, схож между рассматриваемыми странами, но есть значимая разница в уровне тех, кто имеет среднее профессиональное образование. В этом плане существенна позиция Казахстана: что молодые люди в Казахстане в большей степени в сравнении с Россией и Республикой Беларусь ориентированы по получение «быстрых» профессиональных навыков (см. рис. 4).

Несмотря на достаточное количество тех, кто имеет высшее образование (среди респондентов во всех трех странах это примерно половина), определить высшее образование как гарант жизненного успеха респонденты готовы с существенной разницей восприятия по странам: позицию «да» выбрали соответственно: в России – 34%, в Беларуси – 7%, в Казахстане – 22% опрошенных (см. рис. 5-7).

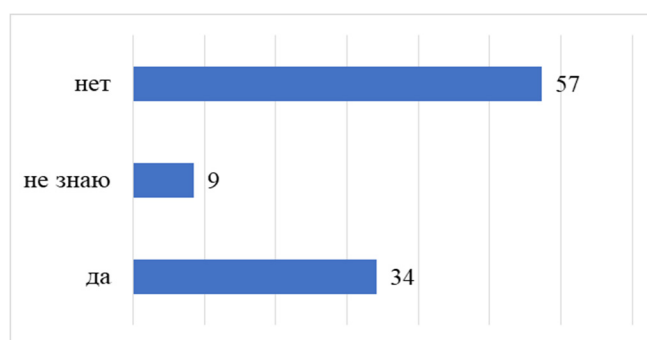


Рисунок 5. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Является ли высшее образование гарантией жизненного успеха?» (данные по исследованию в России, %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

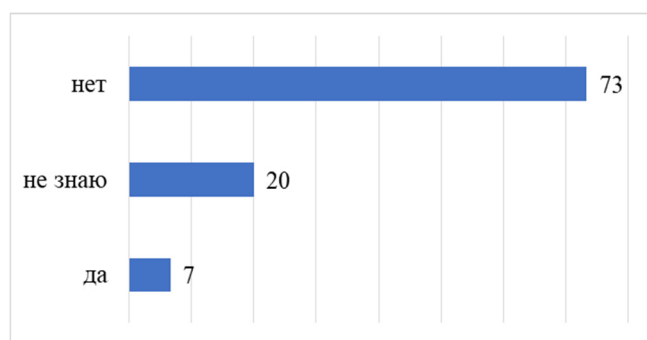


Рисунок 6. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Является ли высшее образование гарантией жизненного успеха?» (данные по исследованию в Беларуси, %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

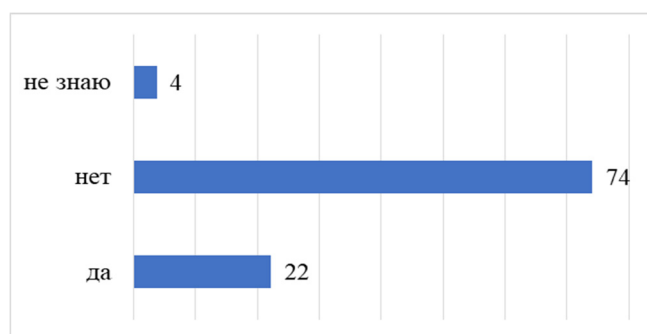


Рисунок 7. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Является ли высшее образование гарантией жизненного успеха?» (данные по исследованию в Казахстане, %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

В сравнительном распределении по трем странам видно, что позиция «нет» значима примерно в равной степени для Казахстана и Беларуси, для России – это также доминантная группа ответов, но меньше, чем для других двух стран. А вот позиции «да» и «не знаю» малочисленные по популярности выбора, но, тем не менее чуть, больше ответов среди респондентов России и Казахстана в выборе позиции «да» и чуть больше сомневающихся в Республике Беларусь (см. рис. 8).



Рисунок 8. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Является ли высшее образование гарантией жизненного успеха?» (сравнительные оценки по странам: Россия – Беларусь – Казахстан, %)
Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Распределение ответов в выборе социальных агентов, определивших профессиональный выбор, показывают во многом единодушие в ответах респондентов трех стран. Так, они в большей степени склоняются к самостоятельности профессионального выбора, позицию «я сам (сама)» выбрали 59% респондентов России, 53% респондентов Беларуси и 63% респондентов Казахстана (см. рис. 9-11).



Рисунок 9. Социальные агенты, определившие профессиональный выбор (данные по исследованию в России, %)
Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

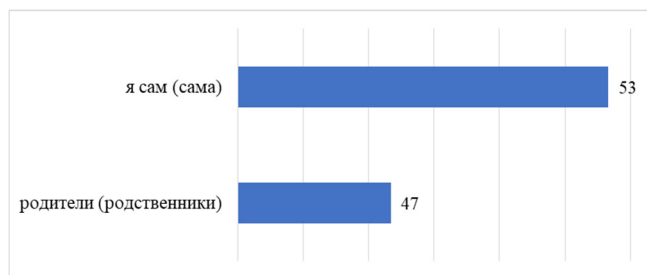


Рисунок 10. Социальные агенты, определившие профессиональный выбор (данные по исследованию в Беларуси, %)
Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

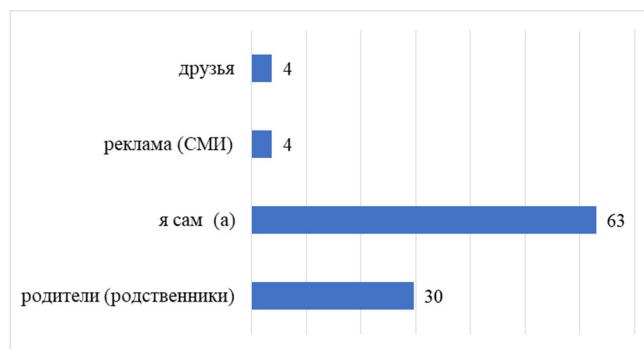


Рисунок 11. Социальные агенты, определившие профессиональный выбор (данные по исследованию в Казахстане, %)
Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

В сравнительном распределении по странам видно, что наиболее популярная позиция в выборе профессиональной ориентации – это позиция «я сам (а)», второй по значимости во всех трех странах выступает позиция «родители, родственники». Однако в большей степени она оказалась важна для респондентов из Республики Беларусь, практически в той же степени значимости как позиция «я сам(а)» (см. рис. 12).



Рисунок 12. Социальные агенты, определившие профессиональный выбор в сравнительном распределении по странам (популярные позиции) (Россия – Казахстан – Беларусь, %)
Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Определяя факторы профессиональной успешности, респонденты из России в половине и более ответов выбрали позиции: «опыт работы» (72%) и «стрессоустойчивость» (50%); значимыми хотя бы для трети респондентов оказались также позиции: «навыки работы в команде» (32%), «наличие знания компьютера» (44%), «диплом престижного учебного заведения» (32%). Важно подчеркнуть, что «знания, полученные в учебном заведении» отмечают как фактор профессиональной успешности лишь 27% респондентов (то есть практически каждый четвертый) (см. рис. 13).

В распределении ответов о факторах профессиональной устойчивости по исследованию в Беларуси наиболее популярными позициями стали: «свободное владение иностранными языками» (60%) и «опыт работы» (80%) (см. рис.). Для трети респондентов важны также позиции «личные связи или связи родителей» и «навыки работы в команде». Знания, полученные в учебном заведении,

определяют значимым фактором профессиональной успешности лишь 20% респондентов (см. рис. 14).



Рисунок 13. Факторы профессиональной успешности (данные по исследованию в России, %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса



Рисунок 14. Факторы профессиональной успешности (данные по исследованию в Республике Беларусь? %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Для респондентов из Казахстана в профессиональном становлении важной является позиция «наличие знания компьютера» (56%); «стрессоустойчивость» (41%); «опыт работы» (44%). Также имеют значения такие факторы, как: «личные связи или связи родителей» (33%); «свободное владение иностранными языками» (30%). Важность «знаний, полученных в учебном заведении» отметили лишь 19% респондентов (см. рис. 15).



Рисунок 15. Факторы профессиональной успешности (данные по исследованию в Казахстане? %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

В сравнительном распределении ключевым фактором профессионального успеха респонденты всех трех стран определяют «опыт работы», однако отмечается существенная значимость для респондентов Казахстана также такого фактора как «наличие знания компьютера», а для респондентов из Республики Беларусь фактора «свободное владение иностранными языками» (см. рис. 16).

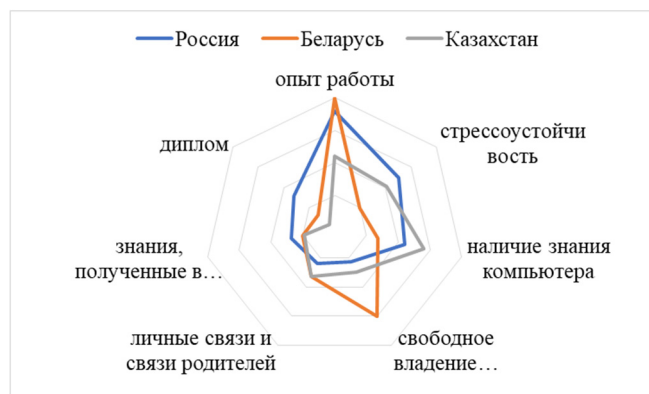


Рисунок 16. Факторы профессиональной успешности (сравнительные данные по исследованию в трех странах: Россия, Беларусь, Казахстан)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Определяя факторы жизненного благополучия, респонденты России преимущественно выбирают позиции: «быть материально обеспеченным», «иметь хорошую семью», «быть здоровым» (см. рис. 17). Следует отметить, что данные три доминантных позиции сохраняют свою устойчивую значимость на протяжении более, чем 10 лет проведения подобных исследований [1, 2, 3, 4, 5].



Рисунок 17. Распределение наиболее значимых ценностных позиций в ответах респондентов (Россия, %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

В распределении по данным эмпирического опроса среди респондентов республики Беларусь основными позициями стали: «быть материально обеспеченным», «иметь хорошую семью», «быть здоровым» (см. рис. 18)



Рисунок 18. Распределение наиболее значимых ценностных позиций в ответах респондентов (Беларусь, %)

Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Относительно схожие позиции демонстрируют респонденты социологического опроса, проведённого в Казахстане. Среди наиболее популярных были отмечены: «быть материально обеспеченным», «быть здоровым», «быть независимым» (см. рис. 19).



Рисунок 19. Распределение наиболее значимых ценностных позиций в ответах респондентов (Казахстан, %) Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Доминирующей позицией среди респондентов из Казахстана, также как и в ответах представителей России и Беларуси, стала позиция «быть материально обеспеченным». Однако две прочие позиции существенно отличаются содержательно и процентно. Тем не менее, основной мотивационный жизненный вектор для респондентов всех трех стран направлен на достижение материального благополучия, что отражено на лепестковой сравнительной диаграмме по трем странам (см. рис. 20).



Рисунок 20. Сравнительные оценки основных жизненных ориентаций в ответах респондентов трех стран: России, Казахстана и Республики Беларусь (%) Источник: составлено автором на основе проведенного опроса

Графически лепестковая диаграмма сравнительной оценки основных жизненных ориентаций в ответах респондентов трех стран демонстрирует схожее распределение ответов респондентов России и Республики Беларусь (см. рис.).

Заключение

Подтвердим графические результаты функциональной интерпретацией. При определении функции полезности на основе результатов эмпирического исследования по трем странам были установлены основные коэффициенты включенных факторов, которые и отражают степень их значимости.

В общем виде функция авторски определялась в следующей функциональной зависимости:

$$U_{ed} = f(I_j, In_j, D, Kn, S) \quad (1)$$

где U – функция полезности; I_j – интересная работа; In_j – высокооплачиваемая работа; D – наличие диплома; Kn – знания; S – социальные интересы.

Применительно к данным эмпирического исследования, функция полезности для России была коэффицциентно уточнена и имеет вид:

$$U_{ed} = A * I_j^{0,27} * In_j^{0,38} * D^{0,26} * Kn^{0,02} * S^{0,07}$$

Также для результатов эмпирического исследования по Республике Беларусь были рассчитаны коэффицциенты, отражающие значимость включенных факторов в общую функцию полезности:

$$U_{ed} = A * I_j^{0,26} * In_j^{0,3} * D^{0,2} * Kn^{0,18} * S^{0,06}$$

Аналогично были проведены расчеты коэффицциентов значимости включенных факторов на данных эмпирического исследования для Казахстана:

$$U_{ed} = A * I_j^{0,17} * In_j^{0,34} * D^{0,02} * Kn^{0,06} * S^{0,4}$$

Важно отметить ключевую разницу между странами, представленную в субъективном отношении респондентов к формальным результатам профессионального обучения: наличию диплома, а также к сущностному содержанию профессионального обучения: знаниям и их важности для профессиональной успешности.

В современном мире международная интеграция становится всё более значимым фактором развития государств. Она позволяет странам объединять свои ресурсы, обмениваться опытом и знаниями, а также совместно решать глобальные проблемы.

Все три страны имеют общие цели и задачи в области международной интеграции. Они стремятся к укреплению своих позиций на мировой арене, развитию экономического сотрудничества с другими государствами и повышению уровня жизни своих граждан. Для достижения этих целей Россия, Беларусь и Казахстан активно участвуют в различных международных организациях и проектах.

Одним из ключевых направлений международной интеграции является экономическое сотрудничество. Россия, Беларусь и Казахстан являются членами союза ШОС, который в свою очередь включает более развернутый список стран-участниц шанхайского соглашения.

Анализ сопряженности ценностей стран ШОС будет представлен в следующей научной работе автора.

Литература

1. Ковалева А.И., Луков В.А., Гневашева В.А., Луков С.В. Социология молодежи. Научная школа Московского гуманитарного университета. – М.: МосГУ, 2018. – 508 с.
2. Гневашева В.А. Социальная модель формирования рабочей силы. – М.: Русайенс, 2016. – 58 с.
3. Гневашева В.А. Онтологическое основание ценности в проблеме личностного становления современной российской молодежи. – Махачкала: Апробация, 2014. – 288 с.
4. Гневашева В.А. Социальные и культурные ценностные ориентации российской молодежи. – М.: МосГУ, 2010. – 303 с.

5. Гневашева В.А. Социально-экономическая значимость образования в развитии современного общества. – М.: МосГУ, 2010. – 186 с.

Conjugation of young people professional values: cross-country comparative analysis based on empirical research (Russia, the Republic of Kazakhstan and the Republic of Belarus)

Falkovskaya Ksenia I.

Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University)

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The article presents an analysis of the value conjugation of professional values of young people in three countries of Eurasian Economic Union: Russia, the Republic of Kazakhstan and the Republic of Belarus. The analysis is carried out according to a number of criteria: segmentation by level of education; attitude to higher education as a guarantor of success in life; social agents that determined the professional choice; factors of professional success; factors of life well-being. The study was conducted in November 2023 (the instrument was an electronic questionnaire, the Yandex.Vzglyad service). A total of 906 respondents were interviewed, of which: 574 people in Russia, 120 people in the Republic of Belarus and 212 people in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: professional orientations, value orientations, conjugation of values, cross-country comparative analysis, Russia, Republic of Belarus, Republic of Kazakhstan.

References

1. Kovaleva A.I., Lukov V.A., Gnevasheva V.A., Lukov S.V. Sociology of youth. Scientific school of Moscow University for the Humanities. – M.: MosGU, 2018. – 508 p.
2. Gnevasheva V.A. Social model of labor force formation. – M.: Rusaiens, 2016. – 58 p.
3. Gnevasheva V.A. Ontological basis of value in the problem of personal development of modern Russian youth. – Makhachkala: Approbation, 2014. – 288 p.
4. Gnevasheva V.A. Social and cultural value orientations of Russian youth. – M.: MosGU, 2010. – 303 p.
5. Gnevasheva V.A. Socio-economic importance of education in the development of modern society. – M.: MosGU, 2010. – 186 p.

Эффективность типологизации угроз экономической безопасности на уровне муниципального образования

Анохов Алексей Владимирович

аспирант, Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, aleksey.anohov@yandex.ru

Целью статьи является анализ и оценка эффективности типологизации угроз экономической безопасности на уровне муниципального образования. Для достижения этой цели была проведена систематизация различных видов угроз с акцентом на их взаимосвязи и степени влияния на экономическую безопасность региона. Задачи исследования включают: определение ключевых типов угроз, характерных для муниципального уровня, разработка критериев для классификации этих угроз. Методология исследования основывается на аналитическом подходе. Используются методы системного анализа, синтеза и моделирования. Результаты исследования демонстрируют, что детализированная типология угроз экономической безопасности на уровне муниципалитета способствует более точной идентификации рисков и разработке эффективных стратегий по их устранению. Применение предложенной типологической модели позволяет муниципальным властям гибче реагировать на вызовы и повышать устойчивость экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, муниципальное образование, угрозы, типологизация, риски, стратегии

Введение

Для эффективного обеспечения экономической безопасности муниципальных образований необходимо чётко распознавать угрозы и иметь готовые меры для их предотвращения и реагирования на возможные вызовы, как внутренние, так и внешние. Эти угрозы могут быть связаны с международными экономическими кризисами, санкциями, а также с проблемами на уровне управления ресурсами и инфраструктурой региона.

Несмотря на значимость темы и наличие множества нормативных актов, стратегий и инструментов в сфере обеспечения безопасности, остаётся проблема нечеткого разграничения понятий «вызов», «опасность», «угроза» и «риск». Это особенно заметно при анализе законодательных документов.

Категории «угроза» и «опасность» используются по-разному: Совет оценивает как военные угрозы, так и военные опасности, но в отношении других видов безопасности, в том числе экономической, речь идет только об оценке угроз. Однако другие нормативные документы показывают, что Совет также занимается и оценкой опасностей в различных сферах.

Впервые определение термина «угроза» было дано в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Согласно этому документу, угроза представляет собой совокупность факторов и условий, которые могут нанести ущерб национальным интересам страны. Тем не менее, такие термины, как «вызов», «опасность» и «риск», в данном документе не определены. Аналогичная ситуация сохранилась и в текущей редакции Стратегии до 2030 года.

В 2017 году была утверждена «Стратегия защиты экономики Российской Федерации на период до 2030 года». Согласно статье 7 данного документа, отмечаются следующие моменты:

1. Угрозой национальной безопасности названа угроза национальным интересам России.
2. Финансовая безопасность рассматривается через призму множества факторов, которые могут её подорвать.
3. Экономические санкции рассматриваются как угроза, способная вызвать серьезные проблемы для российской экономики [2].

Однако, несмотря на эти указания, понятие «риск» в этом документе не раскрывается. Его определение можно найти, например, в статье 8 Конституции РФ, где термин «военный кризис» описывается как ситуация, в которой объединяются различные факторы, способные вызвать военные конфликты.

Основная часть

Основные признаки каждой категории можно выделить и рассмотреть через их взаимосвязь.

Вызов — это набор условий и обстоятельств, которые на первый взгляд могут не казаться напрямую угрожающими или критичными. Однако, для обеспечения устойчивой долгосрочной безопасности, на такие вызовы необходимо реагировать заранее. Они представляют собой начальный этап формирования угрозы, состоящий из различных явлений и процессов, которые пока не оказывают значительного влияния на экономическую безопасность, но в будущем могут стать серьезной проблемой, если их игнорировать.

Из вызовов возникают опасности. Опасность — это сочетание объективных и субъективных факторов, которые становятся более ощутимыми и реальными, но еще не наносят существенного ущерба экономическим интересам. Опасности представляют собой потенциальные угрозы, которые могут понизить уровень экономической безопасности. Ключевое отличие здесь в том, что опасность — это еще не непосредственный ущерб, а скорее возможность его возникновения. Как только эта возможность реализуется, опасность переходит в стадию угрозы.

Угроза — это уже конкретная и непосредственная форма опасности в экономике. Она представляет собой сочетание негативных факторов и условий, которые могут серьезно подорвать экономическую безопасность. В соответствии с выводами Лопачука О.Н., угроза имеет следующие характеристики [2]:

1. Угроза — это конечная стадия обострения противоречий, представляющая собой конкретную, непосредственную форму опасности.

2. Угроза всегда адресна, то есть у неё есть как источник (субъект), так и объект воздействия, на который направлено её действие.

3. Угроза состоит из двух компонентов: намерения и возможности нанести ущерб или вред другим субъектам или объектам.

Наконец, риск связан с вероятностью того, что ущерб экономике будет нанесён, если угроза реализуется. То есть риск — это вероятность наступления негативных последствий, вызванных угрозами (рисунки 1).

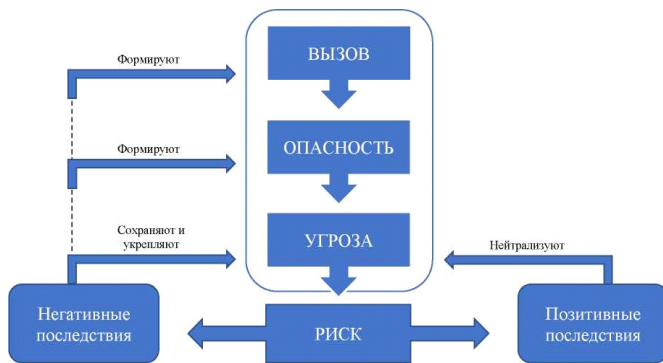


Рисунок 1 - Иерархическая взаимосвязь категорий «вызов», «опасность», «угроза», «риск» [3]

Наличие угрозы требует оперативного реагирования и принятия мер по её устранению, что, в свою очередь, порождает риск, так как результаты принятых действий невозможно точно предсказать заранее. Риск представляет собой вероятность возникновения ущерба в результате реализации угрозы.

Риски финансовой безопасности для государства могут возникнуть вследствие неверных действий или решений, принимаемых отраслевыми группами, регулируемыми органами и другими финансовыми структурами. Кроме того, эти риски могут быть вызваны непредсказуемыми обстоятельствами, такими как технологические сбои или аварии.

Проблемы, которые влияют на экономическую безопасность, могут возникать как из-за внутренних, так и внешних факторов, включая социальные, экономические и политические аспекты. Внутренние проблемы могут включать структурные дефекты, такие как неспособность своевременно адаптировать строительные стандарты в условиях финансового кризиса. Внешние вызовы, например, могут возникать из-за глобальных экономических изменений.

Для лучшего понимания финансовой ситуации необходима качественная база данных, которая поможет анализировать ключевые риски. Экономические вызовы, с которыми сталкивается любая страна, сложны и разнообразны, поэтому их удобно разделять на источники: внутренние и внешние.

Для начала можно рассмотреть экономику страны с точки зрения микро- и мезоэкономических уровней. Экономические риски частного сектора могут включать структурные ограничения, рецессию, снижение инновационной активности, потерю рабочих мест и ухудшение экологической ситуации. Мезоэкономические угрозы охватывают аспекты экономики города, включая несправедливую экономическую политику, низкие налоги, зависимость от иностранного экспорта и социальную нестабильность.

Международные финансовые кризисы также представляют собой значительный вызов для рынков капитала. В условиях глобальной нестабильности часто наблюдаются такие проблемы, как несправедливость в правовой системе, финансовые махинации, саботаж и деградация окружающей среды.

На макроэкономическом уровне появляются такие угрозы, как глобальный терроризм и геополитическая напряжённость. Риски могут быть различными — как операционного характера, так и касающимися человеческих, экономических, природных и внешних факторов.

Алиева М.З. разработала типологию угроз экономической безопасности муниципальных образований, которая систематизирована по функциональным аспектам в таблице 1 [1].

В таблице 1 рассматриваются угрозы экономической безопасности на уровне муниципальных образований (мезоуровне), и они разделены по локальным источникам возникновения, то есть по различным сферам деятельности муниципалитета. Такое распределение помогает понять, на какие именно

аспекты экономической безопасности оказывают негативное воздействие, что позволяет лучше оценить и управлять возникающими рисками.

Таблица 1

Типология угроз экономической безопасности муниципальных образований [1]

Составляющие экономической безопасности муниципального образования	Угрозы экономической безопасности муниципального образования
Мезоэкономическая	• снижение темпов и объемов валового продукта, в т.ч. на одного жителя;
Инвестиционно - инновационная	• снижение объемов инвестиций в основной капитал
Внешнеэкономическая	• изменение конъюнктуры внешних рынков
Финансовая	• нерациональная структура бюджета
Социальная	• изменение уровня и структуры доходов и расходов населения
Демографическая	• уменьшение численности населения

Королук Е.В. предлагает иной подход к классификации угроз, основываясь на уровне их разрушительного воздействия. Этот подход позволяет ранжировать угрозы в зависимости от степени их деструктивности [3]. Значительные угрозы превосходят по своей серьезности умеренные, но ещё не достигают уровня критических. Умеренные угрозы представляют собой такие риски, которые, если реализуются, не приведут к серьёзным потерям или ущербу. Важно отметить, что список категорий в данной классификации завершается на уровне "умеренных" угроз, так как предполагается, что любая угроза, независимо от её масштаба, требует внимания и своевременного реагирования.

Кроме того, существует детализированная классификация угроз по различным сферам экономической безопасности муниципального образования [3], объединяя в себе многие известные подходы к систематизации угроз. Её практическая значимость высока, так как она позволяет чётко определить, на какие именно угрозы стоит направить основные усилия властей для их устранения.

В заключение стоит подчеркнуть, что источники угроз экономической безопасности муниципальных образований могут быть как внутренними, так и внешними. Например, управленческие ошибки, структурные проблемы в экономике, природные катастрофы или изменения на международной арене способны существенно повлиять на стабильность экономики региона. Различные методики классификации угроз помогают точнее оценивать их влияние на экономическую систему и предсказывать возможные последствия. Комплексный подход, включающий чёткие определения понятий, понимание происхождения угроз и использование продуманных

классификаций, необходим для создания эффективных стратегий по обеспечению экономической безопасности на муниципальном уровне.

Эффективная система мониторинга предоставляет критически важную информацию для принятия решений, направленных на нейтрализацию угроз экономической безопасности муниципальных образований. Она служит основой для следующего этапа — управления безопасностью.

Важным аспектом управления безопасностью является совершенствование взаимодействия между всеми участниками системы безопасности, а также проведение профилактических и контрольных мероприятий, направленных на предотвращение и мониторинг угроз. Это способствует устойчивому развитию муниципального образования и защите его от потенциальных рисков.

Двухэтапная модель обеспечения экономической безопасности муниципальных образований является универсальной и легко применимой. Например, если в муниципалитете наблюдается резкий спад в ключевой отрасли, такой как производство, механизмы мониторинга позволят вовремя обнаружить первые признаки кризиса: снижение производственных объёмов, рост безработицы и т.д. Понимая первопричины, будь то падение спроса или сбой в цепочке поставок, власти смогут разработать целенаправленные меры.

На этапе управления возможны следующие шаги:

1. Диверсификация экономики, направленная на развитие новых отраслей для снижения зависимости от одного сектора.
2. Предоставление поддержки, например, субсидий или налоговых льгот для стимулирования предприятий.
3. Организация программ переквалификации, чтобы помочь безработным освоить новые профессии и перейти в другие сферы.
4. Инвестирование в улучшение факторов, способствующих восстановлению и росту ключевой отрасли.

Особую важность имеет процесс идентификации угроз и профилактических мер в обеспечении экономической безопасности муниципального образования. Идентификация угроз не только является первоочередным этапом в обеспечении безопасности, но и важнейшим принципом этой системы. Прежде чем решать проблему, необходимо её распознать. Определение типа, характера и масштаба угрозы даёт возможность принять именно те управленческие меры, которые будут наиболее эффективными для устранения конкретной угрозы.

Литература

1. Алиева М. З. Экономическая безопасность муниципального образования: подходы к определению // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2020. - № 3-1. - С. 11-18.
2. Лопачук, О. Н. Категории «вызов», «угроза», «опасность» и «риск» в теории экологической

безопасности / О. Н. Лопачук // Вестник Белорусского государственного экономического университета. - 2021. - № 6 - С. 47-57.

3. Королюк Е. В. К вопросу о классификации угроз экономической безопасности муниципального образования / Е. В. Королюк, С. В. Солонина // ЦИТИСЭ. - 2019. - № 5 - С. 15-26.
4. О безопасности: [Электронный ресурс]: федер. закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ (последняя редакция) // «Консультант Плюс»: справочная правовая система. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/ (дата обращения: 14.09.2024)
5. Военная доктрина Российской Федерации (утв. Президентом РФ 25.12.2014 N Пр-2976): [Электронный ресурс]: от 25.12.2014 № Пр-2976 (последняя редакция) // «Консультант Плюс»: справочная правовая система. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172989/ (дата обращения: 14.09.2024)

of Typology of Economic Security Threats at the Municipal Level

Anokhov A.V.

Anatoly Sobchak International Banking Institute

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The purpose of the article is to analyze and evaluate the efficiency of typology of economic security threats at the municipal level. To achieve this goal, various types of threats were systematized with an emphasis on their interrelationships and the degree of influence on the economic security of the region. The objectives of the study include: identifying key types of threats characteristic of the municipal level, developing criteria for classifying these threats. The research methodology is based on an analytical approach. The methods of system analysis, synthesis and modeling were used. The results of the study demonstrate that a detailed typology of economic security threats at the municipal level contributes to a more accurate identification of risks and the development of effective strategies to eliminate them. The use of the proposed typological model allows municipal authorities to respond more flexibly to challenges and increase the sustainability of the economy.

Keywords: economic security, municipality, threats, typology, risks, strategies

References

1. Alieva M. Z. Economic security of a municipality: approaches to definition // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. - 2020. - No. 3-1. - P. 11-18.
2. Lopachuk, O. N. Categories "challenge", "threat", "danger" and "risk" in the theory of environmental safety / O. N. Lopachuk // Bulletin of the Belarusian State University of Economics. - 2021. - No. 6 - P. 47-57.
3. Korolyuk E. V. On the issue of classification of threats to the economic security of a municipality / E. V. Korolyuk, S. V. Solonina // CITISE. - 2019. - No. 5 - P. 15-26.
4. On security: [Electronic resource]: federal. Law of 28.12.2010 No. 390-FZ (latest revision) // Consultant Plus: reference legal system. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/ (date of access: 14.09.2024)
5. Military Doctrine of the Russian Federation (approved by the President of the Russian Federation on 25.12.2014 N Pr-2976): [Electronic resource]: from 25.12.2014 No. Pr-2976 (latest revision) // Consultant Plus: reference legal system. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172989/ (date of access: 14.09.2024)

Инновационные подходы к созданию конкурентной среды для организаций сферы судебного аудита

Бегляров Михаил Александрович

аспирант факультета государственного управления экономикой, ИГСУ РАНХиГС, 659696@mail.ru

Цель исследования состоит в теоретическом и практическом обосновании инновационных подходов к созданию конкурентоспособной среды для организаций сферы судебного аудита. Методологическая основа исследования основана на применении сравнительного и логического анализа внутренних и внешних факторов конкурентной среды, влияющих на конкурентоспособность организаций сферы судебного аудита, систематизации и обобщения сущности конкурентоспособности, ее критериям и показателям. Необходимая информация для проведения этого анализа берется из научных работ, опубликованных российскими и зарубежными исследователями в различных научных изданиях. К результатам можно отнести то, что в данной статье рассматриваются отдельные концептуализации, относящиеся к термину «конкурентоспособность организации сферы судебного аудита», представлены различные подходы и классификации, а также выявляются структурные элементы, создающие категорию конкурентоспособности организации сферы судебного аудита. Важное место в исследовании занимает изложение показателей (критериев), позволяющих оценить уровень конкурентоспособности организации сферы судебного аудита, а также указание основных методов, помогающих при такой оценке. Обосновано, что для организации сферы судебного аудита необходимо внедрение цифровых технологий и системы управления знаниями. Предложены направления подготовки к применению информационных систем, ориентированных на знания, а также ключевые элементы, которые следует учитывать при внедрении системы управления знаниями в организации сферы судебного аудита. В статье представлены практические рекомендации по ряду вопросов управления конкурентоспособностью, которые обеспечат повышение эффективности управления и операционной деятельности малых и средних организаций сферы судебного аудита, что, в свою очередь, позволит им добиться большего и долгосрочного успеха.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка, качество экспертных услуг, услуги судебного аудита, показатели конкурентоспособности, классификация, судебный аудит

Введение

Судебный аудит – это процесс сбора, анализа и оценки финансовой отчетности организации сферы судебного аудита и результатов аудита для обнаружения потенциально мошеннической, ошибочной или недостающей информации [1]. В ходе судебно-медицинской экспертизы аудиторы обязаны изучить все аспекты финансовой отчетности и связанных с ней элементов, чтобы определить, имела ли место мошенническая деятельность. Судебные аудиторы проверяют все области финансовых данных, чтобы обнаружить любые неточности или нарушения, такие как инфляция или искажение информации об активах компании [2]. Поскольку это процесс обнаружения и предотвращения финансового мошенничества посредством изучения и анализа финансовой отчетности, он включает в себя выявление финансовых несоответствий, расследование мошенничества и помощь в судебных процессах. Растущая сложность деловой деятельности и потребность в прозрачной и безопасной бизнес-среде являются одними из факторов, ведущих к росту рынка услуг судебно-бухгалтерской экспертизы [3].

Услуги судебного аудита – это профессиональные услуги, которые исследуют и анализируют финансовые данные для выявления прошлой деятельности или оказания помощи в расследовании уголовного дела или мошенничества. Основные элементы услуг включают предотвращение мошенничества, расследование случаев мошенничества, аудит и анализ, а также консультации по судебным разбирательствам. Эти услуги предоставляются профессионалами, обладающими специальными знаниями в области бухгалтерского учета и аудита, а также глубоким пониманием законодательства, касающегося мошенничества и других финансовых преступлений [4]. Мировой рынок судебно-бухгалтерских услуг оценивается более чем в 3 миллиарда долларов, ожидается, что он будет стабильно расти в течение следующих нескольких лет и достигнет 36581,01 млн долларов США в 2031 году при среднегодовом темпе роста 7,9% в прогнозируемый период.

Данный рынок движим растущей обеспокоенностью по поводу мошенничества, а также увеличением числа организаций сферы судебного аудита и государственных учреждений, нуждающихся в услугах судебно-бухгалтерского учета. Увеличивающийся спрос на следственные и финансовые услуги также стимулирует рост рынка, особенно потому, что правительства и организации сферы судебного аудита все чаще используют финансовые технологии для предотвращения и расследования мошенничества [5]. Ключевыми факторами роста являются также рост случаев финансового мошенничества, рост спроса на судебно-аудиторские услуги

для выявления мошенничества в экономической деятельности, необходимость более точной финансовой отчетности. Растущее внедрение услуг судебно-аудиторской экспертизы в банковском секторе и финансовых учреждениях, секторе здравоохранения и повышенное внимание к корпоративному управлению также дало толчок динамике рынка. С другой стороны, некоторые из факторов, сдерживающих рост мирового рынка услуг судебно-бухгалтерского учета, включают нехватку квалифицированных судебных аудиторов и недостаточную осведомленность об услугах судебного аудита в некоторых регионах. Кроме того, высокая стоимость услуг также может препятствовать росту рынка. Помимо движущих сил и ограничений, несколько других факторов играют решающую роль в развитии мирового рынка судебно-аудиторских услуг. К ним относятся развивающаяся нормативно-правовая база, связанная с финансовым мошенничеством, необходимость в более эффективных стратегиях управления рисками и повышенное внимание к соблюдению требований корпоративного управления [6].

Ситуация на российском рынке характеризуется тем, что крупнейшие компании контролируют слишком большую площадь рынка, это приводит к отсутствию реальной конкуренции и сокращению рынка для значительного числа оставшихся аудиторских компаний. Более сильная ценовая конкуренция также заставляет многие компании сдаваться. Дальнейшая консолидация рынка не в интересах его участников, поскольку сокращение количества аудиторов в конечном итоге приведет к неизбежному росту цен на услуги. Но есть и другое мнение, что концентрация в сфере аудиторских услуг в некоторой степени неизбежна. Например, у многих компаний по всей стране много дочерних компаний и структурных подразделений, при этом все результаты должны проверяться одной аудиторской фирмой, отсюда и высокая концентрация в отрасли. Преимущество крупных компаний в том, что они обладают ИТ-технологиями, позволяющими интегрировать многие процессы, связанные с аудитом. Соответствующие инструменты позволяют меньшим компаниям конкурировать с крупнейшими.

Несмотря на сложную рыночную ситуацию, дела у аудиторских компаний идут достаточно продуктивно. Если клиент видит дополнительную ценность в работе эксперта и конструктивные выводы и рекомендации, которые он может реализовать, он оценит сотрудничество с аудитором. Полагаем, что клиенты, готовые таким образом сотрудничать с организацией сферы судебного аудита, получают выгоду. Но есть много проблем: изменения на рынке вызваны несколькими элементами: уменьшением количества аудиторских организаций и аудиторов, а также меньшим отношением талантливых людей к отрасли, увеличением риска ведения бизнеса, связанного с многочисленными нормативными требованиями и контрольными мероприятиями, мошенническими действиями. Вместе с инфляционным давлением это приводит к росту цен на услуги судебного аудита, которые будут продолжать расти. Исходя из вышеизложенного актуализируется цель

данной статьи, направленная на теоретическое и практическое обоснование инновационных подходов к созданию конкурентоспособной среды для организаций сферы судебного аудита. Объектом статьи являются организации сферы судебного аудита, предметом – подходы к созданию конкурентоспособной среды для организаций сферы судебного аудита.

Литературный обзор

Конкурентоспособность организаций сферы судебного аудита – это способность эффективно (в смысле результативности, рентабельности и экономичности) достигать целей в конкурентной среде, которую можно разделить на внешнюю и внутреннюю [7]. Полагаем, что внутреннюю конкурентную среду для организаций сферы судебного аудита формируют способности организовать используемые процессы, виды деятельности и ресурсы, в результате которых достигается относительно высокая добавленная стоимость в максимально длительный период. Ее можно представить как совокупность (систему), состоящую из четырех элементов: конкурентного потенциала, конкурентного преимущества, конкурентных инструментов и конкурентной позиции. Эта модель точно определяет компоненты конкурентоспособности и предполагает наличие между ними причинно-следственных связей.

Каждая компания, которая хочет добиться успеха на рынке, должна следить за действиями своих конкурентов. Современный маркетинговый подход предполагает, что конкурентоспособность можно повысить не «побеждая конкурентов», а предоставляя клиентам все более качественные продукты и услуги. Итак, имея это в виду, можно сказать, что конкуренция воспринимается как источник развития организаций сферы судебного аудита и рассматривается как фактор успеха в зависимости от культурных и экономических условий данной страны. Появление в цифровой экономике нового контекста и новой единицы стратегического анализа привело к появлению новых типов конкурентных стратегий, а именно стратегий: настройки на модуль цепочки создания стоимости, освоения модуля цепочки создания стоимости и создание модуля цепочки создания стоимости [8].

При этом следует помнить, что на конкурентную среду организаций сферы судебного аудита влияет ряд факторов, таких как: внутренние, результирующие, внешние (субъективные) и качественные (макросреда). Применительно к конкурентоспособности организаций сферы судебного аудита используются различные критерии классификации, учитывающие: деятельность или эффекты, интервал оценки, момент оценки, область возникновения, стороны рыночных отношений, время наблюдения и уровень конкурентоспособности.

Конкурентоспособность организации сферы судебного аудита можно разделить на [9; 10]:

- операционную конкурентоспособность, это конкретные технические навыки для эффективной, непрерывной хозяйственной деятельности предприятия,

- системная конкурентоспособность, которая охватывает широкий спектр основных видов деятельности организации сферы судебного аудита с целью: обеспечения ценности, увеличения стоимости и инноваций;

- стратегическая конкурентоспособность, понимаемая как умения компании, связанные с ее подготовкой в долгосрочной перспективе занять стратегическое положение на рынке и доминировать на нем.

В таблице 1 приведены классификации конкурентоспособности по различным критериям.

Таблица 1
Классификации конкурентоспособности организаций сферы судебного аудита [11; 12]

Критерий деления	Виды конкуренции
1. Время наблюдения	- статическая конкурентоспособность – текущий уровень конкурентоспособности организации сферы судебного аудита; - динамическая конкурентоспособность – изменение уровня конкурентоспособности организации сферы судебного аудита с течением времени (динамика конкурентоспособности).
2. Действия и последствия	- факторная конкурентоспособность – действия организации сферы судебного аудита на изменения внешней среды (рыночное преимущество); - результирующая конкурентоспособность – финансовые результаты и доля рынка финансовые результаты в сравнении с конкурентами (положение на рынке).
3. Стороны рыночных отношений	- входная конкурентоспособность, т.е. возможность достижения целей, связанных с получением ресурсов; - конкурентоспособность продукции, т.е. возможность достижения целей, связанных с получением рыночного признания выпускаемой продукции.
4. Цели компании	- конкурентоспособность с точки зрения объема производства; - конкурентоспособность с точки зрения затрат; - конкурентоспособность по качеству продукции.
5. Оценщик и объем оценки	- конкурентоспособность организации сферы судебного аудита с точки зрения получателя (заказчика), - конкурентоспособность организации сферы судебного аудита в восприятии руководства, - конкурентоспособность организации сферы судебного аудита с точки зрения собственников, - конкурентоспособность с точки зрения потенциальных инвесторов.
5. Момент оценки	- конкурентоспособность ex post, то есть текущая конкурентная позиция, которая является результатом реализуемой компанией конкурентной стратегии по отношению к своим конкурентам, - ex ante конкурентоспособность, т.е. будущая (перспективная) конкурентная позиция, которая определяется, в том числе, относительной (т.е. связанной с навыками конкурентов) способностью организации сферы судебного аудита конкурировать в будущем (его конкурентным потенциалом). Следовательно, это достижимая конкурентоспособность.

Таким образом, конкурентоспособность организации сферы судебного аудита представляет собой ее характеристику способности непрерывно формировать и управлять тенденциями развития, эффективно развивать рынки сбыта и повышать производительность на микроуровне в условиях предложения конкурентами новых, более дешевых и современ-

ных услуг. Это оптимальный критерий комплексной оценки компании, например, чтобы достичь высокой конкурентоспособности продукции, компания должна создать определенные организационные возможности и точно определить и оценить процессы, влияющие на удовлетворенность клиентов.

Методология исследования

Изучение подходов к созданию конкурентоспособной среды для организаций сферы судебного аудита основано на анализе различных источников научной литературы, включающих исследования, научные положения и теории как российских, так и зарубежных ученых, статистические данные и их анализ.

Результаты исследования и их обсуждение

Изменчивость предпочтений и потребностей клиентов (которые находятся в центре внимания) вынуждает компанию постоянно реорганизовывать свои ресурсы, а значит, меняется и структура потенциала конкурентоспособности. В организациях XXI века конкурентный потенциал базируется на ресурсах знаний (информационных ресурсах), обслуживающих намерения их создателей и пользователей, капитале бренда, человеческом капитале, клиенто-ориентированности и в меньшей степени на оборотном капитале (доля запасы становятся все меньше) или физическом капитале (который все чаще можно приобрести за счет аутсорсинга) [13].

Залогом успеха современных организаций сферы судебного аудита, работающих в условиях глобализированной рыночной экономики, является удовлетворенность клиентов, максимизация стоимости и удовлетворение ожиданий других заинтересованных сторон. Следовательно, конкурентоспособность предприятия, рассматриваемая как эффект воздействия инструментов конкуренции, и результирующий элемент в виде конкурентной позиции на рынке, должны подлежать измерению и сравнительной оценке [14].

На микроуровне при оценке конкурентоспособности организаций сферы судебного аудита учитываются показатели микроэкономической эффективности, такие как экономические и финансовые результаты и источники формирования потенциала конкурентоспособности, например, чистый финансовый результат, доля инноваций, научно-исследовательской деятельности (НИОКР), инвестиции. Анкетный метод обычно используется в процессах качественных исследований. В поисках более точных, унифицированных ответов респондентов на вопросы, включенные в анкеты или прямые интервью, все чаще используются методы экспертной оценки [15].

Конкурентоспособная организация сферы судебного аудита – это компания, экономическая деятельность которого приводит к увеличению рыночной стоимости в долгосрочной перспективе. Однако, оценить изменения рыночной стоимости компаний, акции которых не обращаются на бирже, сложно. Поэтому при оценке изменения конкурентоспособности организаций сферы судебного аудита следует опираться, в том числе, на: по анализу изменения

доходов от продаж, изменения финансовых результатов, изменения доли доходов от экспортных продаж в общей выручке, изменения уровня инвестиционных затрат, изменения доли рынка и т. д. Эти параметры позволяют оценить направление изменения конкурентоспособности компании. При этом увеличение выручки от продаж не всегда означает увеличение стоимости организации сферы судебного аудита (важны затраты, за счет которых это увеличение было достигнуто). Увеличение инвестиционных затрат не всегда приводит к увеличению стоимости организации сферы судебного аудита (инвестиции могут быть неудачными или отложенными, компания может переинвестировать, нарушая ее ликвидность). Но суммарные изменения этих величин с течением времени позволяют оценить конкурентоспособность.

Традиционные учетные показатели оценки конкурентоспособности, такие как: ROI, ROA, ROCE, RONA, в условиях глобальной конкуренции показывают ряд недостатков и принципиально не объясняют растущую разницу между учетной и рыночной стоимостью компании. Как следствие, их полезность при оценке организации сферы судебного аудита снижается, как для внутренних, так и для внешних пользователей. Результат поиска включает в себя новые предложения по показателям создания стоимости с учетом стоимости капитальных вложений (EVA, SVA, CVA, EP), показателям, позволяющим сравнивать процентные значения разных компаний с учетом нормы прибыли, ожидаемой инвесторами (CFROI, ROACE) или добавленной стоимости как параметра оценки конкурентоспособности организации сферы судебного аудита независимо от точки зрения субъекта, осуществляющего оценку (инвестор, заказчик или другие заинтересованные стороны).

Конкурентоспособность организации сферы судебного аудита может быть оценена с точки зрения различных групп заинтересованных сторон, а именно: клиентов, руководства предприятия, владельцев организаций сферы судебного аудита, сотрудников, потенциальных инвесторов, банков, поставщиков, экономического центра и т.д. В таблице 2 приведены примерные параметры оценки конкурентоспособности организации сферы судебного аудита со стороны различных заинтересованных сторон.

Таблица 2
Примеры критериев оценки конкурентоспособности компании, используемых различными заинтересованными сторонами

Заинтересованные стороны	Критерии оценки конкурентоспособности
1. Клиенты	Они определяют конкурентоспособность организации сферы судебного аудита через призму стоимости ее рыночного предложения по отношению к предложению других организаций сферы судебного аудита и некоторых их характеристик. Это происходит на основе конкретного набора факторов конкурентоспособности и их уровней, а также предпочтений конкретного получателя.

2. Владельцы	Они оценивают конкурентоспособность исходя из текущей степени достижения целей и/или возможности достижения этих целей в будущем по сравнению с другими компаниями. Оценка производится с точки зрения более быстрого или медленного темпа роста стоимости организации сферы судебного аудита и/или возможности (потенциала) увеличения стоимости в будущем.
3. Правление	Оно оценивает фактическую и потенциальную конкурентоспособность организации сферы судебного аудита в разрезе отрасли, тенденцию ее изменения и факторы, определяющие эту конкурентоспособность. Конкурентная позиция определяется на основе оценок конкурентоспособности отдельных услуг и рынков (SJC).
4. Сотрудники	Они оценивают условия труда и оплаты, гарантии занятости, возможности формировать реальность, осуществлять власть и т. д.
5. Поставщики	Они оценивают конкурентоспособность организации сферы судебного аудита по стоимости и частоте поставок или продолжительности контрактов.
6. Инвесторы	Они оценивают возможность получения дивидендов и изменения рыночных цен на акции. Оценка конкурентоспособности связана с оценкой относительной стоимости организации сферы судебного аудита (текущей или будущей).

В таблице 3 предложен комплекс показателей, которые можно использовать при оценке конкурентоспособности организации сферы судебного аудита (с учетом элементов, ее формирующих, т.е. мер оценки: конкурентная позиция, конкурентный потенциал и используемые инструменты конкуренции). Эти показатели можно использовать по отношению к организациям сферы судебного аудита на разных уровнях, в том числе на региональном, указывая на важность данного показателя и объект сравнения.

Таблица 3
Показатели по оценке конкурентоспособности организации сферы судебного аудита

Показатели оценки конкурентной позиции	Меры оценки конкурентного потенциала	Метрики оценки используемых инструментов конкуренции
1. Доля организации сферы судебного аудита (продукта) на рынке (% доля в продажах, динамика продаж - изменение позиций)	1. Варианты финансирования: - текущая деятельность - развитие за счет собственных средств - развитие за счет внешних средств	1. Тарифы на услуги
2. Финансовое положение: рентабельность, рентабельность инвестиций, добавленная стоимость и т.д.)	2. Качество: - управленческий состав: финансы, маркетинг, логистика, производство, НИОКР, персонал - услуга - мотивационная система - информационная система	2. Качество услуги 3. Современность
3. Количество выигранных	3. Технология: - управление финансами компании	4. Комплексность предложения

тендеров к количеству проигранных тендеров (доля динамики изменения) – факторный показатель конкурентоспособности.	- IT оборудование и цифровые технологии - уровень современности - возможности приобретения современных дизайнерских и технологических решений	5. Возможность дополнительных консультационных услуг
	4. Расходы на: инновации и цифровую трансформацию; маркетинговая деятельность	6. Своевременное исполнение
	5. Гибкость: - цифровые системы, продуктивное предложение, - организация, - ценовая политика	7. Условия: - платежи - гарантия
	6. Организационная культура	8. Реклама и стимулирование сбыта.
	7. Проблемы компании: - проблемы обеспечения качества на предприятии - экспансия на зарубежные рынки - маркетинговая деятельность - Научно-исследовательская деятельность - повышение квалификации	9. Удобство покупки (доступность)
	7. Доступ к: ключевым ресурсам; технология; запасы; распределение; капитал; информация, знания	10. Частота внедрения новых продуктов
	8. Степень: - выработка четкого видения развития - идентификация сотрудников с целями компании - знание организации сферы судебного аудита и ее продукции на рынках - знание конкурентов - знание текущих и будущих потребностей клиентов. - загрузка производственных мощностей - использование человеческого капитала - использование ИТ-инфраструктуры - восприятие (репутация, имидж, известность) компании	11. Объем послепродажного обслуживания
	9. Уровень: сервис; компетенции; знание; затраты; инновации; доступность; принятие управленческих решений	12. Торговая марка компании /услуги
	10. Склонность: - организации сферы судебного аудита (сотрудников) к сотрудничеству - к изменениям	

Как мы видим, одним из важных показателей конкурентоспособности организации сферы судебного аудита является уровень использования инноваций и цифровых технологий. Информация является конкурентным преимуществом, например, потому, что она позволяет предоставлять услуги более эффективно или постоянно поддерживать их высокое качество, независимо от навыков или ноу-хау сотрудников. Запись такой информации в системе обеспечивает большую согласованность в предоставлении критически важных услуг и сводит к минимуму потребность в ноу-хау или необходимость использования высокоэффективных решений проблем и нестандартных ситуаций. Основная цель здесь — обеспечить понимание, распространение и соблюдение такой информации в деятельности компании. Термины «знание» и «информация» понимаются

по-разному, когда знающие сотрудники покидают организацию, ясно, что вместе с ними уходит и некоторая неучтенная информация. Однако информация доступна каждому члену организации, при этом важной представляется роль знаний в их динамическом жизненном цикле, учитывая их изменчивость и гибкость по отношению к информации, которую такие знания включают в себя.

Исследования показали, что компании, которые делятся организационной информацией и сотрудничают в ней, делают это более эффективно после внедрения систем управления знаниями (СУЗ), в то время как организации, которые делают это реже и менее эффективно, становятся менее конкурентоспособными [5, 8]. Понимание культуры организации перед принятием решений о передаче знаний поможет определить границы полезной и полезной информации и ориентироваться в этих границах. Ключевой задачей является управление процессом изменений, после чего компания станет организацией, поддерживающей и продвигающей обмен знаниями. Поисковые системы и интернет-порталы имеют большое значение в процессе поиска необходимой информации. Овладение этими технологиями в процессе становятся необходимыми для фильтрации миллионов результатов обычного строкового поиска.

Новые решения и технологии способствуют внесению структурных, динамических изменений в процессы поиска информации. Со временем технологии систем поиска и хранения будут адаптироваться и меняться по мере развития новых систем, что еще больше улучшит качество поиска информации. Проведенное исследование позволило выделить несколько проблем, связанных с управлением информацией и технологиями, каждая из которых является ключевой особенностью успешного внедрения системы управления знаниями и формирования инновационной конкурентной среды (рис.1). Такие технологии, как интрасети, сайты социальных сетей и корпоративные порталы в настоящее время используются в большинстве случаев обмена знаниями, предоставляя системы для публикации информации и ее распространения за пределы компании. Эти системы являются частью культуры, которая позволяет организациям сферы судебного аудита сообщать о своих услугах, идеях и ценностях нынешним и потенциальным клиентам.

Можно согласиться с тем, что пользователи часто бывают перегружены информацией, что приводит к тому, что люди могут не понять информацию, собранную в информационных системах. В некоторых случаях документирование рутинных и тривиальных процессов в компании может затруднить доступ к ключевой информации. В организациях сферы судебного аудита системы процедурной документации могут объединять процессы, информацию и знания. Они могут быть разработаны для облегчения управления рабочим процессом, чтобы документ, обработанный в соответствии с определенной процедурой, можно было получить и утвердить для распространения или перейти к следующему

этапу. Многие современные системы предоставляют простые интерфейсы, которые помогут создавать этапы рабочего процесса. Они должны быть интегрированы с системами компании, чтобы из них можно было получить информацию, когда она понадобится. Неспособность интегрировать эти функции приведет к результатам, далеким от желательных.

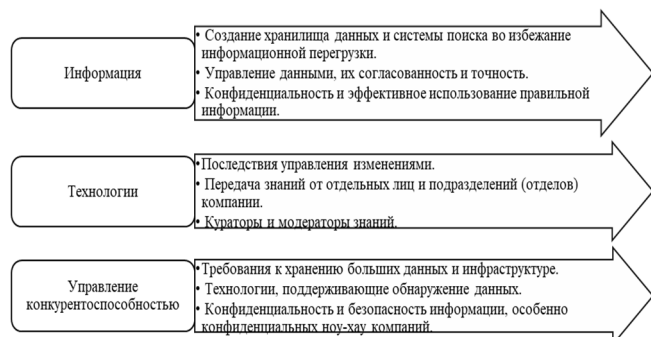


Рисунок 1. Ключевые вопросы, связанные с управлением знаниями, в процессе формирования инновационной конкурентной среды организации сферы судебного аудита

Не существует конкретной области науки, которая шаг за шагом показывает, как преобразовать процессы и знания в цифровые решения. Некоторые ключевые характеристики помогут гарантировать, что решение о переводе бизнеса на цифровые системы принесет ожидаемые результаты как с точки зрения инвестиций, так и с точки зрения повышения эффективности. Понимание того, где организация сферы судебного аудита может повысить эффективность, может стать отправной точкой для документирования требований к системе управления знаниями компании. Следует отметить, что передача знаний должна включать только те процессы, которые способны эффективно восполнить информационный пробел. Знания, которые нелегко применить для повышения эффективности или требуют слишком большого количества условных результатов, могут привести к неэффективным или неверным результатам, требующим дополнительной работы, что снижает эффективность. По гипотезам некоторых экспертов, знаниями нельзя управлять, можно управлять только информацией, и эта информация становится знанием только после того, как она усвоена людьми, получившими к ней доступ [3; 15]. Однако, существует мнение, что управление знаниями в любой форме способствует успеху, если эти знания можно передать и интегрировать на организационном уровне.

Многие организации требуют явных культурных изменений в отношениях и поведении сотрудников, благодаря которым они будут охотно и последовательно делиться своими знаниями и наблюдениями. Эффективный способ мотивировать обмен знаниями — использовать механизмы вознаграждения и мотивации, действующие в компании. Например, количество и частота использования публикаций судебного аудитора (показатель обмена знаниями) является важным компонентом решений относительно продвижения по службе. Благодаря таким

показателям контент, предлагаемый специалистами, повышает общую ценность информации, содержащейся в хранилище знаний. В этой системе показатели можно приобрести от пользователей, которые получили доступ к опубликованному контенту и предоставляют отзывы об актуальности, качестве и своевременности такой информации. Эти механизмы имеют неоценимое значение для формирования инновационной конкурентной среды организации сферы судебного аудита.

Достижение культурной готовности имеет первостепенное значение при внедрении таких технологий в любой организации сферы судебного аудита, независимо от ее размера. Полагаем, что культурный баланс и принятие новых систем должны иметь более высокий приоритет, чем внедрение и запуск, поскольку это увеличивает шансы на успешное применение таких технологий и системы управления знаниями. Многие из этих типов систем можно легко интегрировать с другими системами компании. KMS может вызвать информационную перегрузку. Необходимым элементом эффективной стратегии повышения конкурентоспособности организации сферы судебного аудита является предоставление фильтров для получения соответствующей информации, когда она необходима. Системы, которые изучают или понимают конкретные таксономии, могут по запросу предоставлять контекстно релевантную информацию. Этого можно добиться с помощью специализированных программ и приложений, предназначенных для запроса многочисленных регистров информации и возврата наиболее совпадающих результатов.

Заключение

В статье представлено описание возможностей и проблем, с которыми сталкиваются организации сферы судебного аудита, а также возможности повышения конкурентоспособности, прибыльности и устойчивости их деятельности, расширение знаний, компетенций и эффективности управленческой практики с целью создания инновационной конкурентной среды, способствующей предоставлению качественных услуг судебного аудита. Ниже представлены выводы проведенного исследования:

1 Популярная в последнее время школа, основанная на ресурсах, основана на следующих предположениях: 1) предприятие представляет собой совокупность активов (ресурсов) и навыков; 2) компания формирует свое конкурентное преимущество, объединяя ресурсы и навыки в ключевые компетенции; 3) сформированные на их основе ресурсы, навыки и ключевые компетенции тем ценнее как стратегический материал, чем больше компания способна защитить их от имитации и замещения со стороны конкурентов; 4) должно существовать динамическое напряжение между ресурсами и намерениями компании.

2. Уточнено, что под конкурентоспособным потенциалом организаций сферы судебного аудита понимается система материальных и нематериальных ресурсов, позволяющая ей создать конкурентное преимущество. Различия в ресурсах компаний

могут носить долгосрочный характер и объяснять, почему одни организации сферы судебного аудита постоянно превосходят другие.

3. Рассматривая ресурсы как основу конкурентоспособности организаций сферы судебного аудита, их следует анализировать через призму их способности создавать добавленную стоимость. Из всей совокупности ресурсов, доступных предприятию, необходимо выбирать те, которые создают потенциал конкурентоспособности в конкретных условиях конкурентной среды. Следует подчеркнуть особое значение нематериальных ресурсов в процессе формирования конкурентоспособности организаций сферы судебного аудита в долгосрочной перспективе.

4. Предложенные в статье показатели и методы оценки конкурентоспособности не являются исчерпывающими, они могут быть дополнены и детализированы в зависимости от способа использования полученных результатов анализа конкурентной среды для организаций сферы судебного аудита или объема доступности данных для сравнения.

К основным путям повышения конкурентоспособности организаций сферы судебного аудита в России относятся: внедрение цифровых технологий в деятельность и обеспечение качества услуг, рационализация организационных структур и структур собственности компаний, реализуемая посредством процессов концентрации, интеграции и консолидации, позволяющих развивать ресурсы и навыки, а также конкурентная политика государства.

Литература

1. *Галстян Д.А.* Экономические преступления в условиях цифровизации и проблемы их уголовно-правовой оценки // Вопросы российской юстиции. 2022. №19. С.431-439.

2. *Haddad H., Alharasis E., Fraij J., Alramahi N.* How Do Innovative Improvements in Forensic Accounting and Its Related Technologies Sweeten Fraud Investigation and Prevention?. Wseas Transactions on Business and Economics. 2024. № 21. P.1115-1141. 10.37394/23207.2024.21.93.

3. *Rezaee Z., Wang J.* Relevance of big data to forensic accounting practice and education. Managerial Auditing Journal. 2019. № 34(3). P.268- 288.

4. *Бегляров М.А.* Источники конкурентного имущества для организаций в сфере судебного аудита // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2024. №2. С. 115-121. doi: 10.23672/SAE.2024.43.90.001.

5. *Оловянникова А.С., Раевская В.А.* Некоторые проблемы правового регулирования управления публичным акционерным обществом // Legal Bulletin . 2022. №1. С.94-102.

6. *Брежнева О.В., Сергеева Д.А.* Роль судебно-экономической экспертизы в РФ // Мир науки и мысли. The World of Science and Ideas. 2023. №1. С.112-116.

7. *Беккалиева Н. К., Кокарева А. А., Редькина Е. А.* Роль экспертного заключения при судебно-экономической экспертизе деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и управление : от теории к

практике: Сборник статей / Гл. редактор Н. В. Морозова. Чебоксары : ООО «Издательский дом «Среда», 2020. С. 10-13.

8. Правовое обеспечение контроля, учета, аудита и судебно-экономической экспертизы / Под общей редакцией В. В. Ершова. М.: Юрайт, 2023. 299 с.

9. *Горбунов Д. В., Дмитриев А. Я., Митрошкина Т.А.* Экспансия экспертной деятельности при развитии технологий big data в условиях четвертой промышленной революции // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2022. №1. С.17-23.

10. *Пащенко Т. В.* Развитие теоретических основ судебно-бухгалтерской экспертизы: определение квалификации эксперта и этические принципы // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2014. №3. С.82-89.

11. *Печерица Е.В., Григоренко М.А.* Судебная экономическая экспертиза. Санкт-Петербург, 2019. 152 с.

12. *Быкова Э.Ф.* Существующие судебные экономические методики: анализ и статистика результативности и области применения // Пробелы в российском законодательстве. 2019. №1. С.191-195.

13. *Мелина Н.Ф., Романова М.М., Сокольников И.В.* Эволюционная экономика и проблема устойчивости организации в конкурентной рыночной среде // Вестник ВУиТ. 2018. №3. С.5-12.

14. *Неживых Д.А.* Факторы устойчивости развития бизнес-моделей PSS // Наука и образование сегодня. 2022. №3 (72). С.20-25.

15. *Ren L., Zhong X., Wan L.* Missing analyst forecasts and corporate fraud: Evidence from China. Journal of Business Ethics, 2021. P.1-24.

Innovative Approaches to Creating a Competitive Environment for Organizations in the Field of Forensic Audit

Beglyarov M.A.

IGSU RANEPА

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The purpose of the study is to theoretically and practically substantiate innovative approaches to creating a competitive environment for forensic audit organizations. The methodological basis of the study is based on the use of comparative and logical analysis of internal and external factors of the competitive environment that affect the competitiveness of forensic audit organizations, systematization and generalization of the essence of competitiveness, its criteria and indicators. The information necessary for this analysis is taken from scientific papers published by Russian and foreign researchers in various scientific publications. The results include the fact that this article examines individual conceptualizations related to the term "competitiveness of a forensic audit organization", presents various approaches and classifications, and identifies structural elements that create the category of competitiveness of a forensic audit organization. An important place in the study is occupied by the presentation of indicators (criteria) that allow assessing the level of competitiveness of an organization in the forensic audit sphere, as well as an indication of the main methods that help in such an assessment. It is substantiated that for the organization of

the forensic audit sphere it is necessary to implement digital technologies and a knowledge management system. The directions of preparation for the use of knowledge-oriented information systems, as well as key elements that should be taken into account when implementing a knowledge management system in an organization in the forensic audit sphere are proposed. The article presents practical recommendations on a number of competitiveness management issues that will ensure increased efficiency of management and operational activities of small and medium-sized organizations in the forensic audit sphere, which, in turn, will allow them to achieve greater and long-term success.

Keywords: competitiveness, assessment, quality of expert services, forensic audit services, competitiveness indicators, classification, forensic audit

References

- Galstyan D.A. Economic crimes in the context of digitalization and problems of their criminal-legal assessment. *Ekonomicheskie prestupleniya v usloviyah cifrovizatsii i problemy ih ugovorno-pravovoj ocenki* = *Issues of Russian justice*. 2022; 19: 431-439 (In Russ.).
- Haddad H., Alharasis E., Fraij J., Alramahi N. How Do Innovative Improvements in Forensic Accounting and Its Related Technologies Sweeten Fraud Investigation and Prevention?. *World Transactions on Business and Economics*. 2024; 21: 1115-1141. 10.37394/23207.2024.21.93.
- Rezaee Z., Wang J. Relevance of big data to forensic accounting practice and education. *Managerial Auditing Journal*. 2019; 34(3): 268-288.
- Beglyarov M.A. Sources of competitive advantage for organizations in the field of forensic audit. *Gumanitarnye, social'no-ekonomicheskie i obshchestvennye nauki* = *Humanities, socio-economic and social sciences*. 2024; 2: 115-121. doi: 10.23672/SAE.2024.43.90.001. (In Russ.)
- Olovyannikova A.S., Raevskaya V.A. Some problems of legal regulation of public joint-stock company management. *Legal Bulletin* = *Legal Bulletin*. 2022; 1: 94-102. (In Russ.)
- Brezhneva O.V., Sergeeva D.A. The role of forensic economic expertise in the Russian Federation. *Mir nauki i mysli. The World of Science and Ideas* = *The World of Science and Thought. The World of Science and Ideas*. 2023; 1: 112-116. (In Russ.)
- Bekkalieva N.K., Kokareva A.A., Redkina E.A. The role of expert opinion in forensic economic examination of the activities of an economic entity. *Ekonomika i upravlenie : ot teorii k praktike: Sbornik statej* = *Economy and management: from theory to practice: Collection of articles* / Edited by N.V. Morozova. Cheboksary: OOO "Publishing house" Sreda ", 2020:10-13. (In Russ.)
- Legal support for control, accounting, audit and forensic economic examination / Under the general editorship of V.V. Ershov. Moscow: Yurait, 2023: 299 p. (In Russ.)
- Gorbunov D. V., Dmitriev A. Y., Mitroshkina T. A. Expansion of expert activity in the development of big data technologies in the context of the fourth industrial revolution. *Vestnik Samarskogo universiteta. Ekonomika i upravlenie* = *Bulletin of Samara University. Economy and management*. 2022; 1: 17-23. (In Russ.)
- Pashchenko T. V. Development of theoretical foundations of forensic accounting examination: determination of expert qualifications and ethical principles. *Vestnik PGU. Seriya: Ekonomika* = *Bulletin of PSU. Series: Economy*. 2014; 3: 82-89. (In Russ.)
- Pecheritsa E. V., Grigorenko M. A. Forensic economic examination. St. Petersburg, 2019:152 p. (In Russ.)
- Bykova E. F. Existing forensic economic methods: analysis and statistics of performance and areas of application. *Probely v rossijskom zakonodatel'stve* = *Gaps in Russian legislation*. 2019; 1: 191-195. (In Russ.)
- Melina N. F., Romanova M. M., Sokolnik I. V. Evolutionary economics and the problem of organization sustainability in a competitive market environment. *Vestnik VUiT* = *Bulletin of VUiT*. 2018; 3: 5-12. (In Russ.)
- Nezhivykh D.A. Factors of sustainability of development of PSS business models // *Science and education today*. 2022; 3 (72): 20-25. (In Russ.)
- Ren L., Zhong X., Wan L. Missing analyst forecasts and corporate fraud: Evidence from China. *Journal of Business Ethics*, 2021: 1-24.

Инвестиции как фактор экономического роста и экономического развития региона (на материалах Республики Коми)

Новокшоновна Елена Николаевна

к.э.н., доцент, доцент кафедры банковского дела, СГУ им. Питирима Сорокина, eipai@mail.ru

Целью работы выступает определение на основе предложенной методики наличия экономического роста и экономического развития в регионе и выявление возможных направлений его ускорения. Автором использованы общенаучные методы: анализ, синтез, обобщение, метод визуализации данных. На основе изучения теоретической литературы определены показатели экономического роста и экономического развития, на основе статистических данных проведен наукастинг экономического роста и экономического развития региона. Сформулирован вывод о незначительном экономическом росте, неустойчивой динамике показателя «инвестиции в основной капитал», снижении инвестиционного коэффициента, сжатии расходов на НИР со стороны правительства региона при стабильных вложениях коммерческих структур. Исходя из этого следует, что в ближайшее время для экономики региона будет характерно замедление темпов экономического роста и экономического развития. Для предотвращения негативной тенденции предлагается точечная работа с отдельными компонентами, включенными в расчет ВРП, уделяя большее внимание инвестициям как в основной капитал, так и в человеческий. Одним из вариантов увеличения объемов инвестиций в регион может стать переход экономики региона на экологику предложения.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, регион, валовый региональный продукт, инвестиции.

Введение и постановка задачи

Следствием усиления внимания общества к экономическому росту и факторам его определяющим, изучению экономического роста в краткосрочном и долгосрочном периодах, построению моделей экономического роста стало увеличение числа публикаций по данной тематике. В то же время в академической и прикладной литературе исследования затрагивают, как правило, макроуровень. На уровне региона их число значительно меньше. Настоящая статья направлена на восполнение этого пробела. Целью работы выступает определение на основе предложенной методики наличия экономического роста и экономического развития в регионе и выявления возможных направлений его ускорения.

Обзор литературы

В настоящее время научные исследования в области экономического роста и экономического развития широко представлены в публикациях российских и зарубежных ученых. Для доказательства этого утверждения, автором был применен метод визуализации данных. С начала были выделены ключевые слова, по которым проводился анализ публикаций; их перечень приведен в таблице 1. Следует заметить, что помимо термина экономического роста часто встречаются категории экономического развития, социально-экономическое развитие, экономическое равновесие.

Таблица 1

Ключевые слова, необходимые для анализа публикаций по исследуемой тематике

Экономический рост	Экономический рост региона
Экономическое развитие	Экономическое развитие региона
Социально-экономическое развитие	Социально-экономическое развитие региона
Региональный экономический рост	Региональное экономическое развитие
Региональное социально-экономическое развитие	

Составлено автором с использованием научной электронной библиотеки e-library.ru

В основу анализа были положены статьи, размещенные в библиотечной системе и являющиеся общедоступными и имеющими в своем названии вышеуказанные ключевые слова. Рассматривались статьи, опубликованные на русском языке в научных журналах, сборниках конференций, книги, монографии, диссертации, гранты за период с 2020 по 2024 гг. Во внимание не принимались публикации, относящиеся к другим странам.

Рейтинг количества статей, в названии которых встречаются ключевые слова

Ключевое слово	Количество статей, размещенных в библиотечной системе	Количество статей, относящихся к теме исследования
Социально-экономическое развитие	6841	2052
Экономическое развитие	5944	1188
Экономический рост	7847	760
Социально-экономическое развитие региона	394	29
Региональное экономическое развитие	81	17
Экономическое развитие региона	99	12
Экономический рост региона	50	11
Региональный экономический рост	28	7
Региональное социально-экономическое развитие	20	3
Всего	21304	4079

Наиболее часто употребляемым словосочетанием в названии научных трудов является социально-экономическое развитие. Обращает внимание, что исследователи для оценки, в первую очередь, используют региональный или муниципальный срез (субъект РФ, муниципальное образование), нежели национальный (Россия в целом). При рассмотрении статей с ключевым словом «экономическое развитие» ученые пишут больше про факторы, способствующие и препятствующие такому развитию (доходы населения, искусственный интеллект, ИТ-индустрия). При обращении к категории экономический рост, статьи касаются отраслей, союзного государства, иностранных государств. В целом, отмечается небольшое число общедоступных научных исследований, посвященных региону и его развитию: 79 ед. за 5 лет.

Визуализация результатов анализа представлена в виде облака слов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Составлено автором с использованием <https://www.wordclouds.com/>

Первый подход, сторонниками которого являются Аганбегян А.Г., Львов Д.С., Петраков Н.Я., Федоренко Н.П., Глазьев С.Ю., сосредоточен на рассмотрении исключительно экономического развития без обращения к экономическому росту. Авторами помимо факторов экономического развития рассматриваются вопросы, связанные с долгосрочным социально-экономическим развитием (теория), со сменой технологических укладов (Львов Д.С., Глазьев С.Ю.), разработкой концепции СОФЭ (система оптимального функционирования экономики) (Федоренко Н.П.) и т.д. Эти и иные исследования носят общетеоретический характер и служат теоретико-методологической основой для разработки различных теорий более конкретного характера [3, с.33].

Второй подход включает в себя работы в области экономического роста, которые сводятся к трактовке этого термина, факторов его определяющих (Гао Л.[9], Плотников А.В. [11], Абалкин Л.И.[3], Бойко М.В.[4]), определению вариантов экономического роста (Абдыганы А., Аттокуровна А.А.[1]) и к созданию моделей экономического роста (Барро Р., Солоу Р., Кузнец С., Кейнс Д. и кейнсианство : Харрод Р. и Домар Е.) и их рассмотрению (Андреева Е.Г. [2]).

Третий подход, основанный на взаимосвязи экономического роста и развития, охватывает два аспекта: подход, в рамках которого дефиниции четко разграничены и подход, где отсутствует четкая граница между этими терминами.

Первый аспект нашел отражение в работах российских авторов: Бабаева Б.Д., Дубровского С.П. [3] и Жарова А.Н., который указывает на исследователей Некозырева О. А., Модебадзе Н.П., Калабекова А.А., Чжан Вэнь, Елбаева Ю.А, Козлова М.В [8, с.7].

Буров М.П. пишет, что экономический рост является составляющей социально-экономического развития и может быть оценен с помощью количественных и качественных показателей и измерителей [5, с. 176]. По его мнению, экономический рост осуществляется при увеличении объемов и темпов производства общественного продукта, при этом социально-экономическое развитие может происходить и тогда, когда роста нет, но закладываются предпосылки для него, а иногда и при отрицательном росте ВВП и национального дохода. Социально-экономическое развитие выражается в структурных преобразованиях, инновациях, которые непосредственно к экономическому росту не приводят. Экономический рост и социально-экономическое развитие – это две категории, характеризующие состояние национальной (региональной) экономики, связанное как с экономическими, так и неэкономическими факторами функционирования. Академический исследователь отмечает, что для роста превалирует экономический аспект, а для развития – социальный [5, с. 176].

Корейский экономист, профессор Кембриджского университета Ха-Джун Чанг, различает понятия экономического роста и экономического развития и способы их определения. По его мнению, экономический рост можно измерить с помощью динамики ВВП (в краткосрочном периоде), динамики ВВР на душу населения (в долгосрочном периоде) [16, с.166].

Особенностью точки зрения Ха Джун Чанг на экономический рост и развитие является его сосредоточение на способах оценки экономического роста в краткосрочной и долгосрочной перспективах, указание на конкретные показатели, оценивающие экономическое развитие.

Второй аспект зафиксирован в эволюционной теории роста, представленной работами Маркса К., Шумпетера И., Милля Дж. Ст. [5, с. 176].

Систематизация и интерпретация понятий экономического роста и экономического развития, способов их измерения представлены в таблице 3.

Таблица 3
Интерпретация понятий экономического роста и экономического развития и способы их измерения

Фамилия	Интерпретация	Способы измерения
Бойко М.В.	Экономический рост – процентное увеличение реального ВВП на душу населения последующего периода по сравнению с предыдущим [4, с.324]	Экономический рост за один период Реальный ВВП $(t+1)/\text{реальный ВВП}(t) \cdot 100\% - 100\%$ Экономический рост за два периода $(Y_2/Y_0 - 1) \cdot 100\%$
Ха Джун Чанг	Экономический рост – расширение объема производства (или дохода) страны [16, с. 161]	Темп роста ВВП – краткосрочный период Темп роста ВВП на душу населения – долгосрочный период
	Экономическое развитие – наращивание производственного потенциала	Доля инвестиций в ВВП и ее динамика Отношение расходов НИР к ВВП и его динамика
Буров М.П.	Экономический рост – реальное увеличение объемов, созданных в хозяйственной системе страны (региона) за определенный промежуток времени материальных и нематериальных благ и услуг. Он характеризует скорость, интенсивность темпов изменения данного процесса. [5, с. 183].	ВВП (ВРП), ВВП, НД в целом и на душу населения за определенный промежуток времени в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе, в текущем периоде (месяц, квартал, год). Среднегодовые показатели объемов и темпов экономического роста и прироста.
	Социально-экономическое развитие – формирование новых прогрессивных пропорций в национальной (региональной) хозяйственной системе, создание предпосылок для обеспечения устойчивого экономического роста в будущем, расширенное воспроизводство человеческого капитала, накопление национального благосостояния, стабильное	

	улучшение условий. Это функция, отображающая состояние, качество осуществленных преобразований системы. [5, с. 183]	
Бабаев Б.Д., Дубровский С.П.	Экономический рост – динамика общественного продукта, развитие, направленное на благосостояние, как конечную цель, обеспечиваемое максимизацией полноты трансформации общественного продукта в общественное благосостояние, при минимизации негативных процессов [3, с.35] Экономическое развитие ассоциируется с улучшением благосостояния и представляет собой воспроизводственный аспект деятельности государства (региона); [3, с.35]	Динамика общественного продукта Экономическое развитие – динамика общественного благосостояния
Абалкин Л.И.	Экономический рост - вероятность движения человечества вперед, когда под влиянием политических и иных факторов общество может выбрать один вариант развития, отбросив другие [3, с.34]	Прирост ВВП
Абдыганы А., Аттокуровна А. А.	Экономический рост – это реальный подъем национального продукта, национального дохода [1, с.70].	Прирост НП и НД
Лупин Г., Сабитов Р.А.	Экономический рост - процесс, при котором реальный национальный доход страны и доход на душу населения увеличиваются в течение длительного периода времени [9, с. 4].	Рост величины реального ВВП и рост величины реального ВВП в расчете на душу населения.
Андреева Е.Г.	Экономический рост – количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени [2, с. 46]	Динамика ВВП
Хесус Фернандес-Виллаверде, Густаво Вентура, Вэнь Яо	Рост экономики определяется в основном экзогенным ростом технологий и численности населения (как неоклассическая модель роста). поскольку производственная функция зависит от рабочей силы, а не от общей численности населения, изменения в соотношении рабочей силы к общей численности населения сдвигают наклон траектории роста вверх (при росте этого соотношения) или вниз (при его снижении). Рост выпуска в расчете на одного трудоспособного человека является ключевым показателем с точки зрения теории роста [13]	Темп роста ВВП на одного трудоспособного человека (в возрасте от 15 до 64 лет)
Жаров А.Н.	Экономический рост представляет собой увеличение материальных благ, способствующее развитию экономической системы [8, с. 7]	Динамика темпов роста ВВП

Исследование понятий показало отсутствие дискуссии в их трактовке, превалирование использования категории экономический рост. Основным индикатором измерения экономического роста и экономического развития является динамика ВВП.

Современные исследования в области экономического роста, проведенные Хесус Фернандес-Виллаверде, Густаво Вентура и Вэнь Яо предлагают при оценке экономического роста делать поправки на старение населения и сосредотачиваться на другом показателе – темпе роста ВВП на одного трудоспособного человека (в возрасте от 15 до 64 лет) [13].

Тема экономического роста и экономического развития региона поднимается в работах Петровой О.А. (13 публикаций), Бенц Д.С. (9 работ) М.П. Бурова (3 работы) и других ученых.

В Республике Коми теоретические аспекты экономического роста достаточно глубоко освещены в научных трудах Гаджиева Ю.А. (13 публикаций), пути экономического роста предложены в работах Шихвердиева А.П., Оганезовой Н.А., Вишнякова А.А., вопросы обеспечения экономического роста через реализацию кластерной политики воспроизведены в научных статьях Новокшеновой Е.Н.

К показателям, позволяющим оценить темп экономического роста и развития на региональном уровне, относятся ВВП, индекс физического объема ВВП. Петрова О.А. дополняет этот перечень еще пятнадцатью показателями.

Данные

Основным источником данных, составляющих основу исследования экономического роста и экономического развития региона, явились в Статистические ежегодники Республики Коми за 2015-2024. Исследование проводилось с использованием показателей: ВВП в текущих ценах, индекс физического объема ВВП (в постоянных ценах), темп роста ВВП (в процентах в предыдущему году и к базовому году). Поскольку индекс – дефлятор ВВП представляет собой отношение объема ВВП, исчисленного в фактически действовавших ценах, к объему ВВП, исчисленному в постоянных ценах базисного периода и не позволяет оценить динамику показателя в целом за исследуемый период, поскольку дается в сборниках в виде процента к предыдущему году, то он был заменен на показатель Индекс физического объема ВВП к уровню 2015 г., позволяющий оценить динамику показателя за исследуемый период. Для проведения углубленного анализа некоторые показатели, например, инвестиционный коэффициент, отношение расходов и затрат на НИР к ВВП рассчитывались автором самостоятельно на основе представленных в открытом доступе данных.

Методика и методология оценки экономического развития региона

При анализе экономического роста и развития региона автор опирался, в первую очередь, на способы оценки, предложенные Ха Джун Чангом. В общем методика состоит из трех этапов, представленных в таблице 4.

Таблица 4

Описание этапов оценки экономического роста и развития региона

Этап	Описание этапа
1. Определение экономического роста в регионе	Определение на основе показателей: ВВП, индекс физического объема ВВП (к предыдущему году, к базовому году), темп роста ВВП на душу населения (к предыдущему году, к базовому году) Выявление причин динамики показателей
2. Оценка экономического развития	Определение на основе показателей: индекс объема производства, доля инвестиций в ВВП (инвестиционный коэффициент), отношение расходов на научные исследования и разработки к ВВП, динамика показателей Сравнение показателей с оптимальной величиной Выявление причин динамики показателей
3. Формулирование выводов и определение направлений экономического развития и роста региона	

В оценке экономического роста все авторы солидарны и рассматривают динамику ВВП как индикатор экономического роста. Поэтому этот показатель будет положен в основу реализации первого этапа методики. Остальные рассчитываемые показатели являются производными от него.

В соответствии с методикой оценки экономического развития, предложенной Ха Джун Чангом, согласно которому экономическое развитие определяется как наращивание производственного потенциала, находящее свое отражение в показателях: индекс объем производства, доля инвестиций в ВВП и отношение расходов на научные исследования и разработки к ВВП и его динамика, первый показатель является сложно интерпретируемым, поскольку включает в себя много разноплановых элементов. Последние два являются ключевыми [16, с. 169, 170].

Доля инвестиций в ВВП или инвестиционный коэффициент – один из индикаторов способности региона к развитию, поскольку для применения технологий, лежащих в основе развития экономики, они должны быть воплощены в основном капитале. Поэтому без крупных инвестиций в основной капитал, технически называемых валовым накоплением основного капитала, экономика не сможет значительно развить свой производственный потенциал. Для мира в целом этот показатель составляет около 20-22%. Оптимальная величина показателя – не менее 25% [16, с. 169]. Однако показатель выше оптимальной величины не является гарантом положительных результатов экономического развития.

Второй наглядный показатель экономического развития – отношение расходов на научные исследования и разработки к ВВП. Чем больше страна вкладывается в них, тем она становится более передовой, более производительной, что, соответственно, сказывается на экономическом развитии. Средний показатель в ОЭСР составляет 2,3%, при этом развивающиеся страны практически не тратят денег на НИР, а развитие, наоборот [16, с. 169, 170].

Наукастинг экономического роста и экономического развития региона

Предложенные показатели на уровне страны применялись автором на уровне региона для оценки его экономического роста и развития.

Для оценки экономического роста используется показатель динамика реального ВРП, ВРП на душу населения.

Таблица 5
Динамика ВРП и ВРП на душу населения за 2015-2024 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ВРП, млрд. руб.	528,4034	578,6491	608,5745	696,2422	718,1387	613,2669	857,0130	975,7007	819,3	853,0
Индекс физического объема ВРП (в постоянных ценах), в % к предыдущему году	98,3	98,5	96	98,5	102,6	93,8	102,2	99,9	94,1	99,1
Индекс физического объема ВРП к уровню 2015 г.	100	110,4	117,2	135,7	147,7	122,2	172,6	196,2	184,8	161,4
ВРП на душу населения, тыс. руб.	635,8	641,5	680,7	884,2	931,1	810,2	1171,9	1335,8	Н.д.	Н.д.
Темп роста ВРП на душу населения	110,1	99,3	97,2	99,9	102,1	94,8	103,2	1335,8	Н.д.	Н.д.
Темп роста ВРП на душу населения к 2015 г.	100	110,4	135,7	141,7	122,2	172,6	196,2	Н.д.	Н.д.	

Источник: [14,15]

По данным таблицы видно, что, в большинстве случаев, темп роста ВРП в постоянных ценах ниже предшествующего периода, что свидетельствует об отсутствии экономического роста. ВРП на душу населения в текущих ценах повторяет динамику ВРП.

Экономисты считают, что национальная экономика любой страны должна стремиться обеспечить рост национального дохода (равно ВВП, ВНП) в раз- мере не менее 3-4% в год. В противном случае насе- ление перестает ощущать улучшение жизни [7]. В случае с Республикой Коми, минимальное значение – 3,2% было зафиксировано по показателю темп ро- ста ВРП на душу населения в 2021 г. Во всех осталь- ных случаях показатель носит отрицательное зна- чение. Однако при соотношении текущего уровня ВРП (2024 г.) с ВРП 2015 г. можно увидеть, что эконо- мика выросла на 61%, т.е. за 9 лет экономика ре- гионе не удвоилась. Если пользоваться формулой сложных процентов, то для удвоения экономики за 9 лет, необходимо было, чтобы темп роста пока- зателей составил минимум 8%. Необходимый уровень удвоения показателей не был зафиксирован ни в один анализируемый год.

Таблица 6
Динамика инвестиционного коэффициента Республики Коми и его компонентов за 2015-2022 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ВРП, млрд. руб.	528,4034	578,6491	608,5745	696,2422	718,1387	613,2669	857,013	880,0	819,3
Инвестиции в основ- ной капитал, млн. руб.	169936	200261	134152	136474	121578	140129	127665	118,5	120,5
Инвести- ционный коэффи- циент	32,2	34,6	22,0	19,6	16,9	22,8	14,9	13,5	14,7
Относи- тельно оптималь- ной вели- чины (25%)	+7,2	+9,6	-3,0	-5,4	-8,1	+2,2	-10,4	-11,5	10,3

Источник: [14,15]



Рисунок 1 – Динамика инвестиционного коэффициента Рес- публики Коми и его компонентов за 2015-2023 гг. Составлено по данным [14,15]

По данным таблицы отмечается тенденция пере- хода от отрицательных темпов роста к положитель- ным по показателям ВРП по мере продвижения к ближайшей ретроспективе, неустойчивая динамика по показателю инвестиций в основной капитал. Ми- нимальное значение по показателям было зафикси- ровано в год обнаружения новой коронавирусной инфекции, после чего ВРП, в отличие от инвестиций в основной капитал, имел положительную дина- мику. В целом, ВРП в сопоставимых ценах за 9 лет вырос на 55 %, инвестиции в основной капитал

упали на 30%. Снижение динамики ВРП обусловлено ужесточением санкционного давления, включая вторичные санкции, трансформацией энергетического рынка, в том числе изменением объемов и структуры спроса, обострением конкуренции и нарушением торговых связей. Снижение общего объема инвестиций связано, в первую очередь, с введением недружественными странами эмбарго на технологии и инвестиции [12].

Инвестиционный коэффициент за исследуемый период упал в два раза, минимум был зафиксирован в 2022 г., максимум – в 2015 г. На текущий момент значение показателя ниже среднемирового. Исходя из проведенного анализа следует, что в ближайшее время для экономики региона будет характерно замедление темпов экономического развития и снижение производственного потенциала региона. Это подтверждается прогнозом социально-экономического развития Республики Коми на 2024 год и на период до 2026 года.

Таблица 7

Динамика инвестиционного коэффициента Республики Коми и его компонентов в 2024-2026 гг.

Показатель	2024	2025	2026
ВРП, млрд.руб.	853,0	884,1	921,8
Инвестиции в основной капитал, млрд.руб.	121,6	115,7	117,1
Инвестиционный коэффициент	14,3	13,1	12,7

Источник : [12]

По данным таблицы отмечается планируемое снижение инвестиционного коэффициента, что является негативной тенденцией экономического развития региона.

Таблица 8

Отношение расходов и затрат на научные исследования и разработки к ВРП за 2015-2023 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ВРП, млрд.руб.	528,40 34	578,64 9,1	608,57 45	696,24 22	718,13 87	613,26 69	857,01 3	880,0	819,3
Расходы республиканского бюджета на НИР, тыс.руб.	6357	4334	7667	7131	7054	5239	2575	3500	Н.д.
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн.руб.	2400,1	2390,5	2350,0	2019,7	1953,8	2097,7	2134,2	2442,1	Н.д.
Затраты на инновации	902,0	1313,3	2362,0	8123,8	8833,8	5423,3	4106,9	6374,6	Н.д.

Индикатор	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Итого затрат и расходов на НИР	3308,4 57	3708,1 34	4719,6 67	10150, 631	10794, 654	7526,2 39	6243,6 75	8820,2	Н.д.	
Отношение расходов и затрат на НИР к ВРП	0,63	0,64	0,78	1,46	1,50	1,23	0,73	1,00	Н.д.	

Источник : [14, 15]

Данные таблицы показывают рост затрат на НИР почти в 2,5 раза, который был вызван, в первую очередь, ростом затрат на инновационную деятельность. Правительство региона постепенно снижает расходы на НИР, коммерческие структуры относительно стабильны по данному показателю. Несмотря на это, доля общей суммы расходов на НИР незначительна и ниже среднемирового значения в два раза, хотя и показывает положительную динамику. В связи с этим, экономика региона не является экономикой знаний и не относится к постиндустриальной.

Рекомендации

Таким образом, автор пришел к выводу о незначительном экономическом росте и экономическом развитии региона, снижении инвестиционного коэффициента. В будущем это приведет к негативным изменениям в экономике республики, социальной структуре общества.

Вариантом предотвращения негативной тенденции выступает точечная работа с показателями, включенными в расчет ВРП (ВВП): инвестиции, государственные расходы, потребление, чистый экспорт.

Инвестиции. Рост инвестиций в основной капитал является первоочередным, что связано с реализацией национальной цели «Устойчивая и динамичная экономика», предусматривающая, в том числе увеличение к 2030 году объема инвестиций в основной капитал не менее чем на 60% по сравнению с уровнем 2020 года за счёт постоянного улучшения инвестиционного климата [10].

Увеличивать необходимо не только инвестиции в основной капитал, но и в человеческий капитал, поскольку он совместно с уровнем образования положительно сказывается на экономическом росте [6].

Достижение цели обеспечения инвестиций в основной и человеческий капитал возможно за счет перехода на экономику предложения. Одним из вариантов перехода может стать кластерный подход к реализации инвестиционной политики региона.

Государственные расходы влияют на долгосрочный экономический рост. Следуя принципам экономики предложения, правительство направляет

средства на развитие предпринимательства в регионе, создание и развитие инфраструктуры прежде всего необходимой для реализации инвестиционных проектов с помощью инфраструктурных бюджетных кредитов, казначейских кредитов, президентской арктической субсидии, возмещения затрат на создание объектов транспортной, инженерной, энергетической и коммунальной инфраструктуры в целях реализации новых инвестиционных проектов, на государственную поддержку социально-экономического развития Республики Коми.

Вывод

Апробирована методика оценки наличия экономического роста и экономического развития в регионе, выявлены возможные направления его ускорения, что возможно за счет наращивания инвестиций в основной и человеческий капитал, перехода экономики региона на экономику предложения.

Литература

1. Абдыганы А. Экономический рост и некоторые актуальные вопросы экономического роста // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 6-2(74). – С. 70-74.
2. Андреева Е. Г. Экономический рост. Модели экономического роста // Омский научный вестник. – 2011. – № 6(102). – С. 46-50.
3. Бабаев Б. Д. Экономический рост: расширенная трактовка. Качество экономического роста // Экономика образования. – 2015. – № 1. – С. 33-38.
4. Бойко М.В. Азы экономики. Что такое экономическое АСТ, 2024 – 512 с.
5. Буров М.П. Региональная экономика и управление пространственным развитием: учебник – Москва : КНОРУС, 2023. – 488 с.
6. Грозовский Б. Роберт Барро: Стимулировать экономический рост госрасходами – это попытка создать вуду-экономику // Эконс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://econs.online/articles/modern-economy-faces/robert-barro-ctimulirovat-ekonomiku-gosraskhodami-eto-popitka-sozdat-vudu-ekonomiku/> (дата обращения 18.01.2025).
7. Деньги.Кредит.Банки : учеб. – 2-е изд., перераб и доп. / под ред. В.В.Иванова, Б.И.Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во проспект, 2009. – 848 с.
8. Жаров А. Н. Экономический рост и его изменение // Наука, инновации, общество: актуальные вопросы и современные аспекты. – Пенза : Наука и Просвещение, 2023. – С. 6-17.
9. Лупин Г., Сабитов Р.А. Экономический рост. Модели экономического роста / Л. Гао, Р. А. Сабитов // Прогрессивная экономика. – 2022. – № 6. – С. 15-26.
10. Плотников А. В. Экономический рост: теоретические аспекты и особенности реализации российской модели экономического роста в условиях политико-экономической нестабильности // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира : сборник

научных статей 11-й Международной научно-практической конференции, КУРСК, 13 декабря 2022 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – С. 267-272.

11. Поручение Правительства РФ «Михаил Мишустин дал по итогам стратегической сессии, посвящённой построению эффективной и конкурентной экономики» от 19 июля 2024 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://https://base.garant.ru/409409675/> (дата обращения 18.01.2025).

12. Прогноз социально-экономического развития республики коми на 2024 год и на период до 2026 года. Распоряжением Правительства Республики Коми от 18 сентября 2023 г. № 481-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://law.rkomi.ru/files/104/41342.pdf> (дата обращения 18.01.2025).

13. Рябова И. Экономический рост с поправкой на возраст // Эконс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://econs.online/articles/ekonomika/ekonomicheskiy-rost-s-popravkoj-na-vozrast/> (дата обращения: 16.01.2025).

14. Статистический ежегодник Республики Коми. 2020: стат.сб. / Комистат - Сыктывкар, 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://11.rosstat.gov.ru/statistical-compilation/document/67052> (дата обращения: 16.01.2025).

15. Статистический ежегодник Республики Коми. 2024: стат.сб. / Комистат - Сыктывкар, 2024 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://11.rosstat.gov.ru/statistical-compilation/document/67052> (дата обращения: 16.01.2025).

16. Чанг Ха-Джун. Как устроена экономика / Ха-Джун Чанг ; пер.с англ. Е.Ивченко ; [науч.ред. Э.Кондукова]. – 9-е изд., доп. – Москва : МИФ, 2024. – 320 с.

Investments as a factor of economic growth and economic development of the region (based on the materials of the Komi Republic)

Novokshonova E.N.

Pitirim Sorokin Syktывkar State University

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The purpose of the work is to determine, based on the proposed methodology, the presence of economic growth and economic development in the region and identify possible directions for its acceleration. The author uses general scientific methods: analysis, synthesis, generalization, data visualization method. Based on the study of theoretical literature, indicators of economic growth and economic development have been determined, and a science of economic growth and economic development of the region has been conducted based on statistical data. The conclusion is formulated about insignificant economic growth, unstable dynamics of the indicator "investments in fixed assets", a decrease in the investment coefficient, compression of research and development costs by the government of the region with stable investments by commercial structures. Based on

this, it follows that in the near future, the economy of the region will be characterized by a slowdown in economic growth and economic development. To prevent a negative trend, it is proposed to work with individual components included in the GRP calculation, paying more attention to investments in both fixed assets and human capital. One of the options for increasing investment in the region may be the transition of the region's economy to a supply-side economy.

Keywords: economic growth, economic development, region, gross regional product, investments.

References

1. Abdygany A. Economic growth and some topical issues of economic growth // Current scientific research in the modern world. - 2021. - No. 6-2 (74). - P. 70-74.
2. Andreeva E. G. Economic growth. Models of economic growth // Omsk Scientific Bulletin. - 2011. - No. 6 (102). - P. 46-50.
3. Babaev B. D. Economic growth: an expanded interpretation. Quality of economic growth // Economics of education. - 2015. - No. 1. - P. 33-38.
4. Boyko M.V. Basics of Economics. What is an economic pie and what to eat it with - Moscow: AST Publishing House, 2024 - 512 p.
5. Burov M.P. Regional Economy and Spatial Development Management: textbook – Moscow: KNORUS, 2023. – 488 p.
6. Grozovsky B. Robert Barro: Stimulating Economic Growth with Government Spending is an Attempt to Create a Voodoo Economy // Ekons [Electronic Resource]. Access Mode: <https://econs.online/articles/modern-economy-faces/robert-barro-ctimulirovat-ekonomiku-gosraskhodami-eto-popitka-sozdat-vudu-ekonomiku/> (date of access 01/18/2025).
7. Money. Credit. Banks: textbook. – 2nd ed., revised and enlarged. / edited by V.V. Ivanov, B.I. Sokolov. – M.: TK Velbi, Prospect Publishing House, 2009. – 848 p.
8. Zharov A. N. Economic growth and its measurement // Science, innovation, society: current issues and modern aspects. - Penza: Science and Education, 2023. - P. 6-17.
9. Lupin G., Sabitov R. A. Economic growth. Models of economic growth / L. Gao, R. A. Sabitov // Progressive economy. - 2022. - No. 6. - P. 15-26.
10. Plotnikov A. V. Economic growth: theoretical aspects and features of the implementation of the Russian model of economic growth in the context of political and economic instability // Actual problems of international relations in the context of the formation of a multipolar world: collection of scientific articles of the 11th International Scientific and Practical Conference, KURSK, December 13, 2022. - Kursk: South-West State University, 2022. - P. 267-272.
11. Instruction of the Government of the Russian Federation "Mikhail Mishustin gave following the results of the strategic session, attended by the construction of an efficient and competitive economy" dated July 19, 2024 [Electronic resource]. Access mode: <http://https://base.garant.ru/409409675/> (date of access 01/18/2025).
12. Forecast of the socio-economic development of the Komi Republic for 2024 and for the period up to 2026. By order of the Government of the Komi Republic dated September 18, 2023 No. 481-r. [Electronic resources]. Access mode: <https://law.rkomi.ru/files/104/41342.pdf> (date of access 01/18/2025).
13. Ryabova I. Age-adjusted economic growth // Ekons. [Electronic resource]. Access mode: <https://econs.online/articles/ekonomika/ekonomicheskii-rost-s-popravkoy-na-vozrast/> (date of access: 16.01.2025).
14. Statistical yearbook of the Komi Republic. 2020: stat.sb. / Komistat - Syktyvkar, 2019 [Electronic resource]. Access mode: <https://11.rosstat.gov.ru/statistical-compilation/document/67052> (date of access: 16.01.2025).
15. Statistical yearbook of the Komi Republic. 2024: stat.sb. / Komistat - Syktyvkar, 2024 [Electronic resource]. Access mode: <https://11.rosstat.gov.ru/statistical-compilation/document/67052> (date of access: 16.01.2025).
16. Chang Ha-Jun. How the economy works / Ha-Jun Chang; trans. from English by E. Ivchenko; [scientific ed. by E. Kondukova]. - 9th ed., suppl. - Moscow: MIF, 2024. - 320 p.

Анализ потенциала удовлетворения спроса на услуги санаторно-курортных организаций региона

Чувилин Денис Валерьевич

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика, менеджмент и маркетинг», Уфимский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», dvchuvilin@fa.ru

Хурматуллина Алсу Фанзилевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», Уфимский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», afkhurmatullina@fa.ru

Камалов Рустам Камилович

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», Уфимский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», rkkamalov@fa.ru

В статье представлены результаты аналитического исследования рынка санаторно-курортных организаций регионов РФ. Проведен анализ количества и мощности санаторно-курортных организаций, уровня их доходности, пространственного распределения предложения услуг санаторно-курортных организаций. Дана характеристика санаторно-курортной инфраструктуры на примере крупных санаторно-курортных организаций Республики Башкортостан. Определены основные тенденции развития санаторно-курортных организаций региона и проведена оценка дефицита их мощности по размещению туристов для удовлетворения потенциального спроса на перспективу до 2035 года.

Ключевые слова: санаторно-курортные организации, рынок услуг санаторно-курортных организаций, санаторно-курортная инфраструктура, туризм, туристский поток

Введение. В современных экономических условиях, характеризующихся спадом международных поездок в европейские страны на фоне санкционного давления, происходит смещение потребительских предпочтений в сторону внутреннего туризма, в том числе и в направлении получения услуг санаторно-курортных организаций (далее – СКО). Как показал анализ туристского потока, проведенный авторами статьи в предыдущих исследованиях, за 2023 год рост туристского потока в целом по стране был равен 16,7% и достиг 164,9 млн. поездок в год, при этом около 58% туристов имели цели проведения отпуска, досуга и отдыха [7]. Удовлетворение такого возросшего спроса возможно не только за счет классических туристических программ, но и благодаря совмещению отдыха и оздоровления, поскольку комплекс санаторно-курортных услуг, направленных преимущественно на лечение и оздоровление, не исключает наличия широкого спектра разнообразной досуговой инфраструктуры. Вместе с тем, прогноз потенциального спроса на СКО даже в рамках консервативного сценария на примере Республики Башкортостан показал возможное утроение спроса на размещение в СКО региона в период до 2035 года [7]. В этой связи, анализ предложения на рынке услуг СКО, имеющейся инфраструктуры, соответствия изменившимся потребительским предпочтениям и потенциала их развития на основе перспективных инвестиционных проектов становится актуальной задачей. Кроме того, как отмечают многие исследователи, для некоторых регионов России санаторно-курортный комплекс играет системообразующую роль, обеспечивающую существенный вклад в их социально-экономическое развитие [1,3,5]. Экономический эффект от развития санаторно-курортного комплекса проявляется в его влиянии на сопутствующие отрасли – транспортной отрасли, торговли, общественного питания, индустрии развлечений, а также в обеспечении занятости населения. Социальный эффект заключается в прямом влиянии уровня развития санаторно-курортной сферы на качество жизни и увеличение продолжительности жизни населения, на развитие и сохранение человеческого капитала [1,8].

Целью исследования данной статьи является оценка действующего и потенциального предложения на рынке санаторно-курортных услуг на основе анализа количества и мощности, доходов и расходов СКО России, пространственного распределения предложения, анализа санаторно-курортной инфраструктуры на примере СКО Республики Башкортостан, оценки потенциала удовлетворения спроса и тенденций трансформации предложения на данном рынке.

К основным методам исследования относятся аналитические и статистические методы анализа. Информационной базой послужили статистические данные Федеральной службы государственной статистики РФ, Государственного реестра курортного фонда Минздрава РФ, корпорации «Туризм.РФ», данные официальных сайтов СКО и открытые источники. Практическая ценность полученных результатов состоит в возможности их применения для определения перспективных направлений развития СКО при разработке экономической политики как на региональном, так и отраслевом уровнях.

Анализ количества и регионального распределения санаторно-курортных организаций Российской Федерации.

Число СКО в Российской Федерации в 2023 г. составило 1740 единиц, при этом с 2002 г. наблюдается их сокращение на 25,8% (на 607 единиц), что объясняется их укрупнением, и, соответственно, увеличением емкости: ростом номерного фонда и количества мест (рис. 1 и 2). К причинам сокращения количества СКО относятся также высокие издержки на их содержание, низкое финансирование государственных СКО, слияния и репрофилирования бюджетных и ведомственных санаториев [2]. Темп прироста общего числа номеров составил 12,35%: с 169 719 единиц в 2002 г. до 190 682 единиц в 2023 г.

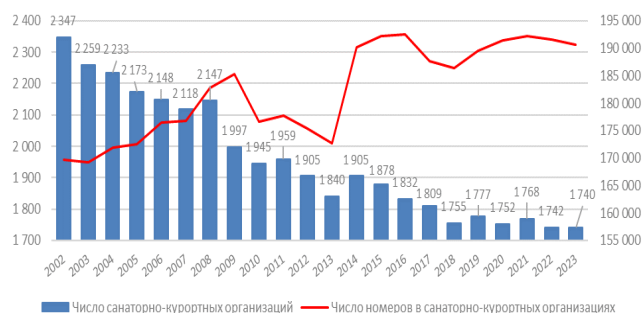


Рисунок 1 – Количество санаторно-курортных организаций в РФ и номерной фонд за 2002-2023 гг., единиц
Источник: Построено авторами по данным Росстата. ЕМИСС. <https://www.fedstat.ru/indicator/42106>; <https://www.fedstat.ru/indicator/42105>.

Количество мест в СКО в РФ (рис. 2) выросло, темп прироста по сравнению с 2002 г. составил 5,6%. На рис. 1 и 2 можно увидеть некоторую отрицательную динамику с 2008 по 2013 гг. как по числу номеров, так и по количеству мест, что может быть связано с отсутствием статистических данных по микропредприятиям в этот период. В 2014 году произошел резкий рост номерного фонда и количества мест в СКО вследствие присоединения Крыма. За последние семь лет, с 2017 по 2023 г., количество мест характеризуется устойчивой положительной динамикой (за исключением 2022 г.): абсолютный прирост последнего показателя составил 20 400 мест, или 4,7%.

Анализ распределения предложения по типам позволил определить, что большинство СКО в РФ по состоянию на 2023 г. являются санаториями и

пансионатами с лечением для взрослых – 1306 единиц, или 75% от общего количества, из них взрослые санатории и пансионаты составляют почти половину от общего количества – 45%. Доля санаториев-профилакториев, профилем которых является лечение конкретных заболеваний и общее оздоровление и отдых, составляет 24%. Они могут быть не привязаны к природным источникам. В советское время профилактории создавались на базе отдельных предприятий, заводов и размещались вблизи них. Постепенно понятия «санаторий» и «профилакторий» стали рассматриваться как синонимы, стали появляться «санатории-профилактории». Пансионаты в большей степени создавались как места для отдыха, чем для лечения. Современные пансионаты предлагают как легкие оздоровительные процедуры, так и отдых без лечения.

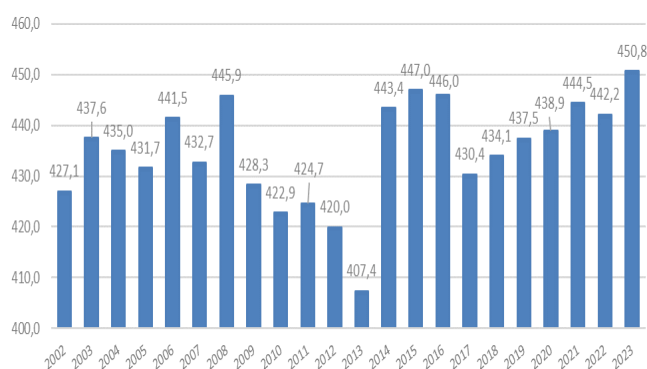


Рисунок 2 – Количество мест в санаторно-курортных организациях РФ, за 2002-2023 гг., единиц
Источник: Построено авторами по данным Росстата. ЕМИСС. <https://www.fedstat.ru/indicator/42104>.

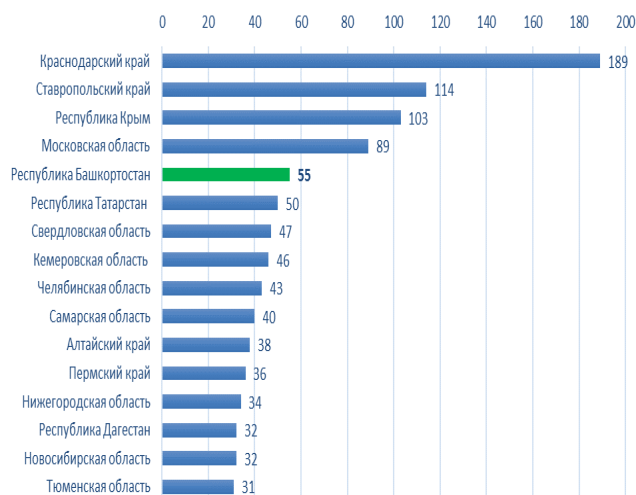


Рисунок 3 – Топ-15 субъектов РФ по числу санаторно-курортных организаций за 2023 г.
Источник: Построено авторами по данным Росстата. ЕМИСС. <https://www.fedstat.ru/indicator/42106>.

В пространственном распределении предложения санаторно-курортных услуг наибольшее количество организаций характерно для Приволжского федерального округа (далее – ПФО) – 363 единицы, Южного – 347, Центрального – 291. В остальных федеральных округах значительно меньше: в Сибирском

206 единиц, в Северо-Кавказском – 186, в Северо-Западном – 127, в Уральском – 134, в Дальневосточном – 86. Топ-15 регионов по числу СКО (рис. 3) возглавляют Краснодарский край, Ставропольский край и Республика Крым.

Республика Башкортостан (далее – РБ) замыкает пятерку лидеров среди субъектов РФ и находится на первом месте среди регионов Приволжского федерального округа, что говорит высокой привлекательности региона для потребителей санаторно-курортных услуг. Количество СКО в 2023 году в РБ составило 55 единиц. Среди субъектов ПФО основными конкурентами РБ являются соседние регионы: Республика Татарстан – 50 единиц, Свердловская область – 47 единиц, Челябинская – 43, Самарская области – 40 единиц, Пермский край – 36 единиц. В Республике Дагестан и Новосибирской области одинаковое количество СКО, поэтому они расположились на 14-м месте рейтинга в топ-15 регионов.

Анализ динамики числа СКО по выбранным субъектам РФ за 2019-2023 гг. (табл. 1) показывает незначительное их сокращение в 8 регионах и рост в 6, наибольший из которых наблюдается в Республике Дагестан – на 77,78%.

Таблица 1
Темпы прироста числа санаторно-курортных организаций в топ-15 субъектов РФ за 2019-2023 гг.

№ п/п	Субъект РФ	Число санаторно-курортных организаций, ед.					Изм. в %, +/-
		2019	2020	2021	2022	2023	
1	Краснодарский край	206	192	202	191	189	-8,25
2	Ставропольский край	115	117	114	115	114	-0,87
3	Республика Крым	109	113	109	103	103	-5,50
4	Московская область	84	86	86	87	89	+5,95
5	Республика Башкортостан	64	63	58	59	55	-14,06
6	Республика Татарстан	46	44	48	52	50	+8,70
7	Свердловская область	50	52	51	49	47	-6,00
8	Кемеровская область	43	44	40	49	46	+6,98
9	Челябинская область	43	43	43	43	43	0,00
10	Самарская область	41	39	41	40	40	-2,44
11	Алтайский край	38	38	37	37	38	0,00
12	Пермский край	40	38	35	36	36	-10,00
13	Нижегородская область	37	38	39	37	34	-8,11
14	Республика Дагестан	18	18	21	25	32	+77,78
15	Новосибирская область	31	34	34	35	32	+3,23
16	Тюменская область	29	30	29	30	31	+6,90

Источник: Рассчитано авторами по данным Росстата. ЕМИСС.
<https://www.fedstat.ru/indicator/42106>.

Вместе с тем, в топ-15 регионов РФ по показателям номерного фонда СКО (табл. 2) входят практически все рассмотренные регионы, за исключением Республики Дагестан, находящейся на 24-ом месте, что говорит о меньшей емкости организаций при их относительной многочисленности. Незначительное сокращение номерного фонда в 2023 г. по сравнению с 2019 г. наблюдается в Республике Башкортостан на 3,39%, что может быть связано также с сокращением количества СКО и укрупнением номе-

ров. В Новосибирской области произошло сокращение на 1,48%, но на фоне роста количества организаций, возможно вследствие реновации и укрупнения номеров. В остальных регионах темпы прироста номерного фонда положительны.

Таблица 2
Динамика числа номеров в санаторно-курортных организациях в топ-15 субъектов РФ за 2019-2023 гг.

№ п/п	Субъект РФ	Число номеров, ед.					Изм. в %, +/-
		2019	2020	2021	2022	2023	
1	Краснодарский край	40 919	41 498	42 072	41 682	41 698	1,90
2	Республика Крым	20 303	21 447	20 892	20 075	20 504	0,99
3	Ставропольский край	16 931	17 157	17 234	17 847	17 482	3,25
4	Московская область	9 683	9 711	10 041	10 043	10 054	3,83
5	Республика Башкортостан	5 403	5 353	5 434	5 679	5 220	-3,39
6	Республика Татарстан	4 448	4 350	4 640	4 754	4 569	2,72
7	Самарская область	4 156	4 259	4 286	4 276	4 160	0,10
8	Алтайский край	3 910	3 919	3 942	3 966	3 985	1,92
9	Тюменская область	3 251	3 434	3 228	3 212	3 380	3,97
10	Пермский край	3 236	3 110	3 057	3 160	3 370	4,14
11	Свердловская область	3 114	3 388	3 319	3 092	3 164	1,61
12	Челябинская область	3 135	3 207	3 112	3 109	3 160	0,80
13	Новосибирская область	2 635	2 645	2 763	2 734	2 596	-1,48
14	Кемеровская область	2 394	2 595	2 362	2 727	2 536	5,93
15	Нижегородская область	2 322	2 330	2 522	2 511	2 451	5,56

Источник: Рассчитано авторами по данным Росстата. ЕМИСС.
<https://www.fedstat.ru/indicator/42105>.

Мощность СКО оценивается по количеству мест (коек) по состоянию на месяц (день) их максимального развертывания. Лидеры те же самые (табл. 3). Республика Башкортостан занимает пятое место, несмотря на сокращение значения показателя на 6,99%. Следует отметить, что наибольший прирост количества мест (+167,4%) характерен для СКО Республики Дагестан при низком значении номерного фонда, что возможно за счет преобладания многоместных категорий номеров.

Таблица 3
Динамика числа мест в санаторно-курортных организациях в топ-15 субъектов РФ за 2019-2023 гг.

№ п/п	Субъект РФ	Число мест в санаторно-курортных организациях, ед.					Изм. в %, +/-
		2019	2020	2021	2022	2023	
1	Краснодарский край	99 231	99 538	102 948	101 771	105 681	6,50
2	Республика Крым	43 592	44 151	44 054	41 950	43 410	-0,42
3	Ставропольский край	31 085	30 782	31 184	32 773	32 143	3,40
4	Московская область	21 181	21 579	21 589	22 012	22 457	6,02
5	Республика Башкортостан	11 613	11 345	11 460	11 619	10 801	-6,99
6	Республика Татарстан	9 555	9 197	10 203	10 814	10 502	9,91

7	Самарская область	9 706	9 647	10 702	10 476	10 485	8,03
8	Ростовская область	8 427	7 915	7 705	7 339	9 203	9,21
9	Алтайский край	7 934	7 835	7 877	7 901	7 946	0,15
10	Свердловская область	7 951	8 946	8 545	7 750	7 931	-0,25
11	Кемеровская область	6 779	6 866	6 724	8 282	7 769	14,60
12	Пермский край	7 310	7 111	6 855	7 103	7 638	4,49
13	Республика Дагестан	2 721	3 392	4 076	4 945	7 275	167,4
14	Челябинская область	7 268	7 486	7 277	7 124	7 263	-0,07
15	Тюменская область	6 428	6 493	6 776	7 018	7 195	11,93

Источник: Рассчитано авторами по данным Росстата. ЕМИСС. <https://www.fedstat.ru/indicator/42104>.

Концентрацию емкости СКО в регионах отражают данные доли субъектов РФ в соответствующих показателях федеральных округов, к которым они относятся. Как видно из рисунка 4, по доле числа номеров и мест в СКО лидируют Ставропольский край (77,56% и 68,10% в соответствующем показателе Северо-Кавказского федерального округа), Краснодарский край (62,88% и 64,85% в показателе Южного федерального округа) и Московская область (35,73% и 35,05% в Центральном федеральном округе).

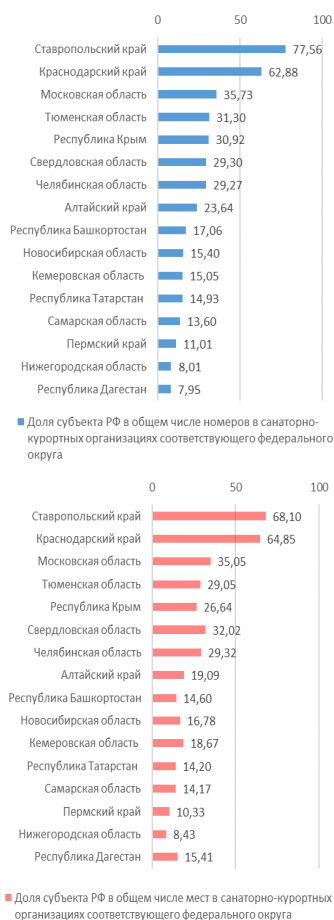


Рисунок 4 – Доля субъектов РФ по показателям емкости санаторно-курортных организаций в соответствующих значениях показателей федеральных округов за 2023 г.

Источник: Рассчитано и построено авторами по данным Росстата. ЕМИСС. <https://www.fedstat.ru/indicator/42105>, <https://www.fedstat.ru/indicator/42104>.

СКО РБ среди регионов ПФО обладают максимальной концентрацией емкости: почти пятая часть номерного фонда и количества мест в санаториях приходится на Башкортостан (17,06% и 14,6%). В соседних регионах, относящихся ПФО, в Республике Татарстан и Самарской области показатели доли номерного фонда и мощности СКО составляют около 15%. Вместе с тем, в соседних регионах, относящихся к Уральскому федеральному округу – в Свердловской (29,3% и 32,02%) и Челябинской (29,27% и 29,32%) областях, – данные показатели составляют порядка 30%.

Динамика доходов и расходов СКО показывает, что рынок санаторно-курортных услуг не только восстановился после пандемии, но и показал значительный рост (табл. 4), что является следствием реализации как отложенного спроса, так и роста внутреннего туристского потока. Рост доходов в 2021 г. по отношению к 2020 г. составил 58,5% (с 104,85 млрд. руб. до 166,2 млрд. руб.), что значительно превышает темпы роста рынка до начала пандемии. В 2022 г. доходы выросли по отношению к 2021 г. на 17,42% (с 166,2 млрд. руб. до 195,14 млрд. руб.). Рост в 2022 г. по сравнению с допандемийным 2019 г. составил 27,92%.

Таблица 4
Динамика доходов и расходов санаторно-курортных организаций за 2015-2022 гг.

Годы	Доходы санаторно-курортных организаций		Затраты санаторно-курортных организаций	
	Значение, млрд. руб.	Темпы роста, в % к предыдущему году	Значение, млрд. руб.	Темпы роста, в % к предыдущему году
2015	128,65	112,90	151,22	112,10
2016	138,11	107,36	166,37	110,02
2017	135,75	98,29	145,86	87,67
2018	141,58	104,30	156,68	107,42
2019	152,55	107,75	160,02	102,13
2020	104,85	68,73	117,74	73,57
2021	166,20	158,51	160,11	135,99
2022	195,14	117,42	174,35	108,90

Источник: Рассчитано авторами по данным <https://www.fedstat.ru/indicator/42101> и <https://www.fedstat.ru/indicator/42100>. Без НДС, акцизов и аналогичных платежей.

Вместе с тем, затраты СКО растут медленнее, чем доходы. В 2021 г. по отношению к 2020 г. прирост составил 35,99%, в 2022 г. по отношению к предыдущему году – 8,9%.

Явное превышение доходов СКО над расходами (табл. 4) в период после пандемии объясняется действием ряда факторов. Спрос на восстановление и оздоровление после пандемии вызвал не только рост величины предложения под действием ценового фактора (роста цен на услуги СКО), но и способствовал его расширению за счет появления новых укороченных программ обследования и оздоровления, программ выходного дня и др. Сокращение количества СКО в свою очередь привело к концентрации доходов у наиболее крупных из них [5].

В пространственном отношении наибольшая часть доходов от общероссийского значения приходится на санаторно-курортный рынок Краснодар-

ского края – 26,27% (рис. 5). На долю Ставропольского края приходится 17%, далее Республика Крым – 7,8%, и Алтайский край – 5%. На СКО РБ – 3,44%, это максимальное значение по сравнению с соседними регионами и регионами ПФО. Республика Татарстан, Тюменская область и г. Санкт-Петербург занимают по 2% доходов от рассматриваемого рынка. На долю каждого из остальных регионов приходится не более чем по 1,5%, что в сумме составляет 31%.

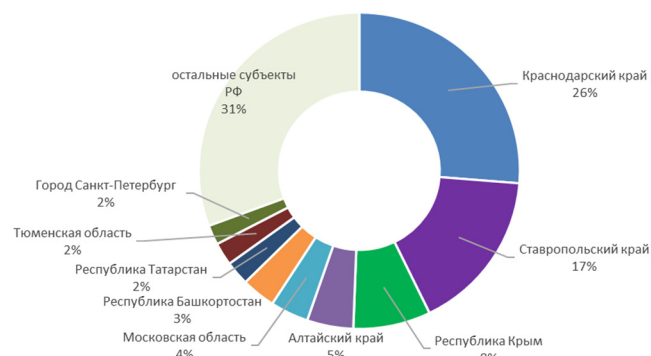


Рисунок 5 – Распределение доходов санаторно-курортных организаций от предоставляемых услуг по субъектам РФ, %, 2023 г.

Источник: Рассчитано и построено авторами по данным <https://www.fedstat.ru/indicator/42101> и <https://www.fedstat.ru/indicator/42100>. Без НДС, акцизов и аналогичных платежей.

Картина распределения расходов СКО по региональным рынкам (рис. 6) аналогична распределению доходов. На долю Республики Башкортостан приходится 3,69%.

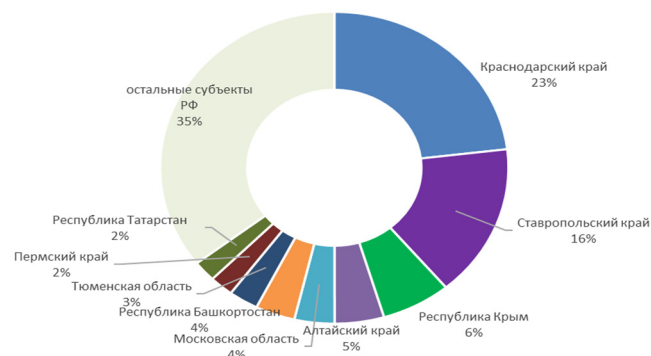


Рисунок 6 – Распределение расходов санаторно-курортных организаций от предоставляемых услуг по субъектам РФ, %, 2023 г.

Источник: Рассчитано и построено авторами по данным <https://www.fedstat.ru/indicator/42101> и <https://www.fedstat.ru/indicator/42100>. Без НДС, акцизов и аналогичных платежей.

Таким образом, общее количество действующих СКО в РФ сократилось, в том числе за счет их укрупнения и увеличения мощности. В пространственном аспекте предложение санаторно-курортных услуг в основном представлено организациями Юга Северного Кавказа, Поволжья, Урала и Центральной части России. Республика Башкортостан выступает центром предложения на рынке санаторно-курортных услуг на территории Поволжья и Урала, занимая пятое место в стране и первое среди регионов

ПФО по числу СКО, номерному фонду и количеству мест. Анализ динамики доходов и расходов санаторно-курортных организаций показывает восстановление рынка после пандемии и устойчивый рост.

Характеристика основных элементов санаторно-курортной инфраструктуры на примере санаторно-курортных организаций Республики Башкортостан.

Санаторно-курортная инфраструктура включает в себя совокупность различных лечебно-оздоровительных, социально-культурных, спортивных, рекреационных объектов. В научной литературе существуют различные подходы к классификации санаторно-курортной инфраструктуры. Наиболее обоснованным, на наш взгляд, является подход Оборина М.С., в соответствии с которым, к основным элементам инфраструктуры СКО относятся лечебная, оздоровительная и профилактическая инфраструктура, инфраструктура размещения и питания, инфраструктура для отдыха и развлечений, обслуживающая, техническая, торговая, транспортная инфраструктура [6].

Наиболее полным спектром рассмотренных элементов инфраструктуры обладают крупные СКО с номерным фондом более 200 единиц. В Республике Башкортостан к таким СКО относятся 8 санаториев: АО «Санаторий «Янган-Тау», АО «Санаторий «Зеленая Роща», АО Санаторий «Красноусольск», ООО Санаторий «Юматово» РБ, ООО Санаторий «Ассы», ООО Санаторий «Танып» РБ, ГУП Санаторий «Якты-Куль» РБ, ООО Санаторий «Карагай» (табл. 5). В пространственном отношении они расположены на севере, северо-востоке, юго-востоке и в центральной части Республики Башкортостан. АО «Санаторий «Зеленая Роща» расположен в г. Уфе, остальные – за исключением санатория «Юматово», на расстоянии более 150 км. от г. Уфы. Медицинский профиль большинства рассмотренных санаториев РБ – бальнеологический, из них 3 – бальнеогрязевых, к климатическим относятся ГУП Санаторий «Якты-Куль» РБ и ООО Санаторий «Юматово» РБ.

Таблица 5
Номерной фонд крупных санаториев РБ, в порядке убывания значений за 2023 год., ед.

№ п/п	Санатории	2019	2020	2021	2022	2023
1	АО «Санаторий «Янган-Тау»	780	776	866	866	866
2	АО «Санаторий «Зеленая Роща»	686	631	631	631	631
3	АО Санаторий «Красноусольск»	510	582	484	484	484
4	ООО Санаторий «Юматово» РБ	300	300	300	300	300
5	ООО Санаторий «Ассы»	210	210	231	274	274
6	ООО Санаторий «Танып» РБ	218	218	218	218	218
7	ГУП Санаторий «Якты-Куль» РБ	198	201	201	199	212
8	ООО Санаторий «Карагай»	191	220	220	185	185

Источник: Составлено авторами

Далее проведем анализ крупных санаториев РБ в разрезе следующих элементов инфраструктуры: 1) лечебная, оздоровительная и профилактическая; 2) инфраструктура размещения и питания; 3) инфраструктура для отдыха и развлечений. Наличие и сочетание данных элементов инфраструктуры является основой санаторно-курортного лечения и отдыха.

Анализ лечебной, оздоровительной и профилактической инфраструктуры санаториев РБ показывает, что она похожа во всех восьми санаториях и представлена в основном лечебно-оздоровительными корпусами, диагностическими отделениями, отделениями бальнеотерапии и грязелечебницами. Анализ данных Государственного реестра курортного фонда Минздрава РФ позволил определить, что всего в РБ действуют 14 взрослых санаториев, все они являются многопрофильными, из них 11 (78,57%) санаториев специализируются лечении заболеваний органов дыхания; 10 (71,42%) – заболеваний нервной системы, по 9 (по 64,28%) – заболеваний системы кровообращения и органов пищеварения, 8 (57,14%) – костно-мышечной системы. Все восемь крупных санатория РБ имеют от четырех и более профилей лечения.

Инфраструктура размещения СКО РБ отличается по количеству спальных корпусов – наибольшее их количество в АО Санаторий «Красноусольск» – 10, минимальное – в санаториях «Танып» РБ и «Якты-Куль» РБ (по 2 корпуса). В трёх санаториях инфраструктура размещения представлена дополнительными отдельными коттеджами, включая АО «Санаторий «Зеленая Роща». Категории номеров варьируются от эконома до люкса и премиума. СПА-центры, несмотря на их популярность и востребованность, имеются только в трёх анализируемых санаториях: «Янган-Тау», АО «Санаторий «Зеленая Роща», АО Санаторий «Красноусольск». В остальных пяти санаториях действуют косметологические кабинеты и салоны красоты, перечень услуг которых характеризуется в основном уходовыми процедурами за лицом и др.

Все рассмотренные санатории имеют спортивные комплексы: тренажерные и спортивные залы, спортивные площадки, пункты проката спортивного инвентаря, трассы беговые и лыжные и др. разного уровня оснащения. Санаторий «Янган-Тау» имеет свой горнолыжный комплекс. Конные комплексы в двух санаториях – «Янган-Тау» и «Юматово». В шести санаториях есть отдельный центр досуга. Крытые бассейны, сауны и банные комплексы, детская инфраструктура имеются во всех санаториях.

Все анализируемые СКО РБ предлагают отдыхающим пакеты лечебных и оздоровительных программ, вариативных по профилю, продолжительности (срокам) лечения или оздоровления. Длительность лечения и оздоровления в санаториях в соответствии с приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 5 мая 2016 г. № 279н «Об утверждении Порядка организации санаторно-курортного лечения» длится от 14 до 21 дня. Многие современные СКО предлагают укороченные про-

граммы «выходного дня», комплексного обследования, детокс-терапии и другие, длительностью от 2 до 4 дней [3]. Средняя продолжительность пребывания россиян в СКО в 2022 году составила 12 дней [4].

Таким образом, имеющаяся инфраструктура санаториев направлена не только на медицинские цели, но и предоставление досугово-развлекательных, спортивных программ. В большинстве случаев в рассмотренных санаториях эти объекты представлены спортивными и тренажерными залами, пунктами проката, бассейнами, банными комплексами, спортивными и игровыми площадками. Однако они не являются отдельными точками притяжения отдыхающих, а лишь дополнением к услугам санаторно-курортного лечения. Вместе с тем, в современных условиях основным трендом трансформации СКО является их постепенное включение в туристскую сферу с сохранением лечебно-оздоровительной составляющей, но с большим акцентом на организацию отдыха, досуга, развлечений. Данный тренд находится в русле мировых тенденций преобладания рекреационной составляющей санаторно-курортного предложения, вызванный распространением проявления заботы о себе, запросом к продлению молодости, развития wellness-экономики, ростом интереса к культуре здорового образа жизни и организации отдыха. Поэтому для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности и соответствия изменившимся запросам потребителей, санаториям необходимо не только расширять средства рекреационной инфраструктуры, но и создавать самостоятельные источники генерации доходов на их основе.

Оценка дефицита номерного фонда на рынке санаторно-курортных услуг региона на перспективу до 2035 года.

В настоящее время развитию санаторно-курортной отрасли и внутреннего туризма уделяется значительное внимание со стороны государства. К числу наиболее масштабных мер поддержки следует отнести запуск отраслевого национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» и создание госкорпорации «Туризм.РФ». В рамках национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» предполагается введение различных льготных условий, в том числе нулевая ставка НДС, субсидирование процентной ставки для инвесторов. Корпорация «Туризм.РФ» действует на принципах государственно-частного партнерства, и оказывает различные виды поддержки бизнесу в создании туристической инфраструктуры, включая финансовую поддержку.

Одним из наиболее крупных федеральных проектов является комплексный мастер-план агломерации Ставропольского края, предполагающий систему мероприятий по комплексному развитию городов-курортов агломерации Кавказские Минеральные Воды. Проект включает в себя развитие объектов санаторно-курортной инфраструктуры, развитие транспортного каркаса агломерации и системы общественных пространств. В результате реализации

инвестпроектов по строительству санаторно-курортных объектов общей стоимостью более 778,4 млрд. рублей, предполагается получение не менее 10 тысяч дополнительных номеров.

По данным Корпорации «Туризм.РФ», на территории Краснодарского края реализуются следующие крупные федеральные инвестиционные проекты: «Новая Анапа» и «Турьев Хутор». Первый из них подразумевает создание современной туристической инфраструктуры, площадью 1806 га, включающей отели и санаторные комплексы, морскую марину, центр ветровых видов спорта и др. «Турьев Хутор» представляет собой крупный круглогодичный туристско-рекреационный горнолыжный комплекс.

К числу наиболее крупных региональных проектов, реализуемых на территории ПФО, относится проект «Казань марина» в Республике Татарстан, – это проект комплексного всесезонного загородного курорта на базе водного потенциала Куйбышевского водохранилища. Предполагается, что курорт будет состоять из трех взаимосвязанных кластеров для различных видов спорта и отдыха, в том числе яхтенного туризма. На территории Алтайского края предполагается реализация проекта «Белокуриха Горная» – современного круглогодичного курорта с развитой инфраструктурой, основанном на развитии бальнеологии и применении современных методов лечения. Следует отдельно выделить экокорт «Кондуки» в Тульской области, который предполагает строительство современного загородного гостиничного комплекса из СПА-отелей с просторными номерами с видами на голубые озера. В Республике Башкортостан самым значимым с позиции масштаба и оказываемых услуг является строительство СПА-санатория «Кочевник» с объемом инвестиций около 6,5 млрд. руб.

Несмотря на значительные усилия, предпринимаемые для развития инфраструктуры СКО в стране в целом и в отдельных регионах, её масштаб все еще остается недостаточным для реализации амбициозных планов по развитию внутреннего туризма (например, Стратегии развития туризма в Республике Башкортостан на период до 2035 года).

На рисунке 7 представлена динамика загрузки существующих мощностей СКО РБ.

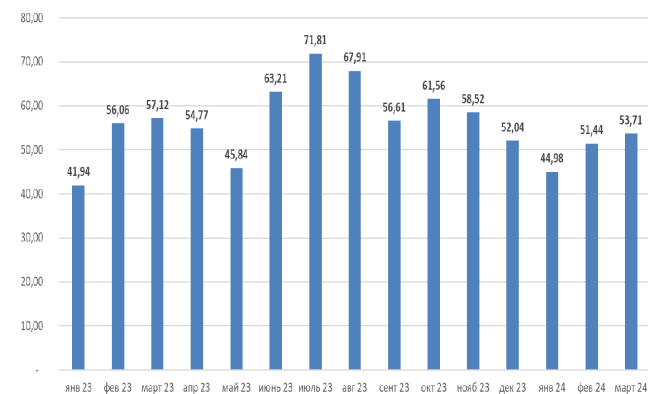


Рисунок 7 – Уровень загрузки номерного фонда СКО в РБ в период с января 2023 до марта 2024 г., %
Источник: Рассчитано и построено авторами по данным Росстата. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/R5_Tur.xlsx

По данным диаграммы можно сделать вывод, что загрузка СКО в РБ в 2023 году колебалась от 42 до 72% и в среднем за рассмотренный период составила 56%.

Начало 2024 года характеризовалось снижением интереса туристов к размещению в СКО региона. Это находит отражение и в уровне загруженности номерного фонда. Если в феврале-марте 2023 года она составляла 56-57%, то в эти же месяцы 2024 года – только 51-54%.

В то же время загрузка крупнейших СКО региона в 2023 году существенно превышала средние по региону значения (см. табл. 6).

Таблица 6
Динамика загрузки номерного фонда крупнейших СКО РБ за период 2021-2023 гг., %

№	Наименование	2021	2022	2023	Изм.
1	АО «Санаторий «Зеленая Роща»	62,2	53,9	63,8	+1,5
2	ООО Санаторий «Ассы»	73,1	68,8	82,0	+8,9
3	ООО Санаторий «Карагай»	45,0	74,5	80,8	+35,8
4	АО Санаторий «Красноусольск»	32,2	79,3	94,9	+62,8
5	ООО Санаторий «Танып» РБ	84,9	92,2	92,3	+7,5
6	ООО Санаторий «Юматово» РБ	83,0	84,3	89,9	+6,9
7	ГУП Санаторий «Якты-Куль» РБ	83,6	86,1	86,6	+3,0
8	АО «Санаторий «Янган-Тау»	75,9	85,8	82,6	+6,8

Источник: Составлено на основе расчетов авторов

По данным таблицы 6 можно сделать вывод, что по результатам 2023 года минимальная загрузка наблюдалась в санатории «Зеленая Роща», у остальных рассмотренных СКО она составляла не менее 80,8%. Максимальная нагрузка наблюдалась в санатории «Красноусольск» – около 95%.

Обращает на себя внимание то, что в большинстве из проанализированных в табл. 6 СКО наблюдается рост загрузки не менее чем на 3,0% за два года. А по санаториям с загрузкой в 2021 году менее 80% (за исключением санатория «Зеленая Роща») минимальный рост показателя составляет около 7%. Санаториям «Красноусольск» и «Карагай» удалось нарастить уровень загрузки соответственно на 62,8% и 35,8% за два года.

Для оценки возможностей удовлетворения потенциального спроса на услуги СКО в соответствии с целевыми установками Стратегии развития туризма в регионе на период до 2035 г. была проведена оценка величины дефицита коечного фонда СКО РБ (см. табл. 7) с учетом следующих допущений:

- 1) рост туристского потока в РБ до 3,1 млн. чел. в 2025 г. и до 5,4 млн. чел. в 2035 г.;
- 2) увеличение доли КСР в организации отдыха туристов до 50% в 2025 г. и до 80% в 2035 г.;
- 3) сохранение доли СКО в размещении туристов в КСР всех типов на уровне 17% в период 2025-2035 гг.;
- 4) возможность достижения максимального уровня загрузки коечного фонда СКО не более 95%;
- 5) средняя продолжительность пребывания в СКО будет снижаться до 8 дн., а у СКО со средней продолжительностью менее 8 дн. по результатам

2023 г. – будет оставаться на текущем уровне.

Из таблицы 7 видно, что с учетом принятых допущений, а также с учетом планируемых инвестиционных программ СКО РБ, можно сделать вывод о наличии дефицита мощности региональных СКО на период до 2035 года для размещения около 82,2 тыс. чел. в год., то есть около 11,2% от общей запланированной численности размещенных в СКО лиц (734 тыс. чел.) [7].

Таблица 7

Оценка дефицита/профицита коечного фонда СКО РБ для размещения туристов на период до 2035 г., тыс. чел.

Наименование показателя	2022	2023	2025	2035
Численность туристов, размещенных на территории региона в санаторно-курортных организациях	242	236	268	734
Численность туристов, размещенных в крупнейших СКО региона, всего, в т.ч.:	94,8	102,5	122,4	148,2
АО «Санаторий «Янган-Тау»	26,8	25,1	28,5	37,5
АО Санаторий «Красноусольск»	19,5	21,7	31,4	31,4
АО «Санаторий «Зеленая Роща»	7,4	10,4	11,8	25,0
ООО Санаторий «Ассы»	9,7	12,0	13,7	14,0
ООО Санаторий «Юматово» РБ	9,3	9,8	11,3	13,0
ООО Санаторий «Танып» РБ	8,8	8,8	9,4	9,4
ГУП Санаторий «Якты-Куль» РБ	6,8	7,3	8,3	9,2
ООО Санаторий «Карагай»	6,6	7,4	8,0	8,7
Численность туристов, размещенных в прочих санаториях	147,2	133,5	151,4	503,6
Наличие дефицита(-)/профицита(+) коечного фонда СКО для размещения туристов	0,0	0,0	5,8	-82,2

Источник: Составлено на основе расчетов авторов

Ликвидация выявленного дефицита возможна при реализации дополнительных проектов модернизации и расширении инфраструктуры средств размещения в СКО РБ. В противном случае достижение целевых установок развития туризма в регионе до 2035 года возможна только при сокращении средней продолжительности пребывания ниже принятой в расчет (8 дней) или повышении уровня загрузки СКО выше 95% к 2035 г.

Таким образом, в рамках проведенного исследования на основе анализа количества, мощности и емкости СКО, их пространственного распределения по субъектам РФ, имеющейся инфраструктуры и строящихся объектов на примере Республики Башкортостан был определен дефицит мощностей по размещению туристов в СКО региона для обеспечения достижения стратегических целей и задач развития отрасли на период до 2035 года.

Литература

- Афанасьева Г.А., Панченко Т.М. Санаторно-курортная сфера в РФ: актуальность и перспективы // Проблемы региональной экологии. – 2022. – №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanatorno-kurortnaya-sfera-v-rf-aktualnost-i-perspektivy> (дата обращения: 10.11.2024);
- Балашова С.П. Рынок санаторно-курортных услуг: проблемы и перспективы развития // Экономика Профессия Бизнес. – 2022. – №3. URL: [https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-sanatorno-](https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-sanatorno-kurortnyh-uslug-problemy-i-perspektivy-razvitiya)

[kurortnyh-uslug-problemy-i-perspektivy-razvitiya](https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-sanatorno-kurortnyh-uslug-problemy-i-perspektivy-razvitiya) (дата обращения: 09.11.2024);

- Латышева А.А., Мозокина С.Л., Хорева Л.В., Шраер А.В. Инновационные подходы к организации услуг санаторно-курортного туризма // Известия СПбГЭУ. – 2022. – №3 (135). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-podhody-k-organizatsii-uslug-sanatorno-kurortnogo-turizma> (дата обращения: 31.10.2024);

- Мозокина С.Л., Плотников В.А. Возможности развития лечебно-оздоровительного туризма на евразийском пространстве // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2023. – №17(2). С. 58-70. URL: <https://doi.org/10.22394/2073-2929-2023-02-58-70> (дата обращения: 31.10.2024);

- Оборин М.С. Особенности развития лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса Приволжского федерального округа // Сервис в России и за рубежом. – 2023. – Т.17. – №7. – С. 131–139.

- Оборин М.С. Подходы к определению сущности курортной инфраструктуры региона: теория и практика // Journal of new economy. – 2014. – №1 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-kurortnoy-infrastruktury-regiona-teoriya-i-praktika> (дата обращения: 27.10.2024);

- Чувиллин Д.В., Хурматуллина А.Ф., Камалов Р.К., Шакурова А.Б., Байтерякова Э.Ф. Оценка перспектив увеличения спроса на услуги коллективных средств размещения туристов в регионе // Финансовые рынки и банки. – 2024. – № 10. – С. 275-283. URL: https://finmarketbank.ru/archive/?ELEMENT_ID=59918;

- Чудновский А. Д., Агасиев М. Г. Управление санаторно-курортным комплексом: отечественный и зарубежный опыт // Инновации и инвестиции. – 2023. – №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-sanatorno-kurortnym-kompleksom-otechestvennyy-i-zarubezhnyy-opyt> (дата обращения: 09.11.2024).

Analysis of the potential to meet the demand for the services of sanatorium-resort organizations in the region.

Chuvilin D.V., Khurmatullina A.F., Kamalov R. K.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Ufa branch

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The article presents the results of an analytical study of the market of sanatorium-resort organizations in the regions of the Russian Federation. The analysis of the number and capacity of sanatorium-resort organizations, the level of their profitability, the spatial distribution of the offer of services of sanatorium-resort organizations is carried out. The characteristics of the sanatorium-resort infrastructure are given on the example of large sanatorium-resort organizations of the Republic of Bashkortostan. The main trends in the development of sanatorium-resort organizations in the region have been identified and an assessment of the shortage of their capacity to

accommodate tourists to meet potential demand for the future until 2035 has been carried out.

Keywords: sanatorium-resort organizations, the market of services of sanatorium-resort organizations, sanatorium-resort infrastructure, tourism, tourist flow.

References

1. Afanasyeva G.A., Panchenko T.M. Sanatorium and resort sector in the Russian Federation: relevance and prospects // Problems of regional ecology. – 2022. – No. 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanatorno-kurortnaya-sfera-v-rf-aktualnost-i-perspektivy>;
2. Balashova S.P. Market of sanatorium and resort services: problems and development prospects // Economics Profession Business. – 2022. – No. 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-sanatorno-kurortnyh-uslug-problemy-i-perspektivy-razvitiya>;
3. Latysheva A.A., Mozokina S.L., Khoreva L.V., Shraer A.V. Innovative approaches to the organization of health resort tourism services // News of St. Petersburg State Economic University. – 2022. – No. 3 (135). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-podhody-k-organizatsii-uslug-sanatorno-kurortnogo-turizma>;
4. Mozokina S.L., Plotnikov V.A. Possibilities for the development of medical and health tourism in the Eurasian space // Eurasian integration: economics, law, politics. – 2023. – No. 17(2). pp. 58-70. URL: <https://doi.org/10.22394/2073-2929-2023-02-58-70>;
5. Oborin M.S. Features of the development of medical and health tourism and the sanatorium-resort complex of the Volga Federal District // Service in Russia and abroad. – 2023. – T.17. – No. 7. – pp. 131–139.
6. Oborin M.S. Approaches to determining the essence of a region's resort infrastructure: theory and practice // Journal of new economy. – 2014. – No. 1 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-kurortnoy-infrastruktury-regiona-teoriya-i-praktika>;
7. Chuvilin D.V., Khurmatullina A.F., Kamalov R.K., Shakurova A.B., Bayteryakova E.F. Assessing the prospects for increasing demand for the services of collective tourist accommodation facilities in the region // Financial markets and banks. – 2024. – No. 10. – P. 275-283. URL: https://finmarketbank.ru/archive/?ELEMENT_ID=59918;
8. Chudnovsky A.D., Agasiev M.G. Management of a sanatorium-resort complex: domestic and foreign experience // Innovations and investments. – 2023.– No. 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-sanatorno-kurortnym-kompleksom-otekhestvennyy-i-zarubezhnyy-opyt>.

Возрождение подшипниковой промышленности РФ - важный элемент на пути к технологическому суверенитету страны

Шулепов Алексей Анатольевич

докторант программы «доктор делового администрирования» ИМИСП, Санкт-Петербургский международный институт менеджмента, генеральный директор, ООО ТЕК-КОМ Холдинг, alexey.shulepov@tek-kom.ru

Это заключительный и обобщающий материал, в котором представлены основные итоги и выводы анализа текущего состояния подшипниковой отрасли промышленности РФ, полученные в результате полномасштабного исследования, проведенного в 2024 году. Исследование было выполнено путём анализа существующих данных из различных источников, опроса потребителей и производителей подшипников. Ранее опубликованные результаты кабинетного исследования и опроса потребителей были дополнены качественными данными, полученными посредством личных интервью руководителей предприятий - ключевых потребителей подшипниковой продукции. В статье особое внимание уделяется потребностям российской промышленности в подшипниках отечественного производства, сформулированы актуальные ожидания и требования потребителей, а также подробно освещаются основные системные проблемы и барьеры, которые препятствуют развитию отрасли на сегодняшний день. На основании данных исследования обозначены возможности и перспективы развития подшипниковой промышленности РФ, а также приведены основные предложения по возрождению отечественной подшипниковой промышленности, которые легли в основу создания стратегии развития отрасли и плана мероприятий - «дорожной карты» развития отрасли до 2035 года.

Ключевые слова: рынок подшипников в РФ, исследования подшипниковой промышленности, импортозамещение, перспективы и барьеры технологического развития подшипниковой отрасли в России, стратегия развития подшипниковой отрасли РФ.

Введение

Производство подшипников имеет стратегическое значение для развития различных отраслей промышленности и экономики Российской Федерации в целом. Подшипники являются важной составной частью и основой практически всех механических устройств, узлов и агрегатов существующих типов машин и механизмов, непосредственно влияя на их эксплуатационные возможности и надёжность, а также определяют технический уровень конечной выпускаемой предприятиями продукции.

Тема технологического суверенитета российской промышленности стала особенно актуальна в последние годы на фоне глобальных экономических и политических изменений и санкционных мер.

В условиях беспрецедентного количества международных санкций Россия сталкивается с существенными ограничениями в доступе к современным технологиям, что может привести к деградации отдельных отраслей промышленности и, в худшем случае, даже к полному параличу промышленности. Собственно эту цель и преследуют те, кто накладывает на нашу страну эти санкции. Это подчеркивает необходимость развивать собственные технологии и создавать новые производственные мощности в тех отраслях промышленности, где импортозависимость ещё высока. Технологический суверенитет позволяет стране снижать зависимость от иностранных поставок и технологий, что важно для обеспечения национальной безопасности и устойчивого развития конкурентноспособной экономики страны.

В 2024 году произошло важное событие для подшипниковой отрасли. В рамках реализации программы достижения технологического суверенитета промышленности РФ инициатива по возрождению подшипниковой отрасли получила новый импульс после резолюции первого заместителя председателя Правительства Российской Федерации Д. В. Мантурова от 3 июня 2024 года №МД-П9-16588. В частности, было поручено доработать стратегию развития обрабатывающей промышленности, включив в неё раздел, посвящённый развитию подшипниковой отрасли, а также создать дорожную карту реализации этой стратегии до 2035 года. Предполагается, что доля подшипников отечественного производства внутри структуры потребления в стране к 2035 году достигнет более 80% [3].

Методология исследования

Исследование рынка подшипников, проведенное в 2024 году, состояло из 2-х основных этапов:

1. Кабинетное исследование;

2. Полевое исследование: структурированный онлайн опрос потребителей и производителей подшипников и личные интервью с руководством предприятий-потребителей подшипников.

Первым этапом стало кабинетное исследование, чтобы уточнить вопросы для эмпирической части на основании выводов после обзора литературы и доступной информации в российских и зарубежных источниках. Был проведён всесторонний обзор научного дискурса, формирующий понимание текущего состояния знаний по теме. В обзоре были использованы аналитические отчёты консалтинговых компаний, опубликованные научные материалы, интервью экспертов отрасли, данные федеральной таможенной статистики, данные от производителей подшипников об объёмах производства, а также научно-популярные статьи по данной тематике.

Для второго эмпирического этапа исследования был использован конвергентно-параллельный дизайн [10], полевое исследование было разделено на две части: онлайн опрос потребителей и производителей и личные структурированные интервью с руководителями ведущих предприятий из ключевых отраслей. Такой дизайн был выбран с целью сопоставить данные опроса и интервью, провести интерпретацию результатов и сделать выводы по итогам проведённого исследования.

Процедура проведения структурированного онлайн опроса была разделена на несколько взаимосвязанных этапов:

1. Разработка опроса. Определение инструмента, с помощью которого будет производиться опрос.

Для исследования был использован профессиональный российский центр опросов www.testograf.ru. Разработка вопросов для респондентов, происходила с учётом специфики целевых групп организаций. Подбор оптимальных шкал был осуществлён таким образом, чтобы способствовать минимизации искажений и получению валидных данных. Анкета для опроса содержала в себе скринер и 3 блока вопросов, общее количество основных вопросов составляло 34 вопроса. Продолжительность прохождения опроса составляла в среднем не более 30-40 минут.

2. Тестирование. Пилотное тестирование опроса, способствующее выявлению и корректровке проблем. Разработанная анкета прошла тестирование на 10 респондентах, по результатам которого, вопросы были скорректированы с учетом полученных вводных, таким образом, чтобы минимизировать искажение результатов исследования из-за неоднозначного понимания сути вопросов разными респондентами.

3. Основной этап. Распространение анкеты онлайн опроса на выбранную целевую аудиторию.

В список для рассылки анкеты опросника вошли 535 предприятия, 17 отраслевых союза и 151 торговая организация дилеров-поставщиков подшипниковой продукции. Рассылка опросника осуществлялась по базе контактов, согласованных с Минпромтогом РФ и Союзом производителей подшипников.

Всем предприятиям были дополнительно направлены официальные письма с просьбой о прохождении опроса. В процессе проведения опроса на еженедельной основе проводился анализ равномерности распределения ответов по разным отраслям с целью обеспечения репрезентативности выборки. На предприятия отраслей с недостаточным количеством ответов были направлены дополнительные уведомления с просьбой пройти опрос.

4. Сбор данных и агрегация полученных ответов. Обработка информации.

В результате в опросе приняли участие 198 респондентов, представляющих крупнейшие предприятия, торговые организации и отраслевые союзы из 23 отраслей промышленности. Опросом было охвачено 32% от общего числа предприятий приоритетных отраслей. Со стороны производителей в опросе приняли участие все 14 заводов полного цикла, которые являются членами Союза производителей подшипников, что составило 100%. Опрос был завершён только после получения валидной информации с необходимым количеством ответов, пригодной для дальнейшей обработки и анализа.

Поэтому можно утверждать, что данная выборка может считаться репрезентативной, а выводы и результаты исследования экстраполированы на всю генеральную совокупность.

Для дополнения данных онлайн опроса качественной информацией были проведены личные структурированные интервью с 19 респондентами, представителями крупнейших предприятий различных отраслей промышленности. Среди опрошенных были лица, принимающие решения о выборе подшипников: руководство предприятий-потребителей подшипниковой продукции, руководители по закупкам, главные механики. В интервью приняли участие представители от отраслей металлургии, горной добычи, тяжелого машиностроения, железнодорожного машиностроения и автомобилестроения. Для интервью была предварительно разработана анкета, которая содержала 3 блока вопросов по 4 вопроса в каждом. Длительность интервью составляла от 30 до 60 минут.

Получение данных от двух целевых групп – потребители и производители - позволяет рассмотреть ситуацию на рынке подшипниковой продукции с разных сторон для поиска совпадений и отличий, а также для объективности будущих выводов.

Обзор текущей ситуации в подшипниковой отрасли

Как уже было подробно описано в предыдущих статьях, отражением текущей ситуации в отрасли прежде всего является общее состояние промышленности после распада СССР, отрицательная динамика производства подшипников в период с 1990 года и активный захват рынка иностранными производителями. Так, в 1990 году объём производства отечественными подшипниковыми предприятиями (РСФСР) составлял 784,2 млн. штук, затем этот показатель постоянно снижался и в 2004 году составлял уже 202,6 млн. штук, далее объёмы производства продолжили снижение и в 2023 году составили

37,2 млн. штук. Таким образом, производство сократилось в 21 раз и в 2023 году составляло всего 23% от общего потребления подшипников в стране [4].

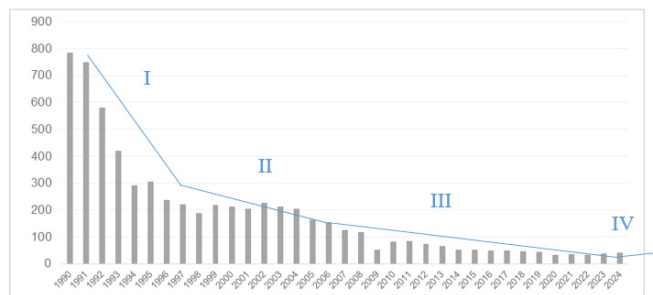


Рисунок 1. Этапы изменений производства подшипников в РФ, млн. шт. Источник данных: МРК Подшипник/Союз производителей подшипников.

Динамику эволюции подшипниковой отрасли можно разделить на четыре основных этапа (рисунок 1). Этап I (с 1990 по 1996 год) демонстрирует сокращение производства подшипников в связи с существенным сокращением объемов выпуска продукции в смежных отраслях - российскими машиностроительными предприятиями. Этап II (с 1997 по 2004 год) это период стабилизации объемов выпуска подшипников на уровне новой нормы - порядка 200 млн штук в год, что в целом соответствовало уровню спроса подшипников на рынке. Важно отметить, что на протяжении этапов I и II доля потребления отечественной промышленностью подшипников российского производства хоть и снижалась, но как видно на Рисунке 2 оставалась на протяжении первого и второго этапов на уровне более 85%. Этап III (с 2005 по 2021 год) это время активного развития на нашем рынке западных производителей подшипников, таких как SKF, Timken, NTN-SNR, FAG и других. В это же время появился риск захвата рынка дешёвыми подшипниками из Китая поэтому была введена защитная мера в виде дополнительной пошлины в размере 41,5%, которая действует до сих пор. Введение пошлины не позволило хлынуть на рынок дешёвой китайской продукции, но создало дополнительные предпосылки для роста и развития качественных западных брендов. С 2015 года, с введением первых западных санкций, Правительство России стало целенаправленно проводить политику локализации производства критически важных изделий в различных отраслях, вводя различные преференции для продукции, произведённой в России. В связи с этим появилось Постановление Правительства №719 от 17.07.2015, где вводилась балльная система оценки и, соответственно, признания продукции российской для отдельных категорий товаров, в том числе с 2018 года и для подшипников [5]. К сожалению, все предпринятые меры привели лишь к точечным успехам, в целом же доля рынка отечественных производителей продолжила снижаться и к окончанию этапа III составляла уже 25%. Этап IV (с 2022 года по настоящее время) – период, за который произошло сразу несколько важных событий: сначала уход западных производителей и замена их китайскими при мини-

мальной доле подшипников отечественного производства, а затем разворот в сторону наращивания доли отечественного производства (рисунок 2). Этот этап продолжается и сейчас.

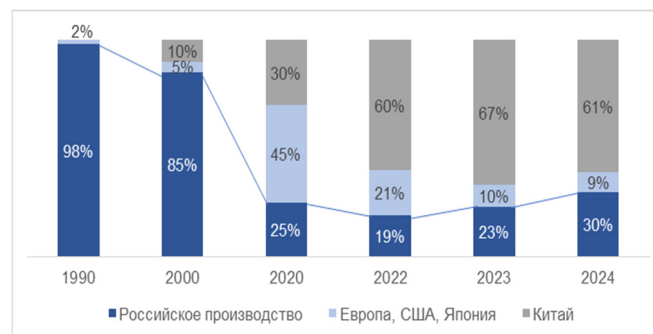


Рисунок 2. Динамика изменения производства и импорта подшипников в РФ, млн. шт. Источники данных: МРК Подшипник/Союз производителей подшипников, статистика ФТС.

В настоящее время в РФ по полному циклу производства продукцию изготавливают 15 заводов, 14 из которых входят в Союз производителей подшипников. Объем производства этих заводов за первое полугодие 2014 года составил 19,2 млн штук подшипников. В сравнении с импортом за тот же период доля российских подшипников составляет уже 30,3%, что подтверждает тезис о наращивании доли отечественных производителей. Однако, данные результаты достигаются за счёт увеличения объемов производства на существующих мощностях. По мнению членов Союза производителей подшипников дальнейшее наращивание доли российских заводов требует значительных инвестиций и реализации комплекса системных мер стимулирования и поддержки со стороны государства. Каких и в какой мере, а также какова реальная потребность предприятий-потребителей подшипниковой продукции нам предстояло выяснить.

Более детально объём рынка подшипников в динамике с 2021 по 2024 годы и разделением на подшипники российского производства и импортные товары представлен ниже (таблица1) [7,8].

Таблица 1
Объём рынка подшипников 2021-2024. Источники данных: МРК Подшипник/Союз Производителей Подшипников, статистика ФТС.

Показатели	2021	2022	2023	1-е полугодие 2024 г.
Производство в РФ млн. шт.	33,7	30,7	37,2	19,2
Импорт млн. шт.	148,1	130,0	123,3	44,2
Всего рынок	181,8	160,7	160,5	63,4
Доля российских подшипников %	18,5	19,1	23,2	30,3

Итоги и выводы исследования рынка подшипников и состояния подшипниковой промышленности РФ в 2024 году

С целью формирования актуальной информационной базы о ситуации в подшипниковой отрасли и для целей формирования дорожной карты в 2024 году компанией ТЕК-КОМ, совместно с Союзом производителей подшипников и Минпромторгом России

был проведён опрос среди предприятий всех основных отраслей экономики Российской Федерации. Задачей опроса было выявление оценки потребителей и того, насколько предложение российских производителей подшипников удовлетворяет потребностям потребителей в количестве и качестве продукции.

Параллельно с этим стояла задача оценить текущие производственные возможности заводов-изготовителей и выявить, какие вызовы перед ними стоят и какие меры поддержки необходимы для дальнейшего развития российского производства.

В опросе приняли участие предприятия всех ключевых отраслей промышленности Российской Федерации, при этом наибольшее количество участников опроса относится к сфере машиностроения. Крупные предприятия (более 1000 сотрудников) представляют 67% респондентов.

Результаты исследования показали, что 82% российских предприятий- потребителей подшипников заинтересовано в отечественной продукции. Продукция из Китая не ассоциируется с надёжностью.

Подшипники из западных стран, которые сейчас поставляются в РФ посредством параллельного импорта, оцениваются, как самые качественные и надежные (таблица 2). Несмотря на высокую цену, долгий срок доставки и риск покупки контрафактной продукции, их продолжают использовать российские предприятия на самом ответственном оборудовании, где надёжность подшипника является ключевым фактором для выбора.

Таблица 2
Оценка удовлетворённости потребителей подшипниковой продукцией из разных стран. Использована 7-значная шкала Лайкерта [9]. Источник данных: опрос потребителей 2024.

Параметры	Параллельный импорт	РФ	Китай
Качество	6,3	5,2	4,7
Технические характеристики	6,3	5,2	4,9
Надёжность	6,2	5,2	4,6
Ассортимент	5,0	4,7	5,5
Цена	2,4	4,6	4,9
Техническая поддержка	3,0	4,6	4,0
Срок поставки	2,4	4,1	4,0

Самым важным результатом исследования стало выявление того факта, что при оценке потребления подшипников по странам, по мнению опрошенных предприятий, доля российских подшипников составляет 67%, доля Китая оценивается в 20%, параллельного импорта – в 9%, на все остальные страны приходится 3,5 %. При этом важно отметить, что доля малайзийских подшипников оценивается потребителями всего в 0,5% [1].

Данные показатели противоречат информации по предложению и потреблению подшипников из других источников (рисунок 3), таких как расчёт объёма рынка в натуральном выражении на основании данных по производству подшипников в Российской Федерации и таможенной статистики [7,8].

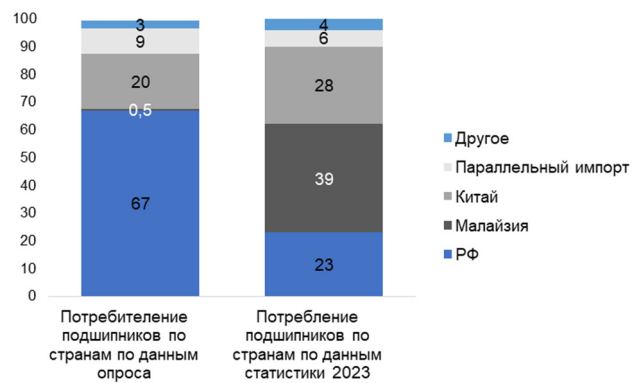


Рисунок 3. Потребление подшипников по странам в процентном соотношении. Источники данных: опрос потребителей 2024, статистика ФТС 2023.

Это даёт основание полагать, что предприятия потребляют продукцию из Китая, привезённую через Малайзию, Вьетнам и другие транзитные страны без уплаты антидемпинговой пошлины с последующей реализацией под видом российских подшипников.

Также можно предположить, что потребители не владеют достоверной информацией о том, продукт из какой страны используется, так как системы подтверждения и отслеживания страны происхождения подшипников на данный момент в отрасли нет. Как следствие, существует риск введения в заблуждение потребителей относительно того, что уже в текущий момент они приобретают отечественные подшипники. Таким образом, на рынке подшипников возникает недобросовестная конкуренция, которая сдерживает развитие российских производителей, делая их качественный продукт неконкурентным по цене, по сравнению с более дешевыми псевдороссийскими подшипниками, а также возникают репутационные риски для российских производителей.

В ряде случаев мы узнали, что потребители могут приобретать подшипники сомнительного происхождения, но с наличием документации о российском происхождении продукта.

В свою очередь результаты исследования показывают, что все российские производители заявляют о намерениях по расширению производственных мощностей для производства как для текущей номенклатуры продукции, так и для освоения новых типов подшипников, прогнозируя необходимый прирост мощностей от 20 до 100%. Однако, все производители сталкиваются с многочисленными вызовами, и это сдерживает их развитие в рамках наращивания объёмов. Среди основных проблем производители назвали отсутствие компетентных кадров, изношенность основных фондов, ограниченный доступ к закупке нового технологического оборудования, сложности в получении льготных займов, отсутствие гарантированных заказов со стороны ключевых потребителей и эффективных мер поддержки со стороны государства.

Подробные результаты исследования потребителей были опубликованы в предыдущей статье [6].

В продолжение количественного опроса, были проведены интервью с руководством ведущих компаний из ключевых отраслей машиностроения. В

выборку попали крупнейшие металлургические предприятия, целлюлозно-бумажная промышленность, железнодорожное машиностроение и автомобилестроение. Всего было проведено 19 интервью представителей компаний-лидеров в своих отраслях.

Результаты проведённых интервью подтвердили и дополнили данные, полученные путём кабинетного исследования и онлайн опроса, проведённого в июле-августе 2024 года, противоречий выявлено не было. Интервью показали, что потребность в подшипниках в целом удовлетворена на большинстве предприятий. В то же время состояние подшипниковой отрасли и предложение на рынке подшипников оказывают высокое влияние на деятельность всех опрошенных предприятий. Большинство из них продолжают использовать параллельный импорт на самых ответственных узлах технологически сложного оборудования, несмотря на высокие риски поставок контрафактной продукции, а также рост цены в 2,5 раза и увеличение сроков поставки до 6-9 месяцев. На менее ответственных узлах вращения предприятия перешли на продукцию, заявленную поставщиками как товары из России, Китая и Индии. Предприятия, которые используют параллельный импорт, уже сейчас ведут работу по переходу на продукцию из Китая. Подшипники российского производства практически не рассматриваются, так как по мнению потребителей либо не удовлетворяет требованиям к техническим характеристикам и надёжности, либо просто отсутствует. По-прежнему отмечается общее недоверие к китайской продукции, потребители сложно ориентируются в китайских брендах и не видят отличий, на рынке не появилось брендов, вызывающих доверие потребителей. С точки зрения использования китайской продукции производителей не удовлетворяют сроки поставки, сложная транспортная логистика и ограниченная техническая поддержка. Все без исключения опрошенные представители предприятий-потребителей выразили готовность покупать российские подшипники, если они будут соответствовать ожиданиям по ассортименту, качеству и надёжности, а также обладать необходимыми техническими параметрами. В российских подшипниках потребителей удовлетворяют цена и сроки поставки, но не удовлетворяет широта ассортимента, а также зачастую и надёжность продукции. Мнение относительно качества российских подшипников значительно разнится по отраслям. На части предприятий считают, что российские подшипники отвечают необходимым требованиям по качеству. При этом компании декларируют осуществление тщательного отбора продукта на этапе входного контроля, а также проведение опытно-промышленных испытаний (автомобилестроение, железнодорожное машиностроение). В таких отраслях, как металлургия, горная добыча, целлюлозно-бумажная промышленность, производство цемента, все опрошенные отмечают неудовлетворённость качеством и уровнем надёжности российского продукта, не используют его на ответственных узлах вращения, так как опасаются разрушения подшипников и оста-

новки оборудования. Кроме того, многие респонденты отмечают, по их мнению, несоответствие подшипников стандартам ГОСТ по техническим характеристикам. Однако, даже в отраслях, где есть неудовлетворённость качеством продукции, подшипники, заявленные как российские всё равно массово используются, но лишь на тех узлах вращения, где качество не критично и выход из строя подшипников не влияет на бесперебойную работу оборудования.

По результатам проведённых интервью можно сделать вывод, что потребители заинтересованы в российской продукции и видят весомые преимущества в переключении на отечественный продукт (сроки поставки, цена, техническая поддержка), основными барьерами для закупки являются качество и надёжность продукции, а также широта ассортимента и недостаток высокотехнологичной продукции, соответствующей лучшим мировым аналогам. Выбору российского продукта также будет способствовать общее недоверие по отношению к Китаю, сложность схем поставки и длительные сроки, недостаток технической поддержки, а также высокие риски поставок контрафактной продукции из Европы [2].

Таким образом, основными вызовами для российских производителей на данный момент являются: необходимость существенно нарастить объёмы производства, а также освоить производство в широком ассортименте технически сложных подшипников, которые будут удовлетворять требования потребителей по уровню надёжности, а также по техническим характеристикам и исполнению продукта. В таком случае можно будет говорить о снижении зависимости от импорта.

Важно отметить, что в тех отраслях, где предприятия потребляют российскую продукцию, закупаемую напрямую у российских заводов-изготовителей уровень удовлетворённости качеством значительно выше и в целом удовлетворительный. Таким образом, можно сделать вывод, что основные вопросы по качеству продукции, заявленной как российская, отмечаются в тех отраслях, где происхождение продукта является неподтверждённым, в связи с чем, продукт, поставляемый под российскими торговыми марками, может оказаться псевдороссийским, произведённым в Китае и поставляемым через третьи страны без уплаты антидемпинговой пошлины (Малайзия и Вьетнам).

Данная ситуация подтверждает опасность недобросовестной конкуренции и репутационные риски для российских производителей, а также видимость благополучия по обеспечению рынка отечественными подшипниками.

Барьеры для развития отечественной подшипниковой отрасли промышленности

Резюмируя вышеописанное, можно обозначить основные системные проблемы подшипниковой промышленности Российской Федерации, сдерживающие её развитие и больший рост производства. Данные проблемы легли в основу разработки «дорожной карты» - плана мероприятий по развитию

подшипниковой промышленности в России на период до 2035 года.

1) Открытость рынка для поступления импортных подшипников по заниженной стоимости (прежде всего путём обхода антидемпинговых пошлин в отношении продукции из Китая) и с заниженными качественными характеристиками, включая контрафактную и фальсифицированную продукцию, что является следствием недостаточности системных мер технического и таможенно-тарифного регулирования;

2) Отсутствие достоверной системной информации о происхождении обращающейся на российском рынке подшипниковой продукции (импорт или российское производство), что дает возможность некоторым российским организациям (как продавцам, так и заказчикам) реализовывать/применять импортные подшипники под видом отечественной продукции;

3) Недостаточность мер стимулирования спроса на отечественную продукцию со стороны основных потребителей подшипников и, как следствие, отсутствие условий для эффективного планирования инвестиций со стороны производителей и государства;

4) Системные проблемы, характерные для отраслей машиностроения, включая подшипниковую отрасль:

- недостаточность мер поддержки и финансирования проектов (льготное кредитование, ограниченные возможности привлечения финансирования для инвестиционных проектов, налоговые льготы);

- устаревший станочный парк и трудности с его обновлением на существующих предприятиях подшипниковой отрасли, в том числе вследствие отсутствия производства соответствующего специализированного оборудования, станков и оснастки к ним в РФ, а также сложностей с их приобретением и поставкой из зарубежных стран [11].

Заключение

Целью развития подшипниковой отрасли Российской Федерации является достижение технологического суверенитета путём создания для российских производителей возможностей удовлетворения всех потребностей потребителей в качественных подшипниках, производимых в режиме полного цикла.

Ключевым инструментом развития отрасли может стать внедрение государственной политики поддержки подшипниковой промышленности Российской Федерации. Меры государственного регулирования важнейших отраслей экономики активно применяются в ведущих странах с развитой экономикой. Эффективная промышленная политика подразумевает сочетание рыночных инструментов и государственного вмешательства для стимулирования развития ключевых отраслей, особенно это касается высокотехнологичного производства. Применение промышленной политики создает мультипликативный эффект для роста всей экономики страны. Основное внимание промышленной политики обычно сосредоточено на устранении рыночных

провалов, долгосрочных инвестициях, поддержке долгосрочных фундаментальных инноваций и накоплении человеческого капитала.

Механизмы промышленной политики включают налоговые льготы, субсидии, государственные инвестиции, а также стратегическое регулирование, большое внимание уделяется партнёрству с частным сектором и научно-исследовательскими институтами. Государство играет активную роль стратегического координатора, определяющего долгосрочное видение и расставляющего приоритеты [12].

Промышленная политика применяется в разных странах неравномерно, при этом лидируют промышленно развитые страны с высоким уровнем дохода. Например, в Европе активная промышленная политика начала применяться с момента окончания Второй мировой войны. Примерами реализации этой политики являются запуск французской космической программы Agane и европейское сотрудничество в рамках авиастроительной компании Airbus, которые стали выдающимися промышленными достижениями. Основными результатами промышленной политики также стали высокие темпы роста ключевых отраслей таких, как целлюлозно-бумажная и металлообрабатывающая промышленность [13]. Аналогично дела обстоят и в Китае.

Таким образом основываясь на успешном опыте развитых стран, можно полагать, что эффективная реализация мер государственной поддержки подшипниковой отрасли в РФ позволит достигнуть целей, обозначенных в “дорожной карте” развития подшипниковой отрасли [3].

В свою очередь, чтобы российские предприятия смогли составить достойную конкуренцию западным брендам и заместить импортную продукцию им требуется не только расширять производственные мощности, но и научиться производить технически сложную продукцию, которая будет отвечать самым современным требованиям по широте ассортимента, качеству, ресурсу и надёжности.

Несмотря на все трудности нельзя не сказать о том, что в Российской Федерации всё ещё имеется значительный научно-технический потенциал, базирующийся на фундаментальных и прикладных исследованиях отечественной науки, эти знания необходимо внедрять на уровне каждого предприятия для создания эффективных методов производства широкой номенклатуры подшипниковой продукции, которая позволит обеспечить технологический суверенитет, а за ним и технологическое лидерство нашей страны.

Литература

1. Отчет по исследованию рынка подшипников 2024, www.testograf.ru, Исследование компании ТЕК-КОМ при содействии Минпромторг РФ и Союза производителей подшипников, июнь-август 2024.

2. Результаты интервью с руководством ключевых предприятий-потребителей подшипниковой продукции. Исследование компании ТЕК-КОМ, октябрь-ноябрь 2024.

3. В России разработают Стратегию развития подшипниковой промышленности // Российская газета URL: <https://rg.ru/2024/04/27/v-rossii-razrabotaiut-strategiiu-razvitiia-podshipnikovoj-promyshlennosti.html> (дата обращения: 14.03.2024).

4. Подшипниковая отрасль в РФ: текущее состояние и перспективы. Шулёпов А.А. //Инновации и инвестиции №7 2024, Москва 2024. – 359-364 с.

5. Постановление Правительства РФ от 17.07.2015 N 719 (ред. от 23.12.2024) "О подтверждении производства российской промышленной продукции" //КонсультантПлюс, URL: <http://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=LAW&n=494410&dst=100001&date=10.01.2025>

6. Институциональные и инфраструктурные аспекты трансформации спроса и предложения на рынке подшипников в РФ. Шулёпов А.А.// Финансовые рынки и банки №10 2024, Москва 2024. – 284-292 с.

7. Отчет о деятельности подшипниковой промышленности за 2021-2024 годы, ежеквартальные отчеты, МРК Подшипник и Союза производителей подшипников.

8. Справочные и аналитические материалы // Федеральная таможенная служба URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 25.09.2024)

9. Как использовать шкалу Лайкерта для маркетинговых исследований и измерений удовлетворенности клиентов// FasterCapital URL: <https://fastercapital.com/ru/content/Как-использовать-шкалу-Лайкерта-для-маркетинговых-исследований-и-измерения-удовлетворенности-клиентов.html> (дата обращения: 15.06.2024).

10. Исследования смешанными методами: Использование исследовательского потенциала// Mindthegraph URL: <https://mindthegraph.com/blog/ru>

11. План мероприятий («ДОРОЖНАЯ КАРТА») развития подшипниковой промышленности в России на период до 2035 года //Союз производителей подшипников (10.12.2024)

12. Целенаправленный подход к современной промышленной политике. Тоби Филлипс и Эстер Кох // Дискуссионный документ "Определение направления развития", Центр разработки политики, 2024 URL: <https://cpd.org.au/work/setting-direction-a-purposeful-approach-to-modern-industry-policy/>

13. Экономические основы промышленной политики. Марк Фасто и Ян Флетчер // Журнал Palladium, 2020 URL: <https://www.palladiummag.com/2020/06/15/the-economic-foundations-of-industrial-policy/>

The revival of the bearing industry in the Russian Federation is an important element on the path to the country's technological sovereignty
Shulepov A.A.

St Petersburg International Institute of Management
JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

This is the final and generalizing material, which presents the main results and conclusions of the analysis of the current state of the bearing industry in the Russian Federation,

obtained as a result of a full-scale study conducted in 2024. The study was carried out by analyzing existing data from various sources, interviewing consumers and manufacturers of bearings. The previously published results of the desk study and consumer survey were supplemented with qualitative data obtained through personal interviews with heads of enterprises that are key consumers of bearing products. The article pays special attention to the needs of the Russian industry in bearings of domestic production, formulates current expectations and requirements of consumers, and highlights in detail the main systemic problems and barriers that hinder the development of the industry today. Based on the research data, the possibilities and prospects for the development of the Russian bearing industry are outlined, as well as the main proposals for the revival of the domestic bearing industry, which formed the basis for the creation of an industry development strategy and an action plan - a roadmap for the development of the industry until 2035.

Keywords: the bearing market in the Russian Federation, production and import of bearings, research of the bearing industry, import substitution, prospects and barriers to technological development of the bearing industry in Russia, strategy of bearing industry development in Russia.

References

1. Bearing Market Research Report 2024, www.testograf.ru, A study by TEK-KOM with the assistance of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Union of Bearing Manufacturers, June-August 2024.
2. The results of interviews with the management of key enterprises-consumers of bearing products. TEK-KOM Company research, October-November 2024.
3. Russia will develop a strategy for the development of the bearing industry // Russian Newspaper URL: <https://rg.ru/2024/04/27/v-rossii-razrabotaiut-strategiiu-razvitiia-podshipnikovoj-promyshlennosti.html> (date of application: 03/14/2024).
4. Bearing industry in the Russian Federation: current state and prospects. Shulepov A.A. //Innovations and investments No.7 2024, Moscow 2024. – 359-364 p.
5. Resolution of the Government of the Russian Federation of 17.07.2015 N 719 (as amended on 23.12.2024) "On confirmation of the production of Russian industrial products" // ConsultantPlus, URL: <http://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=LAW&n=494410&dst=100001&date=10.01.2025>
6. Institutional and infrastructural aspects of the transformation of supply and demand in Russian bearing market. Shulepov A.A. //Financial markets and banks No.10 2024, Moscow 2024. – 284-292 p.
7. Report on Russian bearing industry production volumes for 2021-2024, quarterly reports, MRK Bearing (Union of Bearing Manufacturers)
8. Reference and analytical materials // Federal Customs Service URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (date of access: 09/25/2024).
9. How to Use Likert Scales for Marketing Research and Customer Satisfaction Measurements// FasterCapital URL: <https://fastercapital.com/ru/content/Как-использовать-шкалу-Лайкерта-для-маркетинговых-исследований-и-измерения-удовлетворенности-клиентов.html> (дата обращения: 15.06.2024).
10. Mixed Methods Research: Harnessing the Power of Research// Mindthegraph URL: <https://mindthegraph.com/blog/ru>
11. Action plan (ROADMAP) for the development of the bearing industry in Russia for the period up to 2035 //Union of Bearing Manufacturers (10.12.2024)

12. Setting direction: A purposeful approach to modern industry policy. Toby Phillips and Esther Koh // Setting direction CPD discussion paper, Centre for Policy Development, 2024 URL: <https://cpd.org.au/work/setting-direction-a-purposeful-approach-to-modern-industry-policy/>
13. The Economic Foundations of Industrial Policy. Fasteau, Marc and Fletcher, Ian // Palladium Magazine, 2020 URL: <https://www.palladiummag.com/2020/06/15/the-economic-foundations-of-industrial-policy/>

Консалтинговый бизнес как среда производства знаний

Бандурин Александр Владимирович

д-р экон. наук, профессор кафедры психологии и развития человеческого капитала, Финансовый университет при Правительстве РФ, abander@mail.ru

Хутова Милана Аслановна

старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве РФ, Управление человеческими ресурсами, Kh.milana087@gmail.com

Актуальность. С развитием современной экономики и возрастанием роли знаний в нем появляется необходимость изучения и пересмотра традиционных взглядов на данные термины. В статье проведен анализ подходов к использованию знаний в современной экономике, подчеркнуты динамичность и значимость знаний в различных контекстах, а также предложено и обосновано введение термина «знаний продукт» как концептуальной единицы для описания специфики работы со знаниями в знании среды, примером которого служит консалтинговый бизнес. Основой данного исследования служат подходы из когнитивной экономики, маркетинга знаний. В ходе проведенного исследования было предложено определение термина «знаний продукт», проведен сравнительный анализ схожих терминов, а именно услуга и интеллектуальный продукт, в рамках которого были подчеркнуты различия и особенности их применения.

Результаты исследования. По результатам анализа была сформирована модель знаний продукта, которая включает в себя ключевые составляющие процесса создания знаний продукта. Также рассмотрены подходы к применению знаний в зависимости от сферы деятельности на примере образовательной, инновационной и знании среды.

Ключевые слова: знание, знаний продукт, консалтинг, бизнес, знание среда, HR.

Введение

Современная экономика претерпевает значительные изменения с течением времени, наблюдается переход от индустриального уклада к когнитивной экономике, которая основывается на знаниях, инновациях и цифровых технологиях. В современных реалиях знания и информация в экономике выступают основными ресурсами, определяющими успех компаний. Компании, способные управлять информацией, быстро адаптируются к изменениям, разрабатывают новые продукты и находят эффективные решения. Для компаний также становится важно уметь использовать передовые знания для генерации новых идей. Информация в современном мире становится не только ресурсом, но и товаром. Компании собирают, анализируют и продают данные. При этом скорость изменений требует постоянного обучения и развития, быстрой адаптации под меняющиеся условия. Данные изменения обусловлены ускорением процессов цифровизации, внедрением современных технологий и возрастанием роли знаний как стратегического ресурса [2]. Когнитивная экономика направлена на создание и распространение нематериальных активов, где ключевыми элементами выступают знания, компетенции и интеллектуальный капитал [6]. Так, в условиях современной экономики меняется результат труда и значение термина «знание» в зависимости от сферы деятельности.

Консалтинг является сферой, где главным продуктом деятельности становится не материальный объект, а интеллектуальная работа, основанная на анализе, экспертизе и предоставлении решений под различные ситуации. Такой характер деятельности требует также и пересмотра традиционных подходов к описанию результатов труда. В сравнении с другими отраслями, в консалтинге основным результатом труда выступают знания, рекомендации, информация, которые передаются клиенту, в то время, как, например, в производственной отрасли результат может иметь осязаемую форму. Традиционные подходы к описанию результатов труда, ориентированных на количественные показатели, не отражают сущность интеллектуального продукта. Все это является обоснованием введения термина «знаний продукт» как важного понятия для описания процессов управления знаниями.

Методология

Авторы применяют такие методы, как теоретический анализ и системный подход. Теоретический анализ включает в себя анализ и обобщение научной литературы для определения концептуальных

основ знаниевого продукта, сравнительный анализ существующих понятий с целью выявления уникальных характеристик знаниевого продукта. Системный подход при рассмотрении знаниевого продукта как элемента более широкой знаниевой среды, определение структуры модели знаниевого продукта. Использование теоретических, системных и эмпирических методов позволяет всесторонне рассмотреть концепцию знаниевого продукта, определить его особенности и практическую значимость.

Результаты исследования

В рамках когнитивного подхода в экономике можно выделить отдельный термин «знаниевый продукт», представляющий собой целостный результат деятельности, направленной на генерацию, обработку и применение знаний. Однако в научной литературе отсутствует единое понимание структуры и свойств знаниевого продукта, что затрудняет формирование теоретической базы для изучения данной категории.

Для анализа рассмотрим три термина: «услуга», «интеллектуальный продукт» и «знаниевый продукт», что позволит почеркнуть уникальность предложенной терминологии и объяснить, каким образом в ней отражается сущность результатов труда в консалтинговой сфере. Сравнивая понятия «услуга» и «знаниевый продукт» можно отметить существенное отличие, которое заключается в том, что услуга имеет ограничение по времени. Клиент получает ценность в момент оказания услуги. Например, проведение консультаций, тренингов. Знаниевый продукт в свою очередь создает долгосрочную ценность для клиента, что заключается в предоставлении инструментария (методология, отчет, стратегия), получаемая клиентом на выходе и доступная для повторного применения.

Отличие также наблюдается при сравнении «интеллектуального продукта» и «знаниевого продукта». Ключевая разница заключается в том, что интеллектуальный продукт может быть ориентирован на творческую или теоретическую ценность, не обязательную для применения на реальных бизнес-задачах. Так, интеллектуальным продуктом может выступать написанная книга или какое-либо изобретение. Знаниевый продукт ориентирован на решение прикладных задач, которые помогают бизнесу в достижении конкретных целей. Таким образом, «знаниевый продукт» подчеркивает практическую ценность и прикладное применение знаний в сравнении с «интеллектуальным продуктом». Основные факторы и различия в данных терминах представлены в таблице 1.

Таким образом, мы можем подтвердить наличие различий в данных терминах. В научной литературе термин «знаниевый продукт» уже использовался в некоторых исследованиях, однако его интерпретация различается в зависимости от контекста. Например, в одном из подходов знаниевый продукт определяется как результат интеллектуального труда, представляющий собой многоуровневую систему смыслов, связанных причинно-следственными свя-

зями, представленную в виде текста, овеществленного в документе составленного для целей конечного потребителя [3]. В данном определении акцентируется внимание на структуре и результате, что отражает специфику консалтинга, но упускает практическую направленность продукта, обеспечивающего ценность для клиента.

Таблица 1

Факторы и различия терминов «услуга», «интеллектуальный продукт» и «знаниевый продукт»

Фактор	Услуга	Интеллектуальный продукт	Знаниевый продукт
Сущность	Процесс предоставления действий, направленных на удовлетворение потребностей клиента	Результат умственной деятельности, который может быть как теоретическим, так и прикладным	Конкретный результат, основанный на знаниях, структурированный и готовый к практическому применению
Продолжительность ценности	Ограничена временем взаимодействия с клиентом	Может быть долгосрочной, но не всегда применимой к реальным задачам	Создает долгосрочную ценность: возможно многократное использование продукта
Пример	Консультация, тренинг, коучинг	Научная работа, патент, художественное произведение	Аналитический отчет, методология, стратегия внедрения изменений
Роль знаний	Знания передаются клиенту устно или через обучение, но не оформляются в завершённый продукт	Знания могут выступать основой, но часто остаются в теоретической или креативной форме	Знания структурируются и трансформируются в удобный для клиента формат
Фокус	На процессе, временной потребности клиента	На уникальности результата, его интеллектуальной ценности	На долгосрочном результате, решающем практические задачи клиента
Привязка к консалтингу	Процесс, а не структурированный конечный продукт	Может быть частью консалтинга, но не всегда связан с его целями	Является прямым результатом консалтинговой деятельности

Источник: составлено авторами

Другие интерпретации связывают знания с их применением в бизнес-практике. Например, знание продукта может рассматриваться как совокупность сведений о характеристиках, особенностях и преимуществах услуги или товара [7]. Знаниевый продукт не ограничивается только информацией о продукте. В нее также включены внешние факторы, в том числе тенденции отрасли, ценность бренда, конкуренты, опыт клиентов и прочее [8]. Однако в данных определениях отсутствует специфика консалтинговой деятельности, где ценность определяется не только информацией, но и ее трансформацией в конкретные решения, влияющие на стратегическое развитие клиента.

С учетом анализа существующих подходов, предлагается уточненное определение, которое в большей степени отражает суть результатов труда в консалтинговой деятельности. Знаниевый продукт – это структурированный результат интеллектуальной деятельности, представляющий собой систематизированные знания, решения и рекомендации, обеспечивающие клиенту ценность в виде повышения эффективности, оптимизации процессов или стратегического развития. Данное определение включает в себя ключевых аспекта, выделенных при сравнительном анализе различных понятий:

1. Структурированность: знаниевый продукт не просто информация, а организованная и оформленная система.
2. Практическая направленность: продукт направлен на решение задач и достижение целей.
3. Долгосрочная ценность: продукт ориентирован на создание устойчивых улучшений в деятельности организации.

С целью обоснования предложенной формулировки был проведен анализ ее составляющих. «Продукт» подчеркивает конечный результат процесса, который можно измерить, оценить и применить. Данный фактор является основным отличием при сравнении с термином «услуга», при использовании которого акцентируется внимание именно на процессе, а не результате. Важно также отметить, что «продукт» уже имеет прочную ассоциацию с чем-то полезным и ценным, способным удовлетворить потребности. Использование схожих терминов наблюдается и в других сферах: программный продукт, образовательный продукт и т.д. Другая составляющая термина – «знание» является абстрактной категорией, которую сложно измерить или структурировать, в то время как «знаниевый» добавляет системность и конкретику. Можно было бы применить формулировку «продукт на основе знаний», однако в таком случае фокус смещается на абстрактные знания, а «знаниевый продукт» делает акцент на их практическом применении. Таким образом, основанием использования предложенного словосочетания «знаниевый продукт» является аналогия с терминами в смежных областях, влияние трендов экономики знаний, заключающуюся во все большей фокусировке на знаниях как на ключевом ресурсе в современной экономике. С учетом изложенного, знаниевый продукт можно рассматривать как уникальный инструмент, создающий стратегическую ценность и являющийся результатом труда в консалтинговой деятельности.

Важно также отметить, что в зависимости от среды меняется применение знаний. Например, в образовательной сфере знания передаются, в инновационной – создаются теоретические, но не всегда фундаментальные знания, а в знаниевой среде знания не только создаются, но и адаптируются к решению конкретных проблем или задач. Разберем данные сферы и значение знаний в них.

В образовательной сфере знания передаются, поскольку целью является обучение и усвоение информации, а не создание новых знаний. Знания в

данной сфере воспринимаются как устоявшиеся, которые передаются из поколения в поколение.

Инновационная сфера сконцентрирована на создании теоретических знаний. Однако данные знания часто не претендуют на фундаментальность, а больше направлены на решение задач, требующих быстрого внедрения и тестирования новых идей.

Знаниевая среда в сравнение с другими сфера является динамичной и быстро развивающейся. В данном случае знания не только создаются и передаются, но и трансформируются, адаптируясь под реальные проблемы и потребности, что носит прикладной характер. В таких условиях знания становятся важным ресурсом для создания продуктов и практических решений.

В свою очередь знаниевый продукт является уникальным сочетанием знаний, которые приобретают ценность и использование в практической части. Знаниевые продукты – не просто результат создания новых теоретических знаний, а конкретный результат работы, направленный на решение задач и создание новой ценности для конечного потребителя. Таким образом, консалтинговый бизнес как деятельность, направленная на решение практических проблем с помощью знаний, становится средой для создания знаниевых продуктов.

К знаниевой среде можно отнести консалтинговые компании, научно-исследовательские и аналитические центры, цифровые платформы и т.д. Во всех этих областях знания не только используются, но и постоянно изменяются, дорабатываются и применяются в новом контексте. Это делает знаниевую среду не просто местом накопления информации, а системой переработки и создания знаний для решения конкретных проблем.

В рамках консалтинговой деятельности знаниевый продукт формируется на основе интеллектуальной обработки входных данных и трансформации их в практические решения. Для наглядного представления процесса разработки знаниевого продукта предлагается использование структурированной модели. Данная модель включает в себя основные компоненты: входные данные, процесс их обработки и конечный результат. Модель представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Модель знаниевого продукта
Источник: составлено автором

В современных условиях консалтинговая деятельность требует не только генерации знаний, но и их системного преобразования в готовые решения,

имеющие практическую ценность. Введение термина «знаниевый продукт» позволяет концептуализировать данный процесс, выделяя его ключевые этапы: от сбора и анализа входных данных до создания прикладного результата. Предложенная модель знаниевого продукта демонстрирует логику и структуру его формирования. Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение термина «знаниевый продукт» позволит четче структурировать деятельность консалтинговых компаний, поможет бизнесу оценивать результаты отдельных категорий деятельности в терминах ценности и долгосрочной пользы.

Развитие данного подхода может способствовать более глубокому пониманию роли знаний в экономике, а также совершенствовать методологии работы консалтинговых компаний.

Литература

1. Абдикеев Н.М., Аверкин А.Н., Ефремова Н.А. Когнитивная экономика в эпоху инноваций // Экономическая теория и практика. - 2010. - №1.
2. Когнитивная экономика - экономика, основанная на цифровых технологиях // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2022. - №4 (62).
3. Якшин А.С. Структура и свойства знаниевого продукта в концепции маркетинга знаний // Экономика, статистика и информатика. - 2010. - №1.
4. Метцлер Т., Ши К. Когнитивные продукты: определение и структура // ДИЗАЙН. - 2010. - №20.
5. Смит Дж., Джонсон А. Когнитивная экономика и категоризация продуктов // Организационная наука. — 2024. — Т. 35, № 1. — С. 123–145. — URL: <https://pubsonline.informs.org/doi/10.1287/orsc.2021.15751>
6. Таварес Д. Р., Канчильери Джуниор О., Гимарайнш Л. Б. М., Рудек М. Онтологический подход к когнитивному и аффективному опыту продукта // Frontiers in Neuroergonomics. — 2021. — Т. 2. — стр. 602881. — URL: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC10790931/>
7. Что такое знание продукта? // URL Breakcold: <https://www.breakcold.com/explain/product-knowledge> (дата обращения: 20.01.2025).
8. Что такое знание продукта? Его преимущества и элементы // Prasmul-eli URL: <https://prasmul-eli.co/en/articles/Apa-ltu-Product-Knowledge-Ini-Manfaat-dan-Element-Elementnya> (дата обращения: 20.01.2025).

Consulting business as an environment for producing a knowledge product

Bandurin A.V., Khutova M.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

Relevance. With the development of the modern economy and the increasing role of knowledge in it, there is a need to study and revise traditional views on these terms. The article analyzes approaches to the use of knowledge in the modern economy, emphasizes the dynamism and importance of knowledge in various contexts, and proposes and justifies the introduction of the term "knowledge product" as a conceptual unit to describe the specifics of working with knowledge in a knowledge environment, an example of which is the consulting business. This study is based on approaches from cognitive economics and knowledge marketing. In the course of the study, a definition of the term "knowledge product" was proposed, a comparative analysis of similar terms was carried out, namely a service and an intellectual product, within which the differences and features of their application were emphasized.

Research results. Based on the analysis results, a knowledge product model was formed, which includes the key components of the process of creating a knowledge product. Also considered are approaches to the application of knowledge depending on the field of activity using the example of educational, innovative and knowledge environments.

Keywords: Knowledge, knowledge product, consulting, business, knowledge environment, HR.

References

1. Abdikeev N.M., Averkin A.N., Efremova N.A. Cognitive economy in the era of innovation // Economic theory and practice. - 2010. - No. 1.
2. Cognitive economy - an economy based on digital technologies // Innovative economy: prospects for development and improvement. - 2022. - No. 4 (62).
3. Yakshin A.S. Structure and properties of a knowledge product in the concept of knowledge marketing // Economics, statistics and informatics. - 2010. - No. 1.
4. Metzler T., Shea K. Cognitive products: Definition and framework // DESIGN. - 2010. - №20.
5. Smith J., Johnson A. Cognitive Economy and Product Categorization // Organization Science. — 2024. — Vol. 35, No. 1. — P. 123–145. — URL: <https://pubsonline.informs.org/doi/10.1287/orsc.2021.15751>
6. Tavares D. R., Canciglieri Junior O., Guimarães L. B. M., Rudek M. An Ontological Approach of the Cognitive and Affective Product Experience // Frontiers in Neuroergonomics. — 2021. — Vol. 2. — P. 602881. — URL: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC10790931/>
7. What is Product Knowledge? // Breakcold URL: <https://www.breakcold.com/explain/product-knowledge> (дата обращения: 20.01.2025).
8. What is Product Knowledge? Its Benefits and Elements // Prasmul-eli URL: <https://prasmul-eli.co/en/articles/Apa-ltu-Product-Knowledge-Ini-Manfaat-dan-Element-Elementnya> (дата обращения: 20.01.2025).

Цифровые активы — учет и налогообложение в Российской Федерации

Аксенова Елизавета Олеговна

Бакалавр Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, lisaaxel003@gmail.com

Юрасова Ирина Олеговна

к.э.н., доцент кафедры аудита и корпоративной отчетности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, iyurasova@fa.ru

В условиях меняющихся цифровизации экономики и цифровой трансформации бизнеса возрастает роль цифровых активов. В настоящей статье проводится исследование учёта и налогообложения цифровых активов в контексте российской экономики. Представлена многогранность подходов к понятию цифровых активов, приведена их классификация по форме функционирования, рассмотрено понятие цифровых финансовых активов (федеральный закон № 259), а также рекомендации Министерства финансов Российской Федерации по их учёту. Также в статье проведён анализ развития рынка цифровых активов в Российской Федерации, рассмотрены способы учета и оценки цифровых активов и результатов их применения (доходный, затратный и сравнительный), выявлены особенности налогообложения цифровых активов в Российской Федерации, а также проанализированы проблемы и перспективы их учёта и налогообложения.

Ключевые слова: цифровые активы, цифровые финансовые активы, цифровизация, классификация активов, рынок цифровых активов, бухгалтерский учёт, налогообложение

Введение. В современном постиндустриальном мире, характеризующемся активным научно-техническим прогрессом, повышенной ролью информации, главенствованием капитализма, высокой степенью общественного потребления всё более значимую роль приобретают цифровые активы (далее — ЦА), развитие которых способствует тому, что современные компании могут «менять структуру своего производственного капитала» [1]. При этом «цифровизация бизнеса сделала субъекты хозяйствования уязвимыми перед новыми вызовами» [2]. Исклчением не является и сфера учёта и налогообложения. В частности, в настоящее время «более 87 % аудиторов не готовы к внедрению цифровых технологий в связи с некомпетентностью кадров» [3]. В связи с этим актуальным становится вопрос изучения ЦА в области учёта и налогообложения в Российской Федерации.

Общая характеристика ЦА. ЦА в широком смысле представляют собой существующий в виртуальной реальности о вещественный продукт жизнедеятельности человека. По мнению Р. Виндзора, ЦА может считаться, по сути, любая информация, которая хранится в двоичном коде и при этом представляет какую-либо ценность [4]. В. Шлаффер и коллеги считают, что ЦА представляют собой форму цифровой информации, обладающей ценностью, которая не создаётся и не гарантируется государственными институтами или центральными банками, а также не обладает правовым статусом валюты или денег [5]. В рамках данного подхода под ЦА понимаются, например, мультимедийные материалы, такие как изображения или видеозаписи, текстовые документы, электронные таблицы, презентации, аудиофайлы или материалы в формате PDF. Эксперт Финансового университета О. В. Лосева определяет ЦА как «вид экономических активов, имеющих нематериальную природу и цифровую форму, созданных с помощью цифровой технологии, проявляющих свою ценность (стоимость) в информационной системе и способных к гражданскому (имущественному) обороту» [6]. Л. Ефремова и коллеги называют ЦА новым «абсолютным цифровым правом» [7].

Согласно исследованию американских экспертов, понятие ЦА охватывает электронную запись, предоставляющую физическому лицу определённое право или интерес. Однако такое определение не распространяется на базовый актив или обязательство, если их существование не ограничивается электронной записью. Иными словами, ЦА по своей сути представляет собой лишь набор кода, выполняющий роль инструмента фиксации прав или интересов. При этом отмечается, что в отличие от

ЦА применимым является и понятие «оцифрованного актива», т.е. объекта, который может представлять собой либо ценную бумагу или физический объект, однако его право собственности фиксируется исключительно в форме электронной записи. Типичным примером является информация о праве собственности на недвижимость, зарегистрированная в распределённой сети данных. Таким образом, ключевое различие между двумя категориями активов, согласно американским экспертам, заключается в том, что ЦА существует исключительно в цифровой среде, тогда как оцифрованный актив отражает реальный объект, но представленный в электронном формате [8].

При этом в рамках растущей значимости цифровой экономики внимание учёных усиливается к вопросу соотношения ЦА и нематериальных активов (далее — НМА). НМА — это «идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий материально-вещественной формы» [1].

Общей характеристикой ЦА и НМА является их нематериальная природа. Оба типа активов существуют в форме информации, прав или технологий, что исключает их материальную субстанцию. Кроме того, они могут являться объектами гражданского оборота (покупка, продажа, лицензирование, аренда и др.).

Однако если ЦА, как правило, включают в себя цифровые записи, связанные с определёнными правами или ценностями, то НМА традиционно относятся к объектам, признанным таковыми в бухгалтерском учёте и праве (интеллектуальная собственность (патенты, товарные знаки), программное обеспечение, ноу-хау, деловая репутация (гудвилл) и др.) [9].

Нематериальная природа ЦА создаёт сложности в их идентификации, классификации и отражении в финансовой отчётности. Отсутствие физической формы и разнообразие функциональных характеристик требуют переосмысления традиционных подходов к учёту и аудиту, которые были разработаны для материальных активов.

Современные стандарты финансовой отчётности (МСФО, РСБУ) во многом не учитывают специфики цифровых активов, таких как криптовалюты или токены, что приводит к правовым и методологическим пробелам. Для устранения этих проблем необходимо адаптировать существующие стандарты с учётом особенностей цифровых технологий, интегрировав их в единую систему финансового регулирования.

Поэтому ЦА является новым объектом учёта и налогообложения, в связи с чем «поскольку не существует специального стандарта учета, касающегося ЦА, на практике существуют различные методы учёта и налогообложения» [10]. Так, в докладе для общественных консультаций Банка России сообщается, что «выпуск и обращение ЦА — новое явление на финансовом рынке. Их преимущество в том, что они могут создаваться на базе DLT <...> при этом рынок ЦА пока находится на начальном этапе развития и по объёму многократно уступает рынку традиционных финансовых инструментов» [11].

Во многом это обусловлено тем, что юридическая практика по-прежнему сталкивается с целым рядом вопросов, которые затрудняют процесс классификации ЦА. Так, необходимо учитывать различия между цифровыми и оцифрованными токенами, а также особенности сделок, в которых присутствуют и токены безопасности и токены, не связанные с безопасностью. Особую сложность также представляет работа с гибридными токенами, совмещающими свойства токенов безопасности и платёжных токенов. Ещё одной проблемой является многофункциональность отдельных видов ЦА, что приводит к частичному их пересечению и усложняет их однозначную правовую интерпретацию [12].

В научной литературе существует множество подходов к классификации ЦА. Так, Э. Б. Джексон и С. Луу выделяют такие типы ЦА, как криптовалюты или цифровые валюты (например, биткоин или центральные валюты центральных банков (далее — ЦВЦБ)), утилитарные токены, токены безопасности, обеспеченные активами токены, невзаимозаменяемые токены (NFT), стейблкоины (стабильные монеты) [10].

В работе Х.В. Тенга и коллег выделяются следующие типы ЦА: криптовалюты, утилитарные токены, токены безопасности, невзаимозаменяемые токены (NFT), ЦВЦБ, стейблкоины. При этом справедливо отмечается, что «классификация не является взаимоисключающей, поскольку некоторые активы могут обладать характеристиками нескольких категорий» [13].

В работе отечественных учёных выделяются следующие типы ЦА в гражданском обороте: цифровые финансовые активы (далее — ЦФА), включая криптовалюту и токены; большие данные; контент; доменные имена; игровое имущество; учётная запись (аккаунт).

Удачной представляется классификация ЦА, предложенная О. В. Лосевой, которая выделяет шесть типов ЦА, которые могут быть как финансовыми, так и нефинансовыми (рис. 1).

Похожей классификации придерживается и С. Е. Борисов, который также предлагает разделить ЦА на финансовые и нефинансовые, однако в рамках криптовалют им добавляется условие соответствия критерию Хоуи, что, следует отметить, учитывается Комиссией по ценным бумагам и биржам США (SEC). Тест Хоуи используется для того, чтобы проверить, являются ли те или иные финансовые продукты ценными бумагами [14]. Яркими примерами теста Хоуи являются споры, связанные с продажей токенов Gram P. Дурова или токена XRP компании Ripple.

Следует отметить, что дальше идёт А. В. Крупочкин, который предлагает уточнить классификацию ЦА, предложенную О. В. Лосевой, с учётом положений принятого в 2020 г. Федерального закона «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [15] (далее — ФЗ № 259), в частности, утверждается, что платёжные токены нельзя отнести к ЦФА по смыслу их определения [16].



Рисунок 1 — Классификация ЦА по форме функционирования [6]

При этом категория ЦА выходит за пределы таких существующих нормативных рамок, как, например, валюта, личная собственность или ценные бумаги, поскольку может охватывать их одновременно и частично пересекаться с ними [17]. Проблемы классификации ЦА становятся особенно очевидными в международно-правовом контексте. Например, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (GATT) и Генеральное соглашение по торговле услугами (GATS) не содержат конкретных положений, регулирующих цифровую торговлю, что создаёт значительные правовые пробелы [18]. В частности, одной из ключевых трудностей является разграничение между ЦА и НМА, когда ЦА может соответствовать критериям НМА. Например, созданное компанией программное обеспечение может рассматриваться в качестве НМА, если оно используется для внутренней деятельности, однако в качестве ЦА — только при условии его токенизации или продажи на цифровых платформах.

Таким образом, проблемы классификации ЦА рассмотрены сквозь призму отсутствия единого подхода, что затрудняет их систематизацию и учет. В связи с этим в настоящее время требуется унификация критериев и разработки стандартов, учитывающих специфику ЦА.

В российском законодательном поле понятие ЦА не зафиксировано, вместо него в рамках ФЗ № 259 используется понятие ЦФА, т.е. «цифровых прав, включающих денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске ЦФА, выпуск, учет и обращение которых возможны только путем внесения (изменения) записей в информационную систему на основе распределенного реестра, а также в иные информационные системы» [15]. Исходя из положения ФЗ № 259, можно заключить, что цифровые права представляют собой средство, позволяющее фиксировать имущественные права в электронной форме. В этой связи ЦФА следует рассматривать как одну из разновидностей цифровых прав. В рамках отечественного законодательства определены две основные категории таких прав: утилитарные права и те, которые непосредственно классифицируются в качестве ЦФА [15]. Основное различие между этими

видами заключается в функциональных возможностях, которые они предоставляют. Реализация утилитарных прав ограничивается использованием определённых услуг или продуктов, в то время как ЦФА позволяют получать доход либо участвовать в управлении организацией, что существенно расширяет их экономическое значение [19].

ФЗ № 259 устанавливает принципиальные различия между ЦФА и цифровой валютой и чётко определяет их правовую природу и особенности. Цифровая валюта в рамках данного закона рассматривается как совокупность электронных данных, представленных в виде цифрового кода или обозначения, которые хранятся в информационной системе. Такие данные могут быть предложены или использованы в качестве средства платежа либо объекта для инвестиций. Важной характеристикой цифровой валюты является то, что, несмотря на её функциональную схожесть с деньгами, она не обладает статусом официальной денежной единицы. Таким образом, её признание в качестве платёжного средства или инструмента вложений остаётся обусловленным добровольным согласием участников экономического оборота [15].

Банком России создан специальный реестр, в который заносятся компании, являющиеся и признанные согласно положениям ФЗ № 259 операторами информационных систем (далее — ОИС), в настоящее время (по состоянию на 14 января 2025 г.) в него входит 14 компаний-операторов.

Особое внимание следует уделить содержанию статьи 4 ФЗ № 259 «Учет и обращение цифровых финансовых активов», содержание которой регламентирует порядок учёта ЦФА в информационных системах, в которых они выпускаются и обращаются. ЦФА фиксируются в виде записей, которые обновляются в соответствии с правилами, установленными оператором системы, что подчёркивает ключевую роль информационной среды, которая обеспечивает не только учёт ЦФА, но и их обращение, включая внесение изменений в записи по указанию уполномоченных лиц, например эмитентов или держателей активов. Для повышения прозрачности и контроля за оборотом ЦФА в ФЗ № 259 установлены дополнительные требования к лицам, участвующим в операциях с активами. Правилами предусматривается, что все права, удостоверенные ЦФА, переходят к новому владельцу только после внесения соответствующих записей в систему, что исключает возможность возникновения неопределённости в отношении права собственности, что важно для корректного отражения ЦФА в бухгалтерской отчётности. Особое значение имеет положение, касающееся ограничений на использование ЦФА: они не могут применяться в качестве платёжного средства внутри страны, за исключением внешних торговых операций, что создаёт необходимость дополнительного контроля за их учётом для того, чтобы избежать правовых и налоговых рисков. Таким образом, рамки ФЗ № 259 устанавливают правила фиксации и обращения ЦФА, которые должны учитываться в бухгалтерской практике для обеспечения надёжности финансовой отчётности.

Следует отметить, что формированию методологической базы для учета ЦА способствуют рекомендации Минфина, описанные в 2022 г. [20]. Так, в этих рекомендациях указывается, что, права, связанные с ЦФА, возникают с момента их регистрации в системе, а операции с такими активами возможны только через оператора обмена, что позволяет уменьшать риски и установить четкие правила для сделок с ЦА, что имеет значение для бухгалтерского учета и оценки обязательств организаций. Тем не менее, остаются нерешенными вопросы унификации подходов к учету ЦФА, особенно тех, которые связаны с иностранными системами. Здесь важным представляется проведение анализа предложений, направленных на устранение существующих проблем. Так, в рекомендациях Минфина указывается, что для совершенствования учета ЦФА требуется уточнение ряда аспектов, включая разработку единых стандартов для отражения таких активов в финансовой отчетности, что особенно важно в условиях, когда цифровые технологии расширяют границы экономической деятельности. Предложенные Минфином подходы создают основу для методологической базы, однако их практическая реализация требует дальнейшей доработки с учетом особенностей ЦА и международного опыта. В связи с этим можно утверждать, что дальнейшего уточнения и совершенствования требуют следующие аспекты: уточнение порядка отражения цифровых активов в бухгалтерской отчетности, разработка критериев для классификации ЦФА в зависимости от их экономической природы, определение методов оценки ЦФА с учетом их особенностей, установление правил учета операций с иностранными ЦА, внедрение стандартов для регулирования учета гибридных активов

Анализ рынка ЦА (ЦФА). Несформированность ЦА подчеркивается и Банком России. Так, согласно релевантной аналитической информации, в 2022 году в Российской Федерации только «появились первые участники рынка цифровых прав, состоялись первые выпуски ЦФА» [11]. Так, согласно результатам опроса Ассоциации ФинТех, российские участники финансового рынка активно используют финансовые и иные технологии в своей деятельности (рис. 2). Однако технология блокчейн, которая лежит в основе ЦФА, в настоящее время не является распространенной практикой.

По информации агентства Tadviser объем российского рынка ЦФА составил 346,5 млрд руб., что в шесть раз больше, чем в 2023 г. [21]. Говоря об активности ОИС, можно отметить, что рынок российских ОИС по ЦФА отражает значительную концентрацию активности вокруг крупнейших участников.

Так, «Альфа-Банк» занимает лидирующую позицию как по объему выпуска, так и по количеству транзакций и существенно опережает остальных операторов. Второе и третье места по объему выпуска удерживают «Системы распределенного реестра» и «Сбербанк», однако их позиции в рейтинге по количеству выпусков распределены иначе, что указывает на различие стратегий работы — одни

операторы фокусируются на крупных сделках, а другие на увеличении числа операций (рис. 3-4).



Рисунок 2 — Результаты вопроса российских участников финансового рынка по использованию финансовых и иных технологий в своей деятельности [11]

Присутствие меньших игроков с неравномерным распределением активности подчёркивает тенденцию формирования сегментированного рынка, в рамках которого доминируют несколько ключевых участников, а остальные участники рынка, по сути, играют вспомогательную роль. Вместе с тем растущая популярность ЦФА формирует спрос на инфраструктуру для их выпуска и обращения.

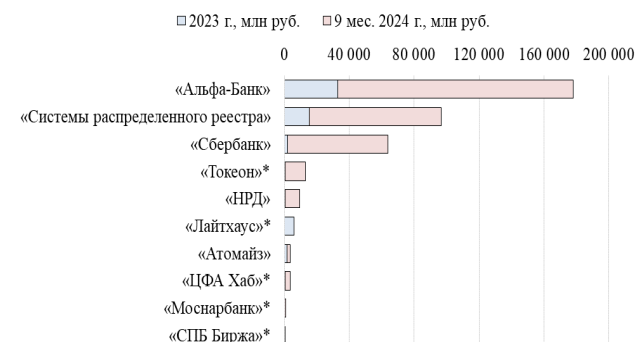


Рисунок 3 — Ранжирование ОИС по объему выпусков ЦФА, 2023-2024 гг. [22]

Примечание: * — информация приведена на основе данных cbonds.

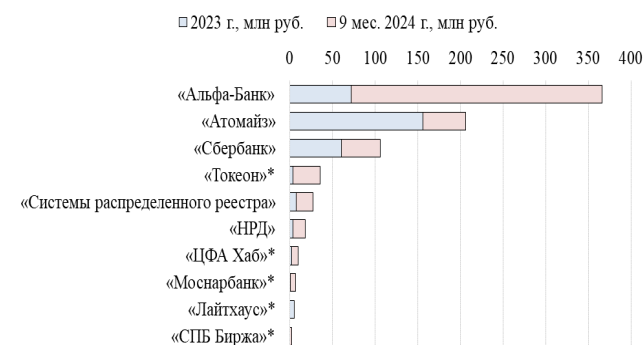
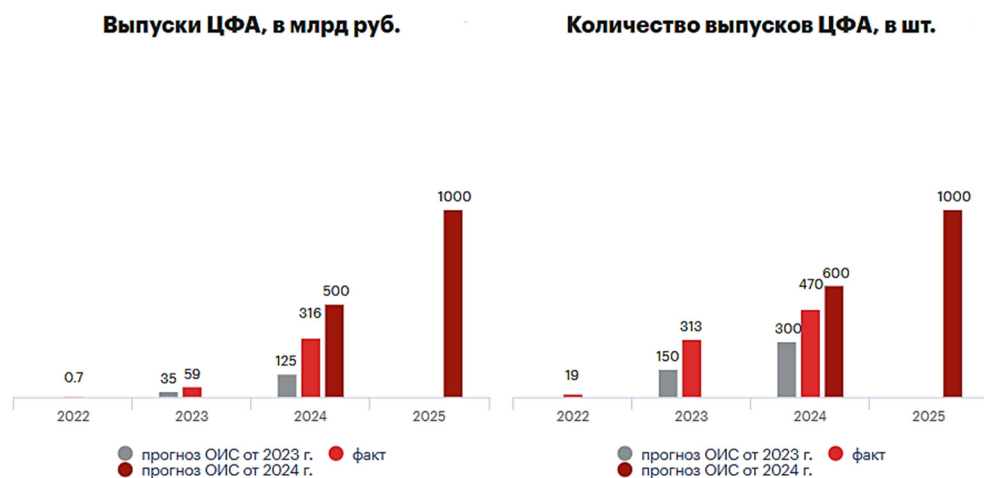


Рисунок 4 — Ранжирование ОИС по количеству выпусков ЦФА, 2023-2024 гг. [22]

Примечание: * — информация приведена на основе данных cbonds.

По данным аналитического исследования агентства «Эксперт РА» российский рынок ЦФА, не-

смотря на обусловленную ростом процентных ставок сложность экономической обстановки продолжает активно расти (рис. 5).



Фактические данные за 2024 год приведены по состоянию на 01.10.2024. При расчете консенсус-прогноза использовалось медианное значение.

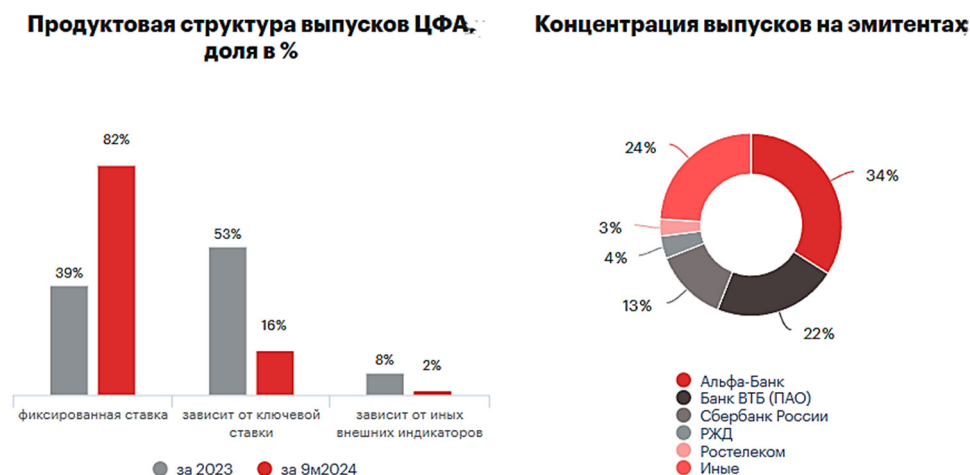


Рисунок 5 — Характеристика рынка ЦФА, 2023-2025 гг. [22]

Так, объем выпусков ЦФА показывает стабильный рост: с 35 млрд рублей в 2023 г. он прогнозируется на уровне 500 млрд руб. к концу 2024 г. и 1 трлн руб. к 2025 го. Вместе с тем увеличивается количество выпусков ЦФА, что подтверждает рост интереса к данному инструменту. Так, за первые 9 месяцев 2024 г. уже выпущено 316 выпусков ЦФА, а к концу года их число, по прогнозам, достигнет 600. Продуктовая структура выпусков ЦФА также претерпевает изменения. В 2024 г. наибольшую долю занимают выпуски с фиксированной ставкой (82 %), а доля активов, зависящих от ключевой ставки, сократилась до 16 %. Тем не менее, концентрация эмиссий по-прежнему высока: 34 % выпусков приходится на «Альфа-Банк», за ним следуют ВТБ и Сбербанк, на долю которых приходится 22 % и 13 % соответственно [22].

Согласно аналитическому исследованию СБЕР, на рынке ЦФА в 2024 г. наблюдается тенденция на усложнение инструментов: долговые ЦФА (большая

часть текущих объемов); ЦФА с привязкой к цене базового актива (бриллианты, недвижимость; ЦФА с привязкой к цене дохода от сдачи в аренду центров обработки данных (ЦОД); ЦФА на ПИФы; гибридные ЦФА (объекты искусства) [23]. На ближайшую перспективу прогнозируется расширение видов активов, на основе которых выпускаются ЦФА. Ожидается, что в будущем выпуск ЦФА на ценные бумаги станет частью инвестиционных стратегий, а их использование усилит привлекательность портфельных решений. Также отмечается, что вторичный рынок ЦФА пока находится в зачаточном состоянии, однако его развитие будет зависеть от успешных партнерств между платформами ОИС и операторами обмена. Привлечение розничных инвесторов и выпуск долговых ЦФА с регулярными выплатами, аналогичных купонным облигациям, могут способствовать повышению ликвидности. Кроме того, после принятия закона, разрешающего их использование в международных операциях, стали возможны внешнеторговые расчеты с использованием ЦФА,

что в перспективе расширит возможности российских импортеров и экспортеров в сотрудничестве с дружественными странами. Однако прогресс будет зависеть от наличия разрешений со стороны регулирующих органов иностранных партнёров [23].

Вместе с тем развитие рынка ЦА (ЦФА) в России сопровождается как перспективами, так и определенными рисками, обусловленными текущим правовым регулированием. Так, с одной стороны, упрощенные процедуры выпуска и обращения ЦФА, не требующие регистрации и раскрытия информации, способствуют быстрому привлечению капитала и созданию новых финансовых инструментов, что позволяет эмитентам оперативно реагировать на рыночные условия и снижать затраты, связанные с выпуском традиционных ценных бумаг. Однако, с другой стороны, отсутствие жестких требований к эмитентам и ОИС создаёт определённые риски для инвесторов. Отсутствие стандартизированных практик раскрытия информации и независимой оценки кредитоспособности эмитентов может привести к недостаточной прозрачности рынка ЦА и увеличению вероятности финансовых потерь. Кроме того, ограниченная совместимость технологий различных ОИС и отсутствие единых стандартов могут затруднить развитие вторичного рынка ЦФА и снизить его ликвидность.

Согласно экспертному мнению [24], основными барьерами и, как следствие, потенциальными рисками развития рынка ЦФА выступают отсутствие развитой нормативно-правовой базы, налоговая «невыгодность» выпуска ЦФА по сравнению с традиционными инструментами, изолированность платформ и отсутствие кросс-продаж между ними, недостаточная ликвидность рынка, сложности с привлечением институциональных инвесторов, а также влияние высоких ключевых ставок и ставок по депозитам на интерес инвесторов.

В условиях повышенных процентных ставок возрастает долговая нагрузка на эмитентов, что усиливает кредитные риски и снижает их возможности по рефинансированию обязательств. Для уменьшения этих рисков целесообразно совершенствование правового регулирования, включая стандартизацию раскрытия информации, внедрение независимых кредитных рейтингов и обеспечение технологической совместимости ОИС. Такие меры будут способствовать повышению доверия инвесторов и устойчивому развитию рынка ЦФА в России.

По данным агентства «Эксперт РА», наиболее перспективным направлением развития продуктов ЦФА в 2023–2025 гг. являются краткосрочные займы, которые получили наивысшую экспертную оценку в 2024 г. Существенный рост интереса наблюдается к ЦФА со структурным доходом, которые также значительно улучшили свои позиции. Продукты для B2B-финансирования сохраняют стабильную популярность, хотя их экспертная оценка немного снизилась. Наименее перспективным направлением остаётся участие в капитале непубличных акционерных обществ, отражающие незначительный прирост интереса, что отражает его ограниченную востребованность на рынке ЦФА [22].

Оценка ЦА. Учет и оценка ЦА требуют применения подходов, использующих традиционные принципы оценки бизнеса, адаптированные к цифровой среде. Особенности оценки ЦА можно проанализировать сквозь призму официально закреплённых в Федеральных стандартах оценки (далее — ФСО) подходов к оценке бизнеса (доходный, затратный и сравнительный). Это важно потому, что для развития рынка ЦА (ЦФА) целесообразно понять, как выбор того или иного подхода влияет на отражение стоимости ЦА в учётной документации.

Выбор конкретного подхода зависит от природы ЦА, их функций и правового статуса. Каждый из них оказывает влияние на стоимость, отражаемую в учётной документации, и, как следствие, на финансовую отчётность.

Доходный подход основывается на прогнозировании будущих экономических выгод от владения ЦА, включая денежные потоки или доходы, которые могут быть сгенерированы активом. Данный подход особенно актуален для таких используемых в операционной деятельности активов, как токены, приносящие доход в форме процентов или иных выплат. Однако точность оценки снижается при высокой волатильности рынка и неопределённости в прогнозировании спроса, что делает его менее универсальным для ЦА, не имеющих стабильного денежного потока.

Затратный подход применяется в тех случаях, когда необходимо определить стоимость создания или замены ЦА. Данный подход позволяет установить стоимость активов с опорой на затраты, связанные с их разработкой или приобретением. Затратный подход находит широкое применение при оценке токенов, привязанных к реальным активам или услугам. Однако этот подход недостаточно учитывает рыночные условия и потенциал актива, что ограничивает его использование для активов, создающих долгосрочные выгоды.

Сравнительный подход базируется на анализе рыночных цен аналогичных активов. Его преимущество заключается в способности учитывать текущие рыночные тенденции. Однако применение данного метода осложняется отсутствием ликвидного и зрелого рынка для большинства ЦА.

В связи с этим возрастают требования к гибридным моделям, комбинирующим несколько подходов для учёта специфики ЦА. Такие модели могут, например, объединять данные о затратах и прогнозах доходности, что позволяет снизить недостатки каждого из методов и получить более точную оценку [25].

Налогообложение ЦА в Российской Федерации также остаётся динамично развивающейся областью, что обусловлено как инновационной природой самих ЦА, так и постепенной адаптацией их правового регулирования. В соответствии с ФЗ № 259-ФЗ ЦА признаются цифровыми правами, которые могут включать в себя денежные требования, права на ценные бумаги или иные имущественные права. Такой подход формирует основы для их включения в налоговый учёт, однако оставляет ряд пробелов в

нормативной базе, что влияет на практическое применение налоговых обязательств для участников рынка.

Ключевым аспектом налогообложения ЦА является расчёт налоговой базы. В материалах Банка России подчёркивается необходимость выделения операций с ЦА в самостоятельный налоговый режим. В текущих условиях доходы, полученные от операций с ЦА, облагаются налогом на прибыль для организаций и НДФЛ для частных инвесторов. Однако трудности возникают при оценке стоимости ЦА для целей налогообложения, особенно если они не имеют рыночной котировки или участвуют в сложных транзакциях, связанных с конвертацией или обменом. Такие вопросы требуют уточнения нормативных актов для того, чтобы избежать двойного налогообложения или ошибок в определении налоговых обязательств [26].

Одним из ключевых пробелов остаётся отсутствие стандартизированных методов учёта доходов от ЦА, возникающих в рамках внешнеэкономической деятельности. Так, принятый в 2024 г. закон, разрешающий использование ЦА в международных расчётах, открывает новые возможности для участников внешней торговли, но вместе с тем требует адаптации налогового регулирования к трансграничным сделкам. Как отмечается в аналитических материалах, представленных в «Вестнике Банка России», такие операции нуждаются в установлении правил, которые учитывают юрисдикционные различия и минимизируют налоговые риски для российских компаний [11].

Ещё одним важным вызовом остаётся налогообложение ЦА, создающих регулярный доход, например, в форме аналогов купонных выплат. Действующая система налогообложения пока не обеспечивает полной прозрачности при учёте таких операций, что может сдерживать привлечение институциональных инвесторов. В настоящее время подчёркивается необходимость создания комплексной методологии, которая позволит учитывать особенности ЦА и обеспечит баланс между интересами инвесторов и государства, что подтверждает необходимость гармонизации налогового регулирования с международными стандартами и создаёт более благоприятные условия для развития рынка ЦА.

Выводы. Развитие ЦА в Российской Федерации отражает значимость адаптации экономических процессов к современным технологическим условиям. ЦА становятся инструментом для упрощения финансовых операций, оптимизации бизнес-процессов и привлечения капитала, однако их распространение сопровождается необходимостью формирования новой правовой, налоговой и учётной инфраструктуры. Проведённое исследование показало, что сложившаяся нормативная база и существующие подходы к учёту и оценке ЦА требуют дальнейшего совершенствования для того, чтобы обеспечить стабильность рынка и стимулировать доверие инвесторов.

К числу основных проблем можно отнести отсутствие единых стандартов учёта, что затрудняет согласованность операций и корректное отражение

данных в финансовой отчётности. Недостаточная разработанность налогового регулирования, в т.ч. отсутствие чёткой методологии расчёта налоговой базы для операций с ЦА, создаёт правовую неопределённость и увеличивает риск ошибок. Важной задачей остаётся развитие инфраструктуры для вторичного рынка, когда изолированность ОИС ограничивает возможности обращения активов и ликвидность рынка. Эти аспекты сдерживают формирование полноценной экосистемы ЦА, которая могла бы обеспечить гибкость и доступность цифровых инструментов.

Перспективы использования ЦА связаны с дальнейшей унификацией нормативной базы и внедрением гибридных подходов к их оценке. Стабилизация налогового режима и создание механизмов защиты прав участников рынка будут способствовать привлечению институциональных и розничных инвесторов, а также стимулировать развитие внешнеэкономических операций. Возможность использования ЦА в международных расчётах также открывает новые горизонты для бизнеса в условиях ограниченной традиционной банковской системы. потенциал для стимулирования рыночной активности также имеют усилия в области интеграции технологий и повышения прозрачности сделок.

Таким образом, ЦА в современной российской экономике представляют собой не только вызов, но и значительное преимущество для участников рынка. Их эффективное использование зависит от успешного преодоления существующих барьеров и выработки стратегий, которые позволяют интегрировать цифровые инструменты в структуру глобальных финансовых процессов. Комплексное решение вопросов учёта, налогообложения и оценки ЦА станет ключевым фактором, определяющим успешность их дальнейшего распространения.

Литература

1. Юрасова И.О., Кислая С.С. Сущностные аспекты бухгалтерского учета нематериальных активов // В сборнике: статистика в современном мире: методы, модели, инструменты. материалы IX Международной научнопрактической конференции. Ростовский государственный экономический университет. — Ростов-на-Дону. — 2023. — С. 133-137.
2. Кислая С.С., Юрасова И.О. Основные направления цифровой трансформации в сферу отечественного бухгалтерского учета // В сборнике: Статистика в современном мире: методы, модели, инструменты. Материалы VIII Международной научнопрактической конференции. Ростов-на-Дону. — 2022. — С. 110-114.
3. Кривошеева А.О., Юрасова И.О., Махмуд Ю.Х. Роль цифровых технологий в учете и аудите // Экономика и предпринимательство. — 2019. — № 8 (109). — С. 824-827.
4. What Exactly is a Digital Asset & How to Get the Most Value from Them? / Merlin-One. — URL: <https://merlinone.com/what-is-a-digital-asset/> (дата обращения: 15.01.2025).
5. Schlaffer W., Schmeing J., Kerber P. Digital assets — what is it all about? Definition and

development of a market that will be worth billions / Banking hub. — URL: <https://www.bankinghub.eu/topics/digital-assets> (дата обращения: 15.01.2025).

6. Лосева О. В. Виды и классификация цифровых активов для целей стоимостной оценки // Имущественные отношения в Российской Федерации. — 2022. — № 2 (245). — С. 45-57.

7. Efimova L., Sizemova O., Chub D. Digital Financial Assets: Concept and Legal Nature // BRICS Law Journal. — 2024. — Vol. 11. — № 1. — P. 32-57.

8. Digital and Digitized Assets: Federal and State Jurisdictional Issues / American Bar Association Derivatives and Futures Law Committee Innovative Digital Products and Processes Subcommittee Jurisdiction Working Group (December 2020). — URL: https://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/business_law/buslaw/committees/CL620000pub/digital_assets.pdf (дата обращения: 15.01.2025).

9. Trequattrini R. et al. Intangible assets management and digital transformation: evidence from intellectual property rights-intensive industries // Meditari Accountancy Research. — 2022. — Vol. 30. — No. 4. — P. 989-1006.

10. Jackson A. B., Luu S. Accounting for digital assets // Australian Accounting Review. — 2023. — Vol. 33. — No. 3. — P. 302-312.

11. Развитие рынка цифровых активов в Российской Федерации. Доклад для общественных консультаций / Банк России. — URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/141991/consultation_paper_07112022.pdf (дата обращения: 15.01.2025).

12. Inozemtsev M.I. Digital assets in the United States: Legal aspects // Engineering Economics: Decisions and Solutions from Eurasian Perspective. — Springer International Publishing, 2021. — No. 7. — P. 514-522.

13. Teng H.W. et al. Mitigating Digital Asset Risks / Université catholique de Louvain, Institute of Statistics, Biostatistics and Actuarial Sciences (ISBA). — 2023. — No. 2023030. — P. 1-54.

14. Борисов С.Е. Классификация цифровых активов на финансовые и нефинансовые / Финансы и кредит. — 2024. — Т. 30. — № 1 (841). — С. 177-193.

15. О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон N 259-ФЗ от 31.07.2020 (последняя редакция) / СПС «КонсультантПлюс». — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения: 15.01.2025).

16. Крупочкин А.В. Цифровые активы: классификации и определение / Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. — 2024. — Т. 21. — № 6 (138). — С. 114-122.

17. Henderson M. T., Raskin M. A regulatory classification of digital assets: toward an operational Howey test for cryptocurrencies, ICOs, and other digital assets // Colum. Bus. L. Rev. — 2019. — P. 443-493.

18. Weber R. H. A new international trade framework for digital assets // A Post-WTO International Legal Order: Utopian, Dystopian and Other Scenarios. —

2020. — No. 6. — P. 277-291.

19. Алексеев Н.В. Соотношение институтов цифровых прав, цифровых финансовых активов и цифровых валют // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право. — 2022. — № 1 (48). — С. 180-190.

20. Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2022 год (приложение к письму Минфина России от 23.12.2022 N 07-04-09/126779) / СПС «КонсультантПлюс». — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_435295/ (дата обращения: 15.01.2025).

21. Цифровые финансовые активы в России / Tadviser. — URL: <https://clck.ru/3FmMiL> (дата обращения: 29.01.2022).

22. Рынок цифровых финансовых активов: рывок к триллиону / Эксперт РА (28.10.2024). — URL: https://raexpert.ru/researches/digital_fin_market_2024/ (дата обращения: 29.01.2022).

23. Цифровые финансовые активы: обзор рынка в 2024 году / SBER CIB. — URL: <https://sbercib.ru/publication/tsifrovie-finansovie-aktiv-obzor-rinka-v-2024-godu> (дата обращения: 29.01.2022).

24. Как развивается рынок цифровых финансовых активов в России / РБК (03.12.2025). — URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/673c909c9a79478e11e5d064> (дата обращения: 17.01.2025).

25. Shestak V., Kiseleva A., Kolesnikov Y. Taxation issues for digital financial assets // Social Science Computer Review. — 2021. — No. 3. — P. 1-11.

26. Побегайло Я. Д. К вопросу о классификации видов цифровых активов в гражданском обороте // Вестник науки. — 2024. — Т. 4. — № 6 (75). — С. 453-465.

Digital assets — accounting and taxation in the Russian Federation

Aksenova E.O., Yurasova I.O.

Financial University under the Government of the Russian Federation

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

In the context of the changing digitalization of the economy and the digital transformation of business, the role of digital assets is increasing. This article examines the accounting and taxation of digital assets in the context of the Russian economy. The versatility of approaches to the concept of digital assets is presented, their classification by the form of functioning is given, the concept of digital financial assets (Federal law No. 259) is considered, as well as recommendations of the Ministry of Finance of the Russian Federation on their accounting. The article also analyzes the development of the digital asset market in the Russian Federation, examines the methods of accounting and evaluating digital assets and the results of their use (profitable, costly and comparative), identifies the features of taxation of digital assets in the Russian Federation, and analyzes the problems and prospects of their accounting and taxation.

Keywords: digital assets, digital financial assets, digitalization, asset classification, digital asset market, accounting, taxation

References

1. Yurasova I.O., Kislaya S.S. Essential aspects of accounting for intangible assets // In the collection: statistics in the modern world: methods, models, tools. proceedings of the IX International Scientific and Practical Conference. Rostov State University of Economics. — Rostov-on-Don. — 2023. — P. 133-137.
2. Kislaya S.S., Yurasova I.O. The main directions of digital transformation in the field of domestic accounting // In the collection: Statistics in the modern world: methods, models, tools. Materials of the VIII International Scientific and Practical Conference. Rostov-on-Don. — 2022. — P. 110-114.
3. Krivosheeva A.O., Yurasova I.O., Mahmud Yu.K. The role of digital technologies in accounting and auditing // Economics and entrepreneurship. — 2019. — No. 8 (109). — P. 824-827.
4. What Exactly is a Digital Asset & How to Get the Most Value from Them? / Merlin-One. — URL: <https://merlinone.com/what-is-a-digital-asset/> (accessed: 15.01.2025).
5. Schlaffer W., Schmeing J., Kerber P. Digital assets — what is it all about? Definition and development of a market that will be worth billions / Banking hub. — URL: <https://www.bankinghub.eu/topics/digital-assets> (accessed: 15.01.2025).
6. Loseva O. V. Types and classification of digital assets for valuation purposes // Property relations in the Russian Federation. — 2022. — No. 2 (245). — P. 45-57.
7. Efimova L., Sizemova O., Chub D. Digital Financial Assets: Concept and Legal Nature // BRICS Law Journal. — 2024. — Vol. 11. — No. 1. — P. 32-57.
8. Digital and Digitized Assets: Federal and State Jurisdictional Issues / American Bar Association Derivatives and Futures Law Committee Innovative Digital Products and Processes Subcommittee Jurisdiction Working Group (December 2020). — URL: https://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/business_law/buslaw/committees/CL620000pub/digital_assets.pdf (accessed: 15.01.2025).
9. Trequattrini R. et al. Intangible assets management and digital transformation: evidence from intellectual property rights-intensive industries // Meditari Accountancy Research. — 2022. — Vol. 30. — No. 4. — P. 989-1006.
10. Jackson A. B., Luu S. Accounting for digital assets // Australian Accounting Review. — 2023. — Vol. 33. — No. 3. — P. 302-312.
11. Development of the digital assets market in the Russian Federation. Report for public consultations / Bank of Russia. — URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/141991/consultation_paper_07112022.pdf (accessed: 15.01.2025).
12. Inozemtsev M.I. Digital assets in the United States: Legal aspects // Engineering Economics: Decisions and Solutions from Eurasian Perspective. — Springer International Publishing, 2021. — No. 7. — P. 514-522.
13. Teng H.W. et al. Mitigating Digital Asset Risks / Université catholique de Louvain, Institute of Statistics, Biostatistics and Actuarial Sciences (ISBA). — 2023. — No. 2023030. — P. 1-54.
14. Borisov S.E. Classification of digital assets into financial and non-financial / Finance and Credit. — 2024. — Vol. 30. — No. 1 (841). — P. 177-193.
15. On Digital Financial Assets, Digital currency and Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation: Federal Law No. 259-FZ dated 07/31/2020 (last edition) / SPS ConsultantPlus. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (accessed: 15.01.2025).
16. Krupochkin A.V. Digital assets: Classifications and definitions / Bulletin of the Plekhanov Russian University of Economics. — 2024. — Vol. 21. — No. 6 (138). — P. 114-122.
17. Henderson M. T., Raskin M. A regulatory classification of digital assets: towards an operational Howey test for cryptocurrencies, ICOs, and other digital assets // Colum. Bus. L. Rev. — 2019. — P. 443-493.
18. Weber R. H. A new international trade framework for digital assets // A Post-WTO International Legal Order: Utopian, Dystopian and Other Scenarios. — 2020. — No. 6. — P. 277-291.
19. Alekseev N.V. The ratio of institutions of digital rights, digital financial assets and digital currencies // Bulletin of Voronezh State University. Series: Law. — 2022. — No. 1 (48). — P. 180-190.
20. Recommendations to audit organizations, individual auditors, auditors on auditing the annual accounting statements of organizations for 2022 (annex to the letter of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated December 23, 2022 N 07-04-09/126779) / SPS «ConsultantPlus». — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_435295/ (accessed: 15.01.2025).
21. Digital financial assets in Russia / Tadviser. — URL: <https://clck.ru/3FmMiL> (accessed: 15.01.2025).
22. Digital financial assets market: a leap to a trillion / Expert RA (28.10.2024). — URL: https://raexpert.ru/researches/digital_fin_market_2024/ (accessed: 15.01.2025).
23. Digital Financial Assets: Market Overview in 2024 / SBER CIB. — URL: <https://sbercib.ru/publication/tsifrovie-finansovie-aktivy-obzor-rinka-v-2024-godu> (accessed: 15.01.2025).
24. How is the digital financial asset market developing in Russia / RBC (03.12.2025). — URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/673c909c9a79478e11e5d064> (accessed: 15.01.2025).
25. Shestak V., Kiseleva A., Kolesnikov Y. Taxation issues for digital financial assets // Social Science Computer Review. — 2021. — No. 3. — P. 1-11.
26. Pobegailo Ya. D. On the classification of types of digital assets in civil circulation // Bulletin of Science. — 2024. — Vol. 4. — No. 6 (75). — P. 453-465.

Разрушение гегемонии доллара США. Новая модель урегулирования валюты Всемирной торговли: Россия-китайская торговля местной валютой ставка превышает 95%

Ван Мэняо

аспирант, Российский университет дружбы народов,
1042238189@pfur.ru

Рузина Елизавета Игоревна

д.э.н., профессор Российский университет дружбы народов

В этом исследовании обсуждалась тенденция DE -US Dollar и Россия и местной торговли валютой в Китае. В связи с изменениями в глобальной экономической структуре, особенно росте стран развивающихся рыночных стран, традиционная международная система расчетов, в которой доминирует доллар США, сталкивается с проблемами. Этот тезис исследует влияние этой тенденции на международную финансовую систему, анализируя модель роста местной валюты России -Китай. Особенно в контексте гегемонии доллара США постепенно ослаб, как Россия и Китай начали путь независимого развития посредством сотрудничества и инноваций. Кроме того, в статье также анализируются многие причины для продвижения реформы международной денежно -кредитной системы, включая геополитические риски, колебания денежно -кредитной политики США и развитие цифровой валюты и технологии блокчейна. Соглашение с соглашением о торговле, постепенно продвигает предложения по использованию местной валюты в международной торговле, тем самым снижая зависимость от доллара США.

Ключевое слово. Россия-китайская торговля; урегулирование местной валюты; шаблон мировой торговли; региональное экономическое и торговое сотрудничество; Долларовая гегемония;

"95%of the Russian and China Super League settlement is settled with local currency" According to Tas News, on January 21, 2025, Russian Presidential Assistant Ushakov revealed that China is the largest trading partner country in Russia and more than 95%of trade settlement between the two countries. Desert and RMB.

"China ranks first in our trading partners, and Russia ranks fifth in China' s trading partner. Russia -China financial cooperation has been deepened. Currently, more than 95%of trade settlement is carried out with rubles and RMB. explain.

Tas Society previously quoted the China Customs General Administration of Customs, saying that China -Russia's trade volume reached a record high in 2024, reaching 244.81 billion US dollars, an increase of 1.9%over 2023.

Behind the trend of a sharp increase in the ratio of Russia and China Trade Coin, there are both economic complementarity factors of the two countries and external factors such as changes in the international situation. It not only demonstrates the increasing potential of cooperation between the two countries in the multi -pole world, but also provides new ideas and practical experience for the diversified development of the global financial system.

Overview of China-Russia Trade Strengthened Local Currency Settlement Model

Background of local currency settlement of China-Russia trade

Cooperation history and development process of local currency settlement

The historical foundation of local currency settlement of bilateral trade between China and Russia can be traced back to the 1990s. China and Russia made initial attempts at local currency settlement to strengthen trade cooperation. After the disintegration of the Soviet Union, Russia faced tremendous economic difficulties and market reform pressure. In the early 1990s, China and Russia carried out a variety of trade cooperation attempts including local currency settlement and signed the first China-Russia local currency agreement in 1992[1]. Settlement Agreement, the local currency settlement agreement between China and Russia proposes that when China and Russia conduct trade of a certain scale, the trade agreement recommends the use of RMB and rubles for direct settlement.

The period from 2002 to 2008 was the trial phase of the local currency settlement agreement between China and Russia. Since China-Russia border trade was mainly dominated by Chinese export commodities, during this historical period, the proportion of trade settlements between China and Russia was settled in rubles. The ratio is relatively high. In 2014, the local

currency settlement of trade between China and Russia ushered in historic progress. On October 31, the People's Bank of China and the Central Bank of the Russia Federation signed a bilateral local currency swap agreement with a scale of 815 billion rubles (150 billion yuan). This The agreement aims to facilitate bilateral trade and direct investment between China and Russia to promote the comprehensive development of the two countries' economies[2].

According to the latest disclosure from presidential assistant Ushakov, more than 95% of trade settlements between China and Russia have shifted to direct settlements in rubles and renminbi. This trade data marks that the two countries have made significant progress in local currency settlements. On May 21, 2024, the Bank of China and VTB, Russia's second largest bank, signed an agreement in Shanghai. The agreement stated that China and Russia will further directly use rubles and renminbi for settlement to strengthen the local currency settlement of trade between the two countries. This move effectively reduced the dependence of China-Russian trade on the U.S. dollar and enhanced the status of the RMB and the ruble in the international trade currency system.

Strengthening of economic cooperation between China and Russia

Since the 21st century, with the changes in the global political and economic landscape, especially after Russia gradually turned to the Asian market after the Cold War, the trade relations between China and Russia have continued to develop and grow. China and Russia have carried out comprehensive cooperation in energy, technology, finance and other fields. For example, Russia is China's most important supplier of energy (natural gas, oil, etc.). Energy transactions are usually a huge part of cross-border trade. The amount of trade in the energy field among countries around the world is much higher than the mount of other commodities traded by countries[3]. Therefore, the gradual promotion of local currency settlement by Russia and China in energy transactions has played a crucial role in promoting the development of the local currency settlement model of China-Russian trade.

"One Belt, One Road" Initiative: The "One Belt, One Road" initiative proposed by China has also provided an important impetus for economic cooperation between China and Russia. The "Belt and Road" initiative involves infrastructure construction, investment, financial cooperation and other fields. The "One Belt, One Road" initiative provides strong support for local currency settlement between China and Russia. By strengthening financial cooperation, simplifying settlement processes and reducing costs, it not only promotes the growth of bilateral trade between China and Russia, but also contributes to the internationalization of the RMB and the internationalization of the RMB in the global economy. The process of regional economic integration has had a positive impact. At the same time, China and Russia's strengthening of local currency settlement has also enhanced the economic integration of countries along the "Belt and Road". Driven by the "Belt and Road" initiative, the successful experience of China and

Russia's local currency settlement may provide a demonstration effect for local currency settlement cooperation in other countries and regions, further promoting the application of cross-border local currency settlement on a global scale[4].

Mechanism for local currency settlement of China-Russian trade

The local currency settlement mechanism for China-Russian trade is mainly paid through direct currency swaps between the two countries. This mechanism avoids the interest difference caused by third-party currencies (such as the US dollar).

First of all, payments in RMB and rubles are usually completed through the inter-bank trading system. Chinese and Russian banks can exchange RMB and rubles through corresponding clearing platforms. With the promotion of local currency settlement between China and Russia, the banking network between the two countries has gradually strengthened, helping to complete the flow of cross-border funds. These banks process and clear cross-border transactions through local currency settlement. In actual trade, merchants and banks pay each other in RMB or rubles based on the current exchange rate. For example, if a Chinese company exports goods to Russia, the Russian company can pay the Chinese company in rubles.

Secondly, the local currency settlement of China-Russian trade can also be carried out through the currency swap agreement signed by the People's Bank of China and the Central Bank of Russia. Major banks in China and Russia can obtain RMB or rubles directly from the central bank. This protocol reduces currency risk in transactions and ensures the stability of local currency settlements. The People's Bank of China and the Central Bank of Russia provide liquidity support for the local currency settlement of the two countries through currency swap agreements and other cooperation methods. Through this mechanism, the central banks of China and Russia can exchange a certain amount of RMB and rubles to ensure the supply of funds in the market[5, Pages 374-413].

The local currency trade mechanism makes trade between China and Russia more convenient and reduces the impact of international exchange rate fluctuations on bilateral trade. It promotes the accelerated internationalization of the RMB and increases the circulation speed of the ruble.

Reasons for changes in settlement methods

The economic constraints of international sanctions

Since 2014, Russia has been subject to economic sanctions by Western countries, especially the European Union and the United States, due to the Ukraine crisis. In order to avoid the troubles caused by the Western world's economic sanctions on Russia's economic stability and growth, Russia has accelerated its local currency settlement with China and other countries. cooperation. China is also working hard to promote the De-dollarization policy due to trade frictions and geopolitical reasons. This international situation and national development needs have enabled China and Russia to achieve unification of policies and ideas

on international trade and local currency settlement policies.

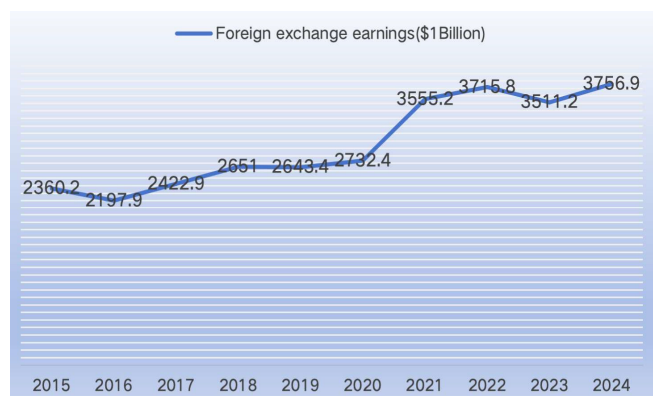
Stable exchange rate risk

Local currency settlement helps reduce risks arising from international exchange rate fluctuations, especially in the context of heightened global economic uncertainty. Through local currency settlement, Russia and China can better manage their monetary policies and avoid interference from external factors (such as U.S. dollar policy)[6]. Direct settlement between the yuan and the ruble can reduce the impact of intermediate currencies (such as the U.S. dollar), thereby stabilizing trade settlements between the two countries.

Reduce dependence on the U.S. dollar

The U.S. dollar has long dominated global trade, but due to U.S. sanctions policies, monetary policy uncertainty, and global aversion to U.S. dollar hegemony, many countries have begun to seek to reduce their reliance on the U.S. dollar. Both China and Russia are pushing for settlement in their own currencies to avoid being affected by fluctuations in the U.S. dollar exchange rate and potential financial sanctions imposed by the United States. One of the purposes of strengthening cooperation in local currency settlement between China and Russia is to promote the multi-polarization of the global economic landscape. With the promotion of the local currency settlement model between China and Russia, more countries may gradually reduce their reliance on the US dollar and explore the use of their own currencies for cross-border transactions. This trend will help promote the De-dollarization of the global financial system and promote the internationalization of emerging market currencies[7, Pages 21-43].

The hegemony of the US dollar once allowed the United States to unscrupulously control the global economy, interfere in the internal affairs of other countries, and impose economic sanctions. Russia and China achieved economic independence through local currency settlement, setting an example for other countries around the world. The RMB is no longer China's "domestic demand" currency. It is becoming a "foreign exchange" force that cannot be ignored in the global economy. Russia-China cooperation goes far beyond a simple trade agreement. It is a new layout for the two countries to resist Western financial pressure and jointly seek development opportunities.



For example, in recent years, China's foreign exchange income has shown a trend of fluctuations. On January 3, 2023, China extended the time of the RMB transaction in the shore, increasing the European and American transactions 3.5 hours, in order to expand the settlement scale and scope and challenge the US dollar status. As the competition between China and the United States is becoming more and more intense, China's "going to the United States" has continued to increase. Although this policy in China has been restricted by many aspects of the United States, China still firmly implements its strategy and accelerates relevant measures. China promotes the settlement policy of local currency and encourages RMB transactions with other countries and regions. This approach can directly increase China's foreign exchange income, especially among countries that conduct commodity trade with China (such as Russia, some countries in Africa, etc.). In the process of de-US dollarization, the RMB has gradually replaced the US dollar to become the settlement currency of more international transactions, especially in the trade under the "Belt and Road" initiative, the frequency of RMB in the region has increased. This phenomenon not only increases the amount of RMB, but also indirectly increases China's foreign exchange income.

With the dual dominance of the yuan and the ruble, Russia and China not only avoid the risk of US dollar sanctions but also provide other countries with another option. At this point, China's strategic vision is impeccable: the rise of the renminbi as a global settlement currency directly challenges the single status of the US dollar in the global economy and completely breaks the West's control of global finance.

Cases of local currency settlement of China-Russian trade

In order to promote local currency settlement between China and Russia, China and Russia have strengthened cooperation in the construction of cross-border payment systems. China's RMB cross-border payment system (CIPS) and Russia's payment system (such as SPFS) are interconnected, promoting innovation in the field of payment and settlement between the two countries.

Practical operation: CIPS, as China's international payment system, has played an important role in China-Russian trade. Through this system, RMB can be used directly for cross-border payments, avoiding the complexity and risks of settlement via U.S. dollars. At the same time, Russia also provides support for ruble settlement through its payment system. Russia and China signed an agreement for the "Power of Siberia" natural gas pipeline, which involves large-scale natural gas trade. According to the agreement, Russia supplies natural gas to China and decides to settle the transaction in RMB and rubles[8, Pages 783–830]. Payment for natural gas is usually completed through the banking systems of China and Russia, which involves the RMB Cross-Border Payment System (CIPS) and the Russian Payment System (SPFS) for settlement.

With the rapid development of e-commerce, cross-border e-commerce platforms in China and Russia have gradually adopted local currency settlement. For example, many of the payment services provided by e-commerce platforms such as JD.com to Russian merchants use RMB and ruble settlement. The local currency settlement of China-Russian e-commerce transactions allows consumers and merchants to avoid exchange rate losses and exchange costs when purchasing goods, improving the efficiency and convenience of transactions.

The use of local currency settlement in China-Russian trade has greatly reduced the impact of external currency fluctuations, while promoting the use of RMB and rubles in international trade. By continuously strengthening the local currency settlement mechanism, China and Russia have further strengthened their cooperation in the financial field, laying the foundation for future economic development.

The impact and future development of local currency settlement between China and Russia on the international economic and trade pattern

China-US relations, tensions between Russia and Western countries, regional conflicts, etc. may affect global supply chains, energy supplies, and international trade. Any sudden geopolitical events may cause market turbulence and even exacerbate the risk of a global financial crisis. Central banks may continue to face the pressure of high inflation as they deal with the uncertainty of economic recovery after the epidemic. Many countries around the world are likely to continue to tighten monetary policy and raise interest rates to combat inflation. The acceleration of technological innovation and digitalization may bring about profound changes in the global industrial structure, and some industries may face large-scale layoffs and transformation challenges. 2025 is likely to see a major transformation of the global trade landscape, especially in the production models and logistics channels of multinational enterprises.

In 2025, the global economy may face continued shocks. These shocks may bring uncertainty to global developments. In the ever-fluctuating international economic environment, it has become increasingly important to strengthen the country's proportion of local currency settlement in international trade.

The impact of China-Russian local currency trade on the global trade pattern

The gradual development of local currency trade in the global economy, especially the practice between China and Russia and other countries, is having a profound impact on the global economic pattern.

Sheet 1

Potential impact of local currency transactions between China and Russia on world trade pattern

Potential Impact	
Summary	Explanation
Challenges to the international financial system	Impact on the existing international financial system (such as the World Bank and other international organizations), and how it promotes a multi-polar global financial order

Opportunities in emerging market countries	Opportunities provided by local currency settlement for emerging market countries, particularly in reducing dependence on the U.S. dollar and euro
Strengthening the response of developing countries	Other countries (such as India, Brazil, etc.) will follow China and Russia and enhance the international influence of their currencies through local currency settlement.
The weakening of the dollar's status[9]	The United States can no longer freely control the world with the dollar. The global monetary system is entering a new multi-polar era

Sheet 2

Long-term impact of local currency transactions between China and Russia on world trade patterns

Long Term Impact	
Summary	Explanation
Changes in global investment flows	Affecting the direction of global capital flows, especially the increased interest of foreign investors in currencies such as the renminbi and ruble.
Adjustments to international trade rules	Global trade rules are likely to adapt to new settlement models, such as more regional trade agreements and support measures for local currency settlements.
Multipolarity of the global economy	As countries such as China and Russia promote local currency settlement, the global economy may enter a more multi-polar era, and the interdependence between currencies and economies of various countries will become more diverse.

Difficulties that China and Russia may encounter in deepening local currency trade

Deepening the development of local currency trade between China and Russia is an important direction for economic cooperation between the two countries, which will help reduce their dependence on international currencies such as the US dollar and improve the two countries' autonomy in the global economic system. However, this process may face some difficulties.

Insufficient global liquidity of the local currencies of China and Russia

Although the RMB and the ruble have made some progress in the internationalization process, The market liquidity and market share of the RMB and the ruble in the international market are generally low. The global circulation and recognition of the local currencies of China and Russia are relatively weak, which makes it much more difficult for China and Russia to promote China-Russian bilateral trade or even use local currency transactions when conducting economic and trade cooperation with other countries. China and Russia promote local currency trade policy process faces challenges.

Incomplete infrastructure construction in the financial field in China-Russian economic and trade cooperation

Although China-Russian economic and trade cooperation, especially the infrastructure construction in the financial field between China and Russia after the implementation of the local currency settlement policy, has made some progress, there are still some shortcomings. As the economies of the two countries continue to integrate and trade grows, the improvement

of infrastructure in the financial sector is particularly important.

Insufficient coverage of financial services

Reason:

- China-Russia trade market transparency is low

Although the economies of China and Russia are highly complementary, there are obvious information asymmetries between China and Russia in terms of market access, market information transparency, and trade barriers. In bilateral cross-border trade, if trade data is lacking or inaccuracies will cause traders to be unable to effectively assess risks when making decisions. Merchants will be cautious in investing or trading after facing economic losses, which may lead to a negative cycle of China-Russian trade.

- Differences in legal and regulatory systems

There are differences in the laws, regulations and regulatory systems between China and Russia. In the fields of trade, intellectual property rights, and investment protection, China and Russia lack unified standards and rules for trade or economic exchanges, which makes the compliance risks in cross-border trade between the two countries greater. Chinese and Russian companies to deal with cross-border transactions. May face higher legal risks.

- Uncertainty in the international political environment

The political relationship between China and Russia is often affected by the international situation, especially changes in China-US relations that may have an indirect impact on China-Russian trade. Fluctuations in the political environment increase the unpredictability of cross-border trade, and changes in political relations between countries may lead to changes in economic policies and cross-border tariffs, thereby affecting corporate investment and trade decisions.

Performance:

- Trade friction and policy changes

Trade frictions between China and Russia occur from time to time, especially adjustments in import and export policies, which may lead to changes in tariffs or market access conditions. The uncertainty of these policies directly affects the trade decisions of enterprises[10].

- Supply chain risks increase

Since the logistics and transportation links between China and Russia may be affected to varying degrees (such as transportation section blockades, strengthened customs inspections, etc.), the supply chain of China-Russian trade is prone to interruptions or delays, which increases trade uncertainty.

- Foreign exchange payment and capital flow risks

Although China and Russia have basically settled in their own currencies, foreign exchange controls still exist, especially the capital flow controls for some foreign banks. Enterprises involved in China-Russian trade may still encounter risks of exchange rate fluctuations or poor capital liquidity during the payment process.

In general, although trade cooperation between China and Russia has huge potential, the imperfect risk management of trade between the two countries is still a problem that requires attention, involving politics,

economics, law, finance and other aspects. The two countries are required to strengthen cooperation and communication in all aspects to reduce uncertainty in trade.

- The Russia-China cross-border trade payment and settlement system is not fully connected

Although financial cooperation between China and Russia has gradually strengthened, for many small and medium-sized enterprises, small and micro enterprises and individual investors face the problem of insufficient financial transaction experience in cross-border financing and payments. The financial service products and platforms of the two countries need to be further expanded and adapted to the needs of bilateral markets. China and Russia still have certain inconveniences in cross-border payments and settlements. Although China's cross-border payment system (such as CIPS) and Russia's payment system (such as SPFS) have developed independently, the cooperation between the two is not close enough, resulting in higher cross-border payment costs and lower efficiency, so compared with as with SWIFT, CIPS and SPFS are still less widely used internationally. A wide range of participants in international financial markets have not yet fully embraced these alternative systems, especially banks and financial institutions in Chinese and Russian countries. In the process of China-Russian trade, if the payment and settlement systems of China and Russia encounter external technical interference or attacks, it may lead to the interruption of cross-border payments and affect the trade and financial cooperation between the two countries. Therefore, the technical support of the financial system for cross-border transactions and Upgrading also faces certain pressure.

Russian -China trade promotes the setting of the local currency settlement

The Russian -China trade measures to promote the settlement of local currency is to reduce their dependence on the US dollar and other foreign currencies and improve their economy's autonomy and stability. This direction can be improved or improved in multiple aspects. The specific analysis is as follows:

Deepen Russian-China trade policy support

The government's reasonable policy support is crucial to the development of economic and trade cooperation in various countries. China and Russia can encourage the settlement of local currency through policy guidance and provide preferential policies such as tax reduction and financing support for China -Russia participating in cross -border trade. In addition, policy makers need to predict the risks that may occur during the settlement of the local currency in advance and formulate a solution to prevent fluctuations in the financial system[11].

Strengthen exchange rate risk management mechanism

The settlement of the local currency will bring a certain risk of exchange rate fluctuations. To reduce this risk, Russia and China can establish a more complete exchange rate management mechanism, such as hedging risks or setting up a corresponding foreign

exchange reserve pool through the currency swap protocol (SWAP) Stable exchange rate between the local currency.

Application scenarios of expanding the settlement of local currency

Russia -China local currency settlement is mainly concentrated in the field of commodity trade. With the gradual maturity of Russian-China trade local currency settlement mechanisms, the settlement of the local currency can be expanded to more fields, such as the intelligent economy or digital economy field, and increased the settlement of the local currency settlement through these areas. To better promote the deep integration of the economy of the two countries.

The difficulties of deepening the local currency trade are mainly concentrated in the insufficient internationalization of the currency, fluctuations in bilateral exchange rates, incomplete financial

infrastructure construction, and unevenness in the trade market. By strengthening policy coordination and promoting the connection and reform of the financial market, the infrastructure construction of the settlement of the local currency settlement and reducing exchange rates and financial risks, and the smooth development of Russia-China local currency trade.

The future pattern of currency settlement in international trade

As Russia and China are independent economies that account for a large proportion of the world's economic and trade structure, factors such as the advancement of Russia-China local currency settlement trade, the progress of national technology, and new monetary policies will have a great impact on the pattern of currency settlement in future international trade. International The trade currency settlement pattern may generate new vitality:

The multi-polar currency settlement system gradually matures	The dollar-dominated international trade settlement has occupied the international economic development process for many years. However, with the changes in the global economy, especially the rise of China, Russia and other emerging market countries, the currency system for international trade settlement is gradually becoming multi-polar. In addition to the U.S. dollar, the RMB, ruble and other regional currencies may gradually occupy more shares in economic and trade settlements.
The trend of going to the United States is significant	In recent years, the US dollar has become the economic and financial strategic goals of some countries around the world, especially when facing US sanctions and monetary policy fluctuations. Some countries (such as Russia, Iran, Venezuela, etc.) have strengthened trade settlement with local currency or other currencies to reduce dependence on the US dollar.
Regional currency alliance and trading zone increased significantly	Some regional economies may reduce external currency interference by establishing a currency union or strengthening currency settlement within the region. For example, the establishment of the BRICS Local Currency Settlement Alliance is to promote the gradual reduction of dependence on the U.S. dollar in international trade, enhance economic cooperation among BRICS countries, enhance their voice in the global financial system, and promote the convenience of trade and financial flows, provides important platform support.
Intensified influence by digital currency and central bank digital currency (CBDC)	With the rapid development of digital currencies and central bank digital currencies, international trade settlement may have more convenient and transparent payment methods in the future.
The rise of emerging markets	With the economic status of emerging market countries, their currency share in international trade will gradually increase. The monetary and trade policies of emerging market countries will directly affect the evolution of the global monetary settlement system.
Increase in currency alternatives	Some countries are turning to non-traditional assets such as gold and Bitcoin as alternative tools, especially in the face of exchange rate fluctuations and dollar hegemony. Precious metals such as gold are still the traditional store of value used by many investors and countries to combat inflation or financial crises, and many countries choose to prioritize gold as a medium of transaction.
Acceleration of international trade settlement	With the development of payment technology, technologies such as blockchain and smart contracts will greatly improve the efficiency and transparency of international trade settlement. These technologies help reduce the cost of cross-border payments and increase the speed of international economic and trade settlement by reducing intermediaries.

Table 3: Overview of the future pattern of world trade settlement

In the future, international trade settlement will show a trend of diversification, digitalization and regionalization. RMB, rubles and other currencies, as well as central bank digital currencies (CBDC) may gradually emerge. With the innovation of payment technology, cross-border settlement will become more efficient and low-cost, and the rise of regional currency alliances and regional payment systems will also promote the change of the global trade pattern.

Conclusion

The local currency settlement rate of more than 95% of economic and trade transactions between Russia and China has completely broken a golden sign in the global economy - the hegemony of the US dollar. It is an echo of history to stop using the dollar to dominate the world. The cooperation between China and Russia

not only found a new cooperation model in the economic field, but also gave a resounding slap to the global financial and monetary system[12].

The economic sanctions of the United States have seriously hindered the economic development of many countries, including Russia. 95% of trade settlements are mainly in RMB and rubles, which means that the trade between Russia and China is no longer subject to the U.S. dollar. Troubled by U.S. sanctions and currency fluctuations. Almost of the United States' sanctions tools come from its financial system, and now Russia and China have cleverly bypassed this fatal gap. This change not only epitomizes the rise of the Russian and Chinese financial industries, but also represents a new beginning in the reshaping of the global monetary landscape.

However, de-dollarization is not without challenges. As the global reserve currency, the U.S. dollar's deep market foundation, liquidity, and wide application in the international financial system make it difficult for the U.S. dollar to be completely replaced in the short term. Therefore, the process of promoting local currency settlement requires the coordination and cooperation of governments and international financial institutions to establish a more complete cross-border payment and settlement system and solve problems such as currency fluctuations and international exchange rate risks.

To sum up, de-dollarization is a gradually developing trend in international trade and the global financial system. Although these changes will face some challenges, its potential cannot be ignored. In the future, when countries and regions promote local currency settlement, they may achieve a more stable currency settlement system by strengthening regional financial cooperation, innovating payment technologies and improving related financial infrastructure. The international community should pay close attention to this process and be prepared to deal with the changes brought about by the diversification of the global monetary system.

Breaking The US Dollar Hegemony, A New Pattern of World Trade Currency Settlement: Russia-China Trade Local Currency Settlement Rate Exceeds 95%
Wang Mengyao, Ruzina E.I.

People's Friendship University of Russia

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

This study discussed the trend of de-US dollar and Russia and China's local currency trade. With the changes in the global economic structure, especially the rise of emerging market countries, the traditional international settlement system dominated by the US dollar is facing challenges. This thesis explores the impact of this trend on the international financial system by analyzing the growth model of Russia-China local currency settlement. Especially in the context of the US dollar hegemony gradually weakened, how Russia and China have embarked on a path of independent development through cooperation and innovation. In addition, the article also analyzes many reasons to promote the reform of the international monetary system, including geopolitical risks, fluctuations in US monetary policy, and the advancement of digital currency and blockchain technology. Agreement with the trade partnership agreement gradually promotes the suggestions of the use of local currency in international trade, thereby reducing dependence on the US dollar.

Keyword: Russia-China trade; settlement of local currency; world trade pattern; regional economic and trade cooperation; Dollar hegemony;

References

1. China and Russia: Economic Unequals. Jonathan E. Hillman. Center for Strategic and International Studies (CSIS) (2020). URL: <https://www.jstor.org/stable/resrep25230>. (Accessed: 25-01-2025)
2. Russia's Economic Development Situation and Its Influence on Sino-Russian Economic and Trade Cooperation. Ziwen Jiang. (Accessed: 07-04-2024). DOI: <https://doi.org/10.62051/ijgem.v2n2.22>
3. Russia and China in the 21st century. Moving towards cooperative behaviour. Silvana Malle. Volume 8, Issue 2. (Accessed: 07-2017). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euras.2017.02.003>
4. Belt & Road initiative and Russia: From mistrust towards cooperation. Ladislav Zemánek. From the journal Human Affairs. Published by De Gruyter. DOI: <https://doi.org/10.1515/humaff-2020-0019>. Publication date: 15-5-2020
5. Trade, finance and international currency. Tao Liu & Dong Lu. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2019.06.004>. Journal: <https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-economic-behavior-and-organization>. (Accessed: 08-2019, Pages 374-413).
6. A Theory of Domestic and International Trade Finance. JaeBin Ahn. Emerging Market Finance: New Challenges and Opportunities. (ISBN: 978-1-83982-059-5, eISBN: 978-1-83982-058-8). Publication date: 28-09-2020.
7. The U.S. dollar and the world economy: a critical review. Siddiqui, Kalim. Athens journal of business & economics. Provided in Cooperation with: Athens Institute for Education and Research (ATINER). Reference: Siddiqui, Kalim (2020). In: Athens journal of business & economics 6 (1), S. 21 - 43. DOI: 10.30958/ajbe.6-1-2.
8. Banking, Trade, and the Making of a Dominant Currency Get access.
- Arrow Gita Gopinath, & Jeremy C Stein. The Quarterly Journal of Economics, Volume 136, Issue 2. (Accessed: 03-2021, Pages 783-830). DOI: <https://doi.org/10.1093/qje/qjaa036>. Published: 27-10-2020.
9. Will the US dollar hegemony as the world reserve currency be replaced? An exploratory study. Eric J. Nasution & Parhimpunan Simatupang. URL: <https://www.ajol.info/index.php/pajes/article/view/284062>. Published: 08-12-2024.
10. Stablecoins, Central Bank Digital Currencies and US Dollar Hegemony The Geopolitical Stake of Innovations in Money and Payments. Luca Fantacc & Lucio Gobbi. From the journal Accounting, Economics, and Law: A Convivium DOI: <https://doi.org/10.1515/acl-2020-0053>. Published by De Gruyter. Published: 06-01-2021.
11. Modern payment infrastructure of cross-border settlements of Russia and China. Yinbin Fan & Elena Voronkova. International Scientific Conference on Advance in Civil Engineering "Construction the Formation of Living Environment" (FORM-2024). Web of Conferences 533, 04026 (2024). Article Number: 04026. DOI: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202453304026>. Published online: 07-06-2024.
12. Dedollarization as a Direction of Russia's Financial Policy in Current Conditions. Xu Wenhong. ECONOMIC POLICY. Published: 04 April 2023. Volume 34, pages 9-18, (2023). URL: <https://link.springer.com/article/10.1134/s1075700723010185>.

Обеспечение внутренних взаимосвязей элементов системы монетарного стимулирования труда работников высокотехнологичных компаний

Кулькова Инна Анатольевна

доктор экономических наук, профессор; ведущий научный сотрудник Центра исследований социоэкономической динамики, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, i.a.koulikova@mail.ru

Дегтярев Юрий Александрович

аспирант, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, yu_degtyarev@mail.ru

В статье представлен предлагаемый авторами методический инструмент оценки сбалансированности системы денежного стимулирования труда работников высокотехнологичного предприятия. Актуальность исследования обусловлена возрастанием роли монетарного стимулирования труда работников, занятых в научных исследованиях высокотехнологичных компаний. Научная новизна работы состоит в разработке специализированных механизмов, обеспечивающих сборку отдельных, независимых подсистем монетарной мотивации высокотехнологичной организации в единую систему денежного стимулирования труда работников и позволяющих выстраивать гибкую систему стимулирования, адаптированную к изменениям внешних и внутренних факторов. В ходе исследования авторы получили следующие результаты: разработан механизм согласования подсистем (модулей), обеспечивающий композицию системы, а также предложена формула, обеспечивающая взаимосвязи подсистем в единую композицию системы (формулы). Авторы обосновывают вывод о необходимости применения разработанного инструментария при формировании систем денежного стимулирования труда работников на высокотехнологичных предприятиях.

Ключевые слова: монетарное стимулирование; система стимулирования труда; заработная плата; денежное вознаграждение; высокотехнологичное предприятие; НИОКР; переменная часть зарплаты; сбалансированность системы стимулирования.

Особенности формирования системы монетарного стимулирования труда работников высокотехнологичных и наукоемких компаний

Анализ подходов к организации процессов монетарного стимулирования труда работников в современных наукоемких компаниях показывает, что, несмотря на широкий перечень имеющихся разработок, как отечественных [1; 2; 3; 4], так и зарубежных [5; 6; 7], на российских предприятиях высокотехнологичного сектора экономики они могут быть применены лишь отчасти [8]. К основным причинам ограниченности использования «универсальных» подходов следует отнести, прежде всего, специфику деятельности высокотехнологичных предприятий: наличие значительной доли высокоинтеллектуальных трудовых ресурсов и рабочих высокой квалификации [9], которые оказывают влияние на политику компании в области монетарного стимулирования деятельности работников; высокую долю затрат на научные исследования и разработки, а также количественный и качественный состав НИОКР, проводимых компанией [10] и влияющих на процессы формирования фонда заработной платы организации; различные факторы внешней и внутренней среды, характерные для предприятий высокотехнологичного сектора экономики [11] и оказывающие влияние на процессы организации монетарного стимулирования труда работников.

Основной целью функционирования системы денежного стимулирования труда в компании является согласование экономических интересов собственника предприятия с интересами персонала организации, которые изначально выступают в противоречии друг к другу: увеличение заработной платы (интерес работника) обратным образом влияет на финансово-экономические индикаторы деятельности предприятия – приводит к росту себестоимости продукции, снижению чистой прибыли и рентабельности производства.

Таким образом, перед современным разработчиком системы монетарного стимулирования труда персонала высокотехнологичного предприятия возникает сложная нетривиальная задача создания такой системы, которая бы:

- 1). Использовала комбинированные методические подходы по организации процессов денежного стимулирования труда работников, в зависимости от направления деятельности организации;

- 2). Учитывала организационную, производственную, отраслевую специфику и решала задачу согласования монетарных стимулов с оценкой результатов труда работников;

3). Была относительно легко адаптивна и давала возможность внесения изменений в ее отдельные компоненты в ходе практической эксплуатации без корректировки системы в целом;

4). Была устойчивой к воздействию внешних и внутренних факторов и обладала свойствами внешней и внутренней сбалансированности.

В ранее опубликованной авторами работе [12] в качестве варианта решения указанной задачи рассматривается подход, основанный на использовании модульного принципа построения системы. Его суть – общая система монетарного стимулирования труда работников предприятия формируется на основании совокупности отдельно взятых подсистем (модулей), разработанных для отдельных групп работников компании. Предлагаемый авторами подход, помимо использования непосредственно модулей, предполагает наличие блоков-конструкторов построения системы, которые включают в себя такие инструменты, как анализ факторов, оказывающих те или иные воздействия на элементы системы, выбор системы монетарного стимулирования, определение периодичности тех или иных выплат, структуры заработной платы (соотношение постоянных и переменных частей) и иные инструменты конструирования, образующие «скелет» системы. Кроме этого, методический подход предусматривает наличие отдельного блока инструментов, обеспечивающих согласование модулей между собой в единую композицию системы и обеспечивающий ее сбалансированность.

Проанализированные авторами настоящей статьи исследования по вопросам монетарного стимулирования труда работников высокотехнологичных организаций позволяют сделать вывод об отсутствии единой трактовки термина «сбалансированность». Так, вопросы сбалансированности системы монетарного стимулирования труда, рассмотренные в работе Н.В. Бухаровой [13], наталкивают автора на вывод, что «с одной стороны, она должна исходить из потребностей, мотивов самого работника, с другой – система стимулов должна быть ориентирована на необходимость решений тех задач, которые стоят перед организацией, и, наконец, стимулы должны быть соотнесены и с финансовым положением организации, этапом ее жизненного цикла». Исследователь отмечает при этом, что формируемая система должна быть сбалансированной. В исследованиях А.Мицкевича [14], одного из разработчиков комплексного методического инструментария для создания сбалансированных систем материальной мотивации, под сбалансированной системой материального поощрения понимается сочетание трех видов статических «балансов» (жесткого финансового, мягкого мотивационного и гибкого целевого) и правил переходных процессов. Однако, по мнению авторов настоящей статьи, предлагаемое сочетание сбалансированности практически не адаптируемо к процессам стимулирования труда работников высокотехнологичных организаций и требуют отдельного уточнения в контексте настоящего исследования.

Разработка связующего механизма, обеспечивающего сбалансированность системы монетарного стимулирования труда персонала высокотехнологичных компаний

При разработке связующего механизма, обеспечивающего композицию подсистем в единую систему денежной мотивации труда работников, необходимо определить принципы, на основании которых можно считать систему сбалансированной.

По мнению авторов, одним из таких принципов может выступать *принцип синхронизации* одного или нескольких показателей (например, объемных показателей деятельности предприятия). При этом, зачастую не все подразделения могут быть оценены с точки зрения какого-то единого, конкретного показателя (например, показателя выполненных объемов работ в отчетном периоде). Следовательно, целесообразно осуществлять увязку подсистем в единую систему на основе некоего более «универсального» показателя, который бы мог количественно и качественно использоваться каждой подсистемой. Одним из таких показателей является уровень средней заработной платы работников. Соответственно, в качестве механизма, обеспечивающего синхронизацию динамики заработных плат между элементами системы, может стать набор показателей, характеризующих динамические соотношения средних заработных плат.



Рисунок 1 – Типовая структура заработной платы работника высокотехнологичного предприятия (источник: составлено авторами)

Для разработки связующего механизма обратимся к основным характеристикам заработной платы. Укрупненно, заработная плата любого работника состоит из двух частей (Рисунок 1):

- фиксированная часть – оклад, отдельные виды надбавок и доплат, а также иные выплаты в соответствии с действующим законодательством РФ (нося для работодателя обязательный характер);

- нефиксированная (переменная, стимулирующая) часть – выплаты, не являющиеся гарантированными для работника (и необязательными для работодателя) и зависящие, прежде всего, от личного трудового вклада работника. К ним можно отнести надбавки и доплаты стимулирующего характера, переменные-премиальные выплаты, носящие регулярный как ежемесячный, ежеквартальный, ежегодный, так и разовый характер.

По мнению авторов исследования, в работах, касающихся проблематики материального стимулирования труда работников организаций, нефиксированной части оплаты труда отведено недостаточное внимание, в том числе не в полной мере раскрыты ее основные возможности. Именно переменная часть может выступать в роли того самого основного механизма, обеспечивающего взаимосвязь между элементами системы, и обеспечивать ее целостность.

Зарботная плата и ее компоненты представляют собой динамически изменяющиеся величины (пример продемонстрирован на рисунке 2).

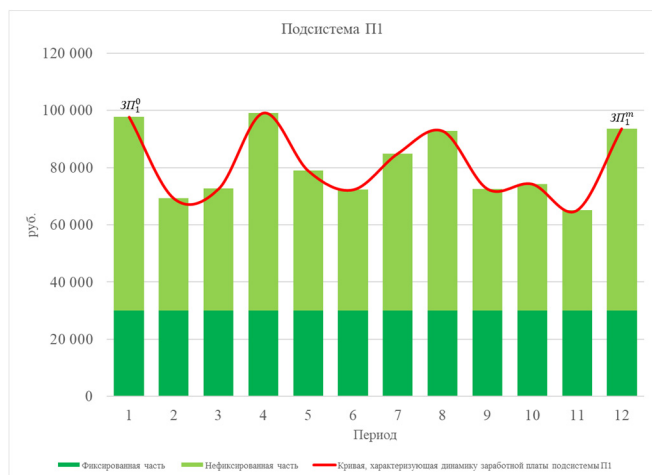


Рисунок 2 – Динамика заработной платы подсистемы П1 (источник: составлено авторами)

При этом на рисунке 3 продемонстрирован динамический сценарий изменения заработной платы произвольной подсистемы Пn в условиях отсутствия связующего инструментария. Как следует из рисунка, в условиях отсутствия связующего механизма подсистемы П1 и Пn рассинхронизированы, что приводит к разбалансировке системы в целом.

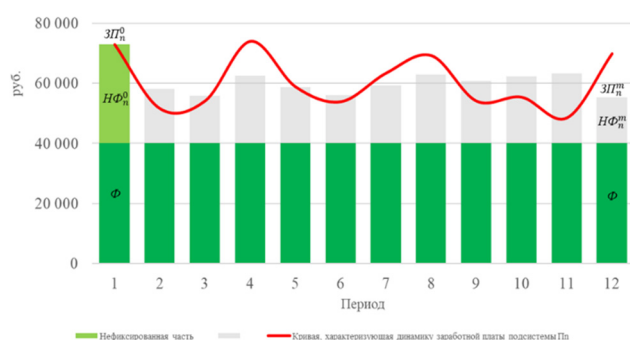


Рисунок 3 – Динамика заработной платы подсистемы Пn в условиях отсутствия связующего механизма (источник: составлено авторами)

Следовательно, необходимо создание формулы расчета коэффициента нефиксированной части заработной платы подсистемы Пn, обеспечивающей взаимосвязь темпов роста заработных плат работников подсистемы Пn и подсистемы П1.

Обозначения:

$ЗП_n^0$ – заработная плата Пn в базовом периоде,

$ЗП_n^m$ – заработная плата Пn в текущем периоде,

$ЗП_1^0$ – заработная плата П1 в базовом периоде,

$ЗП_1^m$ – заработная плата П1 в текущем периоде,

Φ – фиксированная часть заработной платы,

k – коэффициент формирования нефиксированной части заработной платы, учитывающий зависимость темпа роста заработной платы работников подсистемы Пn по отношению к темпам роста заработной платы работников подразделений – непосредственных исполнителей работ (подсистемы П1),

$НФ_n^0$ – нефиксированная часть заработной платы Пn в базовом периоде,

$НФ_n^m$ – нефиксированная часть заработной платы Пn в текущем периоде,

k_0 – коэффициент отношения нефиксированной части в базовом периоде к фонду фиксированной части заработной платы.

Для вывода формулы воспользуемся утверждениями, что:

I. Рост заработной платы происходит за счет нефиксированной части (незначительными колебаниями постоянной части пренебрегаем);

II. Фиксированная часть остается неизменной;

III. Темпы роста заработной платы в П1 и Пn должны совпадать.

Тогда определяющие соотношения имеют вид:

$$\begin{cases} ЗП_n^0 = \Phi + НФ_n^0 \text{ (I)} \\ ЗП_n^m = \Phi + НФ_n^m \text{ (II)} \\ \frac{ЗП_n^0}{ЗП_n^m} = \frac{ЗП_1^0}{ЗП_1^m} \text{ (III)} \end{cases}$$

Из соотношений (I) и (II) следует, что

$$ЗП_n^0 - НФ_n^0 = ЗП_n^m - НФ_n^m. \quad (1)$$

Из (III) следует, что

$$ЗП_n^m = ЗП_n^0 \times \frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0}. \quad (2)$$

Подставив (2) в (1), получим:

$$\begin{aligned} ЗП_n^0 - НФ_n^0 &= ЗП_n^0 \times \frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0} - НФ_n^m \\ НФ_n^m &= НФ_n^0 + ЗП_n^0 \times \frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0} - ЗП_n^0. \end{aligned} \quad (3)$$

$$НФ_n^m = НФ_n^0 + ЗП_n^0 \times \left(\frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0} - 1 \right)$$

Осуществим переход к коэффициенту k .

Так как коэффициент k определяется отношением $НФ$ к Φ , то разделим обе части уравнения (3) на Φ :

$$\begin{aligned} \frac{НФ_n^m}{\Phi} &= \frac{НФ_n^0}{\Phi} + \frac{ЗП_n^0}{\Phi} \times \left(\frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0} - 1 \right) \\ &= \frac{НФ_n^0}{\Phi} + \frac{НФ_n^0}{\Phi} \times \frac{ЗП_n^0}{НФ_n^0} \times \left(\frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0} - 1 \right) = \\ &= \frac{НФ_n^0}{\Phi} \times \left(1 + \frac{ЗП_n^0}{НФ_n^0} \times \left(\frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0} - 1 \right) \right), \end{aligned}$$

$$\kappa = \kappa_0 \times \left(1 + \frac{ЗП_n^0}{НФ_n^0} \times \left(\frac{ЗП_1^m}{ЗП_1^0} - 1 \right) \right).$$

Авторы предполагают, что в результате использования полученной формулы за счет перерасчета коэффициента переменной части заработной платы будет обеспечена взаимосвязь между подсистемой П1 и произвольной подсистемой Пn и, в конечном итоге, обеспечена сбалансированность системы в целом (рисунок 4).

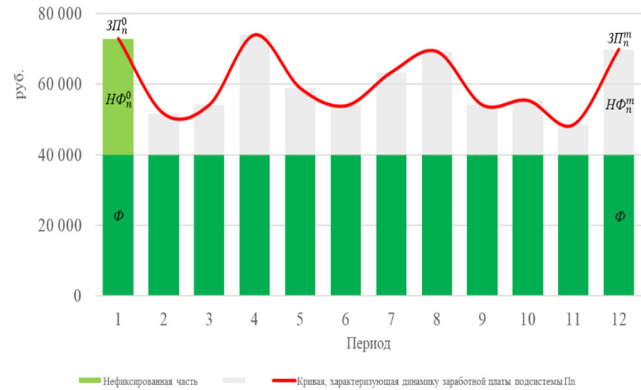


Рисунок 4 – Планируемая динамика заработной платы подсистемы Пn в условиях применения связующего инструментария (источник: составлено авторами)

Апробация предлагаемой формулы

На основании разработанной авторами формулы, на одном из предприятий высокотехнологичной корпорации была проведена практическая апробация предложенного механизма консолидации подсистем в единую систему монетарного стимулирования труда работников за счет использования принципа синхронизации заработных плат путем перерасчета коэффициента переменной части.

В качестве оценки работы механизма согласования подсистем, обеспечивающего композицию системы, на одном из предприятий высокотехнологичной корпорации было осуществлено моделирование динамического процесса формирования заработных плат на примере двух подсистем с использованием механизма согласования модулей. Исходные данные представлены в Таблице 1.

На рисунке 5 представлен график динамики заработной платы подразделений – основных исполнителей работ (ломаная синего цвета) за период 24 месяца. В исследовании был рассмотрен сценарий, когда в течение рассматриваемого временного интервала отмечалась высокая волатильность уровня заработной платы одной из подсистем, связанная с текущим уровнем загрузки подразделений-исполнителей.

При расчете коэффициента переменной части заработной платы были рассмотрены 2 варианта:

1) производился ежемесячный перерасчет коэффициента по принципу «месяц в месяц». В результате действия связующего механизма наблюдается полная синхронизация динамик заработных плат двух модулей (рисунок 5, ломаная оранжевого цвета);

2) производился ежемесячный перерасчет коэффициента нарастающим итогом за 3 месяца. Обеспечивался эффект сглаживания, исключая резкие скачки заработной платы (рисунок 5, ломаная красного цвета).

Как видно из результатов эксперимента, в обоих вариантах обеспечивается безупречная работа связующего механизма, выражающаяся в обеспечении полной синхронизации заработных плат двух подсистем (нарастающим итогом) и, как следствие, в обеспечении композиции общей системы.

Учитывая тот факт, что одну из подсистем общей системы стимулирования можно связать с иными текущими показателями деятельности организации (например, уровнем загрузки НИОКР), возникает возможность дополнительной («внешней») балансировки системы.

Таблица 1
 Моделирование динамического процесса формирования заработной платы подсистемы Пn за счет перерасчета коэффициента переменной части в зависимости от динамики заработной платы подсистемы П1 в высокотехнологичной организации.

Период	Средняя заработная плата подсистемы П1		Темп роста	Средняя заработная плата подсистемы Пn		Темп роста	K
	ФЧ	НФЧ		ФЧ	НФЧ		
0	39 000	11 000		35 000	10 000		0,8571
1	39 000	11 896	0,0179	35 000	10 806	0,0179	0,9262
2	39 000	6 761	-0,1009	35 000	6 185	-0,1009	0,4982
3	39 000	12 273	0,1205	35 000	11 146	0,1205	0,7453
4	39 000	11 450	-0,0161	35 000	10 405	-0,0161	0,6901
5	39 000	17 750	0,1249	35 000	16 075	0,1249	1,0814
6	39 000	16 226	-0,0269	35 000	14 703	-0,0269	0,9331
7	39 000	15 426	-0,0145	35 000	13 983	-0,0145	0,8659
8	39 000	17 426	0,0367	35 000	15 783	0,0367	1,0217
9	39 000	19 871	0,0433	35 000	17 984	0,0433	1,2466
10	39 000	18 983	-0,0151	35 000	17 184	-0,0151	1,1469
11	39 000	18 016	-0,0167	35 000	16 314	-0,0167	0,8401
12	39 000	20 663	0,0464	35 000	18 697	0,0464	1,0403
13	39 000	19 858	-0,0135	35 000	17 972	-0,0135	0,9649
14	39 000	20 810	0,0162	35 000	18 829	0,0162	1,0476
15	39 000	27 059	0,1045	35 000	24 453	0,1045	1,6367
16	39 000	25 049	-0,0304	35 000	22 644	-0,0304	1,3407
17	39 000	27 034	0,0310	35 000	24 431	0,0310	1,5802
18	39 000	26 709	-0,0049	35 000	24 138	-0,0049	1,5339
19	39 000	35 277	0,1304	35 000	31 849	0,1304	2,7168
20	39 000	33 636	-0,0221	35 000	30 372	-0,0221	2,3155
21	39 000	29 923	-0,0511	35 000	27 030	-0,0511	1,5417
22	39 000	32 328	0,0349	35 000	29 195	0,0349	1,8754
23	39 000	32 005	-0,0045	35 000	28 905	-0,0045	1,8210
24	39 000	38 507	0,0916	35 000	34 756	0,0916	2,8865

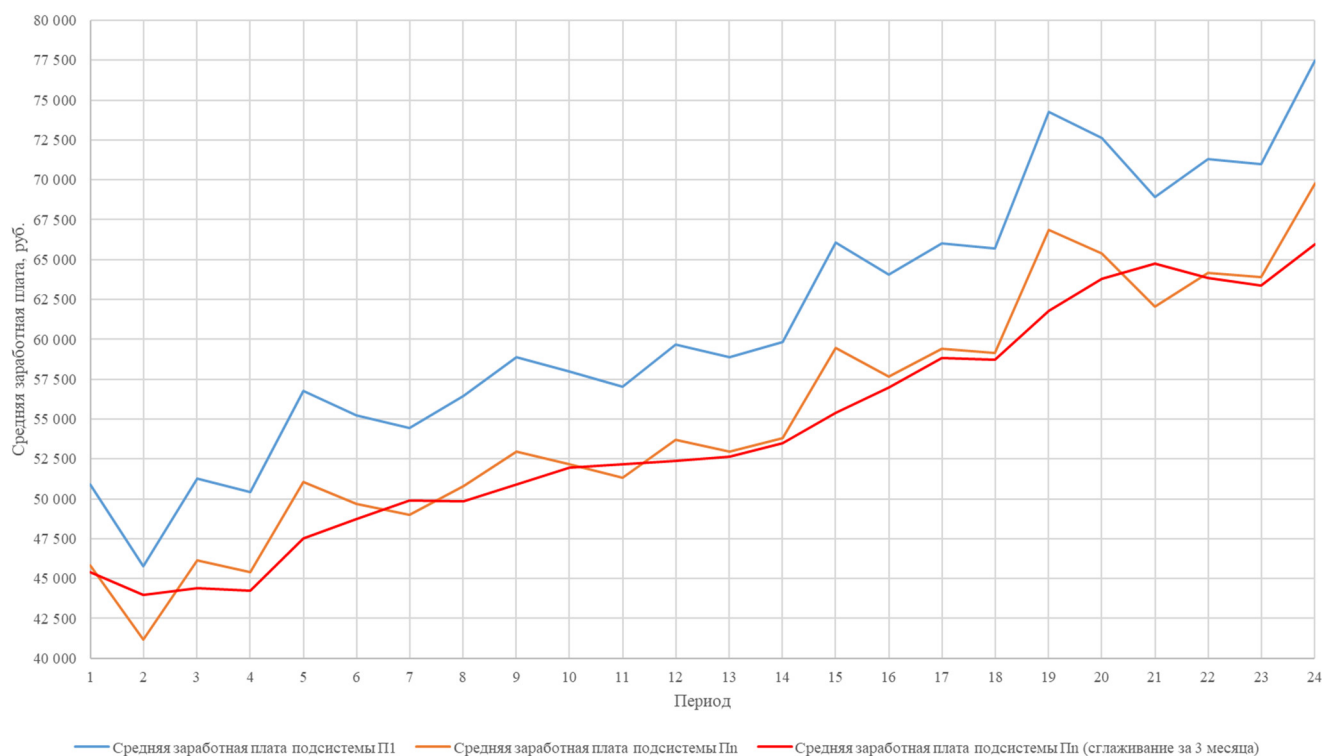


Рисунок 5 - Иллюстрация динамического процесса формирования заработной платы подсистемы Пп за счет перерасчета коэффициента переменной части в зависимости от динамики заработной платы подсистемы П1 в высокотехнологичной организации в двух вариантах исполнения.

Заключение и выводы

В исследовании на основании проведенного анализа особенностей стимулирования работников высокотехнологичных организаций выявлена необходимость разработки специализированного инструментария, позволяющего обеспечивать создание единой композиции системы, состоящей из отдельных, независимых друг от друга подсистем. При этом, в силу отсутствия единого понятийного аппарата, авторами определен принцип сбалансированности системы монетарного стимулирования труда работников высокотехнологичного предприятия.

В рамках развития модульного подхода к формированию системы материального стимулирования труда, позволяющего выстраивать гибкую систему стимулирования, адаптированную к изменениям внешних и внутренних факторов, в работе был предложен механизм согласования модулей, обеспечивающий композицию системы. Разработана специальная формула, позволяющая обеспечивать сбалансированность между отдельными подсистемами монетарного стимулирования, а также сбалансированность системы в целом, основанном на принципе синхронизации заработных плат.

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в том, что разработанные авторами механизмы сбалансированности системы монетарного стимулирования труда работников высокотехнологичных компаний позволяют обеспечивать создание комплексных систем денежного стимулирования в наукоемких организациях, осуществляющих деятельность по широкому спектру НИОКР и обеспечивать более эффективное распределение

фондов оплаты труда, а, следовательно, положительно влиять на финансово-экономические результаты предприятия, занимающегося выпуском высокотехнологичной продукции.

Разработанные подходы были апробированы и в последующем получили одобрение на предприятии, входящем в состав высокотехнологичной корпорации, занимающейся передовыми инновационными разработками продукции гражданского и двойного назначения, не имеющей в настоящее время мировых аналогов.

Результаты исследования имеют и могут найти дальнейшее практическое применение при формировании новых, либо совершенствовании уже действующих систем материального стимулирования труда работников высокотехнологичных организаций различных отраслей экономики.

Литература

- Белкин В.Н. Экономическая теория труда / В.Н. Белкин, Н.А. Белкина. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 352 с.
- Мигай Н.Б. Новые подходы к внедрению гибких систем оплаты труда на отечественных предприятиях / Н.Б. Мигай, Л.Г. Шемет // Бизнес информ. — 2012, № 8. — С. 121-124.
- Серопян Л.Э. Современные подходы к организации оплаты труда / Л.Э. Серопян, О.Н. Валькович // Актуальные вопросы современной экономики. — 2019, № 4. — С. 468-474.
- Николаевская М.Л. Современный подход к оплате труда / М.Л. Николаевская // Научный альманах. — 2015, № 10-1. — С. 303-306. DOI 10.17117/na.2015.10.01.303.

5. Petrick M. A microeconomic model of worker motivation based on monetary and non-monetary incentives / M. Petrick // Discussion Papers # 175, 2018. – 21 c.

6. Kehoe R.R. Human resource management and unit performance in knowledge-intensive work / R.R. Kehoe, C.J. Collins // Journal of Applied Psychology. – 2017. – Том 102, № 8. – С. 1222-1236. DOI: 10.1037/apl0000216.

7. Berger L. A. The compensation handbook XIII / L. A. Berger, D.R. Berger, eds. – McGraw-Hill, New York, 2000. – 646 c.

8. Дегтярев Ю.А. Разработка системы материального стимулирования непосредственных исполнителей работ на предприятиях, занимающихся выпуском высокотехнологичной продукции / Ю.А. Дегтярев // Экономика труда. – 2024. – № 11. – С. 1949-1966. DOI 10/18334/ et/11/11/122027/

9. Варшавский А.Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А.Е. Варшавский // Экономическая наука современной России. – 2000, № 2. – С. 61-83.

10. Фролов И.Э. Потенциал развития наукоемкого, высокотехнологичного сектора российской промышленности / И.Э. Фролов // Проблемы прогнозирования. – 2004, №1. – С. 79-100.

11. Федоров С.Ф. Сущность и специфические особенности наукоемких отраслей / С.Ф. Федоров // Креативная экономика. – 2009, № 12. – С. 50-53.

12. Кулькова И.А. Модульный подход к построению сбалансированных систем материального стимулирования труда работников высокотехнологичных предприятий / И.А. Кулькова, Ю.А. Дегтярев // Социально-трудовые исследования – 2025. – №1.

13. Бухарова Н.В. Особенности стимулирования труда научных работников. Бизнес в законе / Н.В. Бухарова // Экономика-юридический журнал. – 2014, № 1. – С. 231-238.

14. Мицкевич А. Анализ сбалансированности действующей системы оплаты труда / А. Мицкевич, Д. Грошев // Экономические стратегии. – 2014, № 6-7. – С. 146-153.

Ensuring the internal interconnections of the monetary incentive system elements for high-tech companies' employees

Kulkova I.A., Degtyarev Yu.A.

Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

The article presents the methodological tools proposed by the authors for assessing the balance of the monetary incentives system for high-tech enterprise's employees. The relevance of the study is due to the increasing role of monetary incentives for employees engaged in scientific research of high-tech companies. The scientific novelty of the study consists in the specialized mechanisms' development that ensure the assembly of separate, independent monetary motivation subsystems into a single system of monetary incentives for high-tech

organization employees and make it possible to build a flexible incentive system adapted to changes in external and internal factors. The results are: a mechanism for matching subsystems (modules) has been developed to ensure the composition of the system, and a formula has been proposed to ensure the interconnection of subsystems into a single system composition. The authors substantiate the conclusion that it is necessary to use the developed tools in the monetary incentive systems formation for high-tech enterprises' employees.

Keywords: monetary incentives; labor incentive system; wages; monetary remuneration; high-tech enterprise; R&D; variable part of salary; balanced incentive system.

References

1. Belkin V.N. Economic theory of labor / V.N. Belkin, N.A. Belkina. Moscow: ZAO Ekonomika Publishing House, 2007. 352 p.
2. Migai N.B. New approaches to the introduction of flexible wage systems at domestic enterprises / N.B. Migai, L.G. Shemet // Business inform. – 2012, No. 8. – pp. 121-124.
3. Seropyan L.E. Modern approaches to the organization of wages / L.E. Seropyan, O.N. Valkovich // Current issues of modern economics. – 2019, No. 4. – pp. 468-474.
4. Nikolaevskaya M.L. Modern approach to remuneration / M.L. Nikolaevskaya // Scientific almanac. – 2015, No. 10-1. – pp. 303-306. DOI 10.17117/na.2015.10.01.303.
5. Petrick M. A microeconomic model of worker motivation based on monetary and non-monetary incentives / M. Petrick // Discussion Papers #175, 2018. – 21 p.
6. Kehoe R.R. Human resource management and unit performance in knowledge-intensive work / R.R. Kehoe, C.J. Collins // Journal of Applied Psychology. – 2017. – Volume 102, No. 8. – pp. 1222-1236. DOI: 10.1037/apl0000216.
7. Berger L. A. The compensation handbook XIII / L. A. Berger, D.R. Berger, eds. – McGraw-Hill, New York, 2000. – 646 p.
8. Degtyarev Yu.A. Development of a system of financial incentives for direct performers of work at enterprises engaged in the production of high-tech products / Yu.A. Degtyarev // Labor economics. – 2024. – № 11. – pp. 1949-1966. DOI 10/18334/ et/11/11/122027/
9. Varshavsky A.E. Science-intensive industries and high technologies: definition, indicators, technical policy, specific weight in the structure of the Russian economy / A.E. Varshavsky // The economic science of modern Russia. 2000, No. 2. pp. 61-83.
10. Frolov I.E. The potential for the development of the high-tech, high-tech sector of the Russian industry / I.E. Frolov // Problems of forecasting. – 2004, No. 1. – pp. 79-100.
11. Fedorov S.F. The essence and specific features of high-tech industries / S.F. Fedorov // Creative economy. – 2009, No. 12, pp. 50-53.
12. Kulkova I.A. A modular approach to building balanced systems of material incentives for employees of high-tech enterprises / I.A. Kulkova, Yu.A. Degtyarev // Social and labor research – 2025. – No. 1.
13. Bukharova N.V. Features of stimulating the work of researchers. Business in Law / N.V. Bukharova // Economic and Legal Journal, 2014, No. 1, pp. 231-238.
14. Mickiewicz A. Analysis of the balance of the current wage system / A. Mickiewicz, D. Groshev // Economic strategies. – 2014, No. 6-7, pp. 146-153.

Разработка модели динамического ценообразования FMCG-сектора розничной торговли

Невротов Лев Константинович

аспирант Высшей школы бизнеса и предпринимательства Балтийского федерального университета имени И. Канта, lev.nevrotov@gmail.com

В статье представлена поэтапная разработка имитационной модели динамического ценообразования FMCG-сектора розничной торговли. Исследованы принципы динамического ценообразования и практика его использования в хозяйственной деятельности. Определены переменные модели динамического ценообразования с присвоением каждой определённого значения. Произведено описание алгоритма расчёта переменных. Проведена апробация полученной модели динамического ценообразования.

Ключевые слова: динамическое ценообразование, имитационная модель, автоматизация процессов, розничная торговля, FMCG.

Введение

В экономической науке у термина цены существует несколько трактовок, обобщая которые, можно заключить, что цена – это фундаментальная экономическая категория, отражающая количество денег, уплачиваемых или получаемых за единицу товара. При этом каким бы сложносоставным не был товар, его цена всегда формируется в рамках определённых правил ценообразования.

Истоки ценообразования берут своё начало ещё в период первобытного общества, когда зародились начальные формы разделения труда. Производя всё более совершенный и дифференцированный продукт, человек уже не мог обращаться только к натуральной форме обмена, что, в результате, привело к созданию первых «денег». В роли последних, как правило, выступали ценные предметы, по числу которых и определялась цена на продукт труда. В периоды античности и средневековья стали возникать философские концепции цены, в которых уже отмечалась двойственная ценность товара – потребительская и меновая. С зарождением капиталистического способа производства, в котором господствующей становится именно товарная форма продукта, разрабатываются две основные теории цены: трудовая теория стоимости в контексте классической школы и теория предельной полезности в контексте маржинализма [6]. Согласно первой теории цена товара обусловлена объективными факторами – затратами, которые необходимы для его производства. В теории предельной полезности цена товара представляется суммой денег, которую покупатель готов заплатить за товар определённой полезности. Иными словами, принципиальным отличием второй теории является придание товару субъективной ценности. Позже известный английский экономист А. Маршалл объединит идеи классической школы и маржинализма, результатом чего станет появление теории рыночного ценообразования, включившей по-прежнему актуальные модели равновесной цены и эластичности. Фактически теория А. Маршалла и стала основой современного ценообразования.

В настоящее время существует множество подходов к тому, как необходимо устанавливать цену на товар. Наиболее объяснимыми являются базирующиеся на объективности затратные методы – остальные же зачастую несут в себе стохастическую характеристику и допускают исключения из правил. При этом общим является то, что все методы ценообразования призваны учитывать определённые факторы, влияющие на цену. В рыночной экономике к данным факторам принято относить внешние условия, определяемые PEST-анализом и моделью 5-ти конкурентных сил М. Портера, а также

внутренние условия функционирования организации. Поэтому, в зависимости от специфики предприятия, его отраслевой принадлежности, установление экономически обоснованной цены требует детального анализа и учёта наиболее значимых ценовых факторов. Сегодня развитие цифровых технологий вкупе с кратным увеличением вычислительных мощностей позволяет автоматизировать процесс изменения цен по заданным алгоритмам, включая учёт необходимых факторов, что выводит ценообразование на принципиально новый уровень. Такие алгоритмизированные системы именуются динамическими и, как правило, основаны на методе ценовой дискриминации – реализации одного и того же товара или услуги разным покупателям по различным ценам. Динамическое ценообразование уже активно используется в тех направлениях, где продажи осуществляются в режиме онлайн [5]. Так, система управления доходами (yield management), применяемая авиакомпаниями, является наиболее характерным примером интегрирования динамического ценообразования в хозяйственную деятельность. Несмотря на некоторую критику, согласно заявлению компании «Аэрофлот», система управления доходами позволяет реализовывать около 60-80% билетов ниже экономически обоснованного тарифа благодаря «субсидированию» покупки дешёвых билетов за счёт продажи дорогих [9]. Очевидно, что в силу текущих тенденций цифровизации, подобные системы будут приобретать всё большее распространение в практическом поле, поскольку уже доказывают свою эффективность.

Одним из наиболее перспективных рынков для внедрения динамического ценообразования может стать розничная торговля товарами повседневного спроса (fast-moving consumer goods – далее FMCG). Это обусловлено как множеством факторов, оказывающих влияние на цену, так и необходимостью роста операционных показателей. Стоит отметить, что частично динамическое изменение цен уже применяется в FMCG-секторе в виде предоставления персональных скидок владельцам карт лояльности. Поэтому в рамках данной статьи затронем внедрение динамической модели в более широком контексте – регулярном ценообразовании. Предполагается, что внедрение динамического изменения цен в FMCG-сектор позволит автоматизировать процесс регулярного ценообразования, увеличив тем самым скорость реагирования на ключевые ценовые факторы.

Цель исследования – разработать имитационную модель динамического ценообразования FMCG-сектора розничной торговли.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- исследовать действующую практику использования динамического ценообразования;
- описать алгоритм расчёта переменных модели динамического ценообразования;
- апробировать полученную модель динамического ценообразования.

Методология

В рамках проводимого исследования основное внимание уделено следующим общенаучным методам:

- анализ источников по теме динамического ценообразования и практике его применения;
- формализация – описание переменных динамического ценообразования при помощи функций;
- индукция – выражение итогового значения цены на основе логической взаимосвязи отдельных переменных;
- моделирование – представление динамического ценообразования в виде абстрактной имитационной модели;

Как уже было отмечено, динамическое ценообразование весьма успешно зарекомендовало себя в механизме продаж авиабилетов. Поэтому, перед тем как приступить к разработке модели динамического ценообразования в FMCG-секторе, будет целесообразно рассмотреть подобную модель в сфере пассажирских авиаперевозок.

Главной целью динамического изменения цен на авиабилеты является максимизация дохода на каждом отдельном рейсе. Так как на сегодняшний день услуги авиаперевозок стали неотъемлемой частью у большинства слоёв населения, то при фиксированных ценах на билеты с учётом лишь класса авиакомпании столкнулись бы с дилеммой: ориентация на относительно бюджетном сегменте приведёт к недополученному доходу, в то время как высокие цены вызовут потерю существенной части пассажиров. В этой связи было принято решение использовать разные цены на каждое пассажирское место в зависимости от ряда факторов. В качестве примера, представим в виде схемы, как устроено динамическое ценообразование в уже упомянутой компании «Аэрофлот» (рисунок 1) [9].

ТАРИФНАЯ ГРУППА	«БЮДЖЕТ» / «ЛАЙТ»	«ОПТИМУМ»	«МАКСИМУМ»
ТАРИФНЫЙ КЛАСС	V...Y	 VGRNETQLHKU MBY	V...Y

Рисунок 1 – Схема динамического ценообразования в компании «Аэрофлот»

Согласно вышеприведённой схеме, градация авиабилетов компании «Аэрофлот» осуществляется по тарифной группе и тарифному классу, устанавливающих пакет услуг и цену соответственно. В рассматриваемом случае пассажир волен самостоятельно выбрать тарифную группу, после чего система динамического ценообразования предложит самый доступный к продаже тарифный класс – итоговую цену авиабилета. При этом доступность тарифных классов постоянно меняется в рамках следующих факторов:

- количество свободных мест на борту (процент заполняемости);
- сравнение текущих показателей заполняемости с прошлыми периодами;
- время года, день недели, время отправления/прибытия;
- количество дней до вылета;

■ количество дней пребывания в пункте назначения.

Как можно убедиться, такая система динамического ценообразования во многом ориентирована на спрос в момент покупки, вследствие чего цена авиабилета будет возрастать по мере заполнения пассажирских мест и приближения даты вылета. Такой подход в управлении ценами позволяет авиакомпаниям не только максимизировать доход, но и эффективно заполнять пассажирские места.

В отличие от авиаперевозок регулярное ценообразование в FMCG-секторе розничной торговли в большей степени направлено на стимуляцию товарооборота и сохранение плановой маржинальности. Обусловлено это достаточно высокой конкуренцией в отрасли, а также однородностью реализуемых товаров, ориентированных на массового потребителя [7]. В этой связи модель динамического ценообразования в FMCG-секторе прежде всего должна учитывать такие факторы как: цены конкурентов и поставщиков, спрос, сроки годности. К слову, подобная модель будет являться примером кибернетической системы управления, характеризующейся множеством взаимосвязанных элементов, способных воспринимать, запоминать, перерабатывать и обмениваться информацией [1]. Поскольку динамическая модель представляет собой условный алгоритм, то для её построения уместно воспользоваться синтаксисом MS Excel, включающий в себя все необходимые функции. Для начала необходимо определить переменные алгоритма (таблица 1).

Таблица 1
Переменные модели динамического ценообразования в FMCG-секторе розничной торговли

Переменная	Описание
Margin	Плановая маржинальность как доля прибыли в цене
Cost	Себестоимость реализуемого товара
P1	Исходная цена товара
P2	Новая цена товара / исходная цена конкурента
Q1	Объём реализации по исходной цене
Q2	Объём реализации по новой цене
PEД	Эластичность спроса по цене
EXP	Срок годности товара
Pexp	Цена на товар с истекающим сроком годности
Pmarket	Новая цена конкурента на аналогичный товар
Presult	Итоговая цена товара

Следующим шагом станет присвоение значений переменным. Сразу обратим внимание, что все переменные, кроме плановой маржинальности, будут выражены в виде функций или их комбинаций, включая генерацию случайных чисел. Последнее обусловлено тем, что модель является имитационной. Присвоение значений переменным будем выполнять в последовательности установления итоговой розничной цены (Presult). Дополнительно отметим, что динамическая модель является гибким механизмом, позволяющим вносить различные конфигурации. Ими могут быть как отдельные корзины ценообразования, так и сезонные товары с различными уровнями наценки [2].

Плановая маржинальность (Margin) является единственной переменной, которая будет задана

вручную. Это связано с тем, что на практике в FMCG-секторе для каждой товарной категории процент маржи устанавливается аналитиками с учётом необходимой потребности. Поэтому в рамках динамической модели возьмём по 3 условных товара в трёх популярных товарных категориях: молочная продукция, социальная бакалея, безалкогольные напитки с плановой маржинальностью 20%, 30%, 40% соответственно.

Значение себестоимости реализуемого товара (Cost), как правило, служит отправной точкой при назначении розничной цены, вследствие чего будет сгенерировано случайным образом. Согласно каталогу торговой сети «Пятёрочка» розничные цены в Москве на молочную продукцию, социальную бакалею и безалкогольные напитки, чаще всего варьируются в пределах 70-150 руб [10]. Исходя из этого диапазон 50-100 руб. для возможных значений переменной Cost является оптимальным (формула 1).

$$\text{Cost}=\text{СЛУЧМЕЖДУ}(50;100) \quad (1)$$

Значение исходной цены товара (P1) должно отражать округляемую под торговый формат базовую розничную цену. Расчёт данного значения осуществим от себестоимости (Cost) и плановой маржинальности (Margin), что обеспечит необходимую долю прибыли в цене (формула 2).

$$P1=\text{ОКРУГЛВВЕРХ}(\text{Cost}/(1-\text{Margin});-1)-1 \quad (2)$$

Значение новой цены товара (P2) ориентировано на конкурентную стратегию, когда торговое предприятие устанавливает цены под цены конкурента на аналогичный товар в рамках локации. Допускаем, что отклонение округлённой под торговый формат исходной цены конкурента (P2) составит ± 10 руб., а её равенство с исходной ценой (P1) будет означать её фактическое отсутствие (формула 3).

$$P2=\text{ОКРУГЛВВЕРХ}(\text{СЛУЧМЕЖДУ}(P1-10;P1+10);-1)-1 \quad (3)$$

Значения объёмов реализации (Q1,2), как и в случае с переменной Cost, будут случайными, так как не находятся под полным контролем торгового предприятия. В этой связи для параметров Q1,2 зададим условный диапазон 40-60, исключаящий сильные отклонения (формула 4).

$$Q1,2=\text{СЛУЧМЕЖДУ}(40;60) \quad (4)$$

Значение срока годности товара (EXP) корректно устанавливать от текущей даты с прибавлением определённого количества дней. В динамической модели данное количество целесообразно ограничить одним месяцем с целью более частого выпадения товаров с подходящим сроком (формула 5).

$$\text{EXP}=\text{СЕГОДНЯ}()+\text{СЛУЧМЕЖДУ}(2;30) \quad (5)$$

Значение цены на товар с истекающим сроком годности (Pexp) выразим через условие: если до конца истечения срока годности остаётся меньше 5 дней, то переменная Pexp принимает значение себестоимости, округлённой под торговый формат (таблица 6).

$$Pexp=\text{ЕСЛИ}(\text{EXP}-\text{СЕГОДНЯ}())\leq 5;\text{ОКРУГЛВВЕРХ}(\text{Cost};-1)-1;0 \quad (6)$$

Значение новой цены конкурента на аналогичный товар (Pmarket) в действительности редко имеет сильное отклонение по объективным причинам – один поставщик, необходимость быть в рынке.

Следовательно, переменную Pmarket можно выразить в виде двух функций случайных величин: если конкурент торгует аналогичным товаром, то его новая цена, округлённая под торговый формат, будет варьироваться в пределе ±10 руб. от прошлой цены (P2) (формула 7).

$$P_{market} = \text{ЕСЛИ}(\text{СЛУЧМЕЖДУ}(0;1)=1; \text{ОКРУГЛВВЕРХ}(\text{СЛУЧМЕЖДУ}(P2-10; P2+10); -1)-1; 0) \quad (7)$$

Значение эластичности спроса по цене (PED) рассчитаем по формуле дуговой эластичности, так как в процессе случайной генерации значения переменных P2 и Q2 будут превышать 5% от исходных P1 и P2 (формула 8).

$$PED = \frac{P2 - P1}{P1} \cdot \frac{Q1}{Q2 - Q1} = \frac{(P2 - P1) / P1}{(Q2 - Q1) / Q1} \quad (8)$$

Значение итоговой цены товара (Presult) является результирующей величиной входящих в динамическую модель переменных. Её вычисление будем производить по принципу логики в порядке убывания значимости факторов: цена на товар с истекающим сроком годности (Pexp), цена конкурента на аналогичный товар (Pmarket), новая цена товара (P2), исходная цена товара (P1) (формула 9).

$$Presult = \text{ЕСЛИ}(P_{exp} < 0; P_{exp}; \text{ЕСЛИ}(I(PED < -1; P_{market} < 0; P_{market} < P2); P_{market}; \text{ЕСЛИ}(I(PED > -1; PED < -0,01; P_{market} < 0; P_{market} > P2); P_{market}; \text{ЕСЛИ}(I(PED > 0; P_{market} < 0; P_{market} > P2); P2; \text{ЕСЛИ}(I(PED > -1; PED < -0,01; P2 > P1); P2; \text{ЕСЛИ}(PED > 0; P2; P1)))))) \quad (9)$$

Важно подчеркнуть, что учёт переменной PED в итоговой цене товара (Presult) осуществляется по степени чувствительности спроса к изменению цены (таблица 2) [3].

Таблица 2
Классификация спроса по степени чувствительности к изменению цены

Наименование	Значение коэффициента эластичности	Характеристика
Эластичный спрос	$-\infty < PED < -1$	Объём реализации изменяется меньше, чем цена – выручка растёт при снижении цены и наоборот
Неэластичный спрос	$-1 < PED < 0$	Объём реализации изменяется меньше, чем цена – выручка растёт при увеличении цены и наоборот
Единичная эластичность спроса	$PED = -1$	Объём реализации изменяется пропорционально цене – выручка неизменна

Как известно, основой практического использования ценовой эластичности спроса служит то, что значение её коэффициента позволяет выявить динамику выручки, выраженную как произведение цены на объём реализации ($TR = P \times Q$). В краткосрочной перспективе это также помогает спрогнозировать доход при изменении цены на товар [4]. Поэтому в случае, когда торговое предприятие принимает решение устанавливать цены под цены конкурента, коэффициент эластичности становится своего рода мерой оценки этого решения, поскольку

увеличение цены не всегда способствует росту выручки.

Результаты и обсуждение.

Итак, определив необходимые переменные и присвоив им значения, апробируем модель динамического ценообразования по состоянию на 02.11.2024. Для этого воспользуемся программой MS Excel, где по заданным функциям симитируем данные от таким образом, чтобы в них вошли значения всех переменных (рисунок 2).

SKU	Margin	Cost	P1	P2	Q1	Q2	PED	EXP	Pexp	Pmarket	Presult
Товар 1	20,00%	76,00 P	99,00 P	99,00 P	58 шт	41 шт	0,00	25.11.2024	- P	- P	99,00 P
Товар 2	20,00%	99,00 P	129,00 P	119,00 P	46 шт	52 шт	-1,68	13.11.2024	- P	129,00 P	119,00 P
Товар 3	20,00%	91,00 P	119,00 P	129,00 P	40 шт	55 шт	4,46	01.12.2024	- P	- P	129,00 P
Товар 4	30,00%	65,00 P	99,00 P	109,00 P	59 шт	60 шт	0,17	11.11.2024	- P	109,00 P	109,00 P
Товар 5	30,00%	87,00 P	129,00 P	129,00 P	48 шт	41 шт	0,00	06.11.2024	89,00 P	- P	89,00 P
Товар 6	30,00%	76,00 P	109,00 P	119,00 P	52 шт	48 шт	-0,84	22.11.2024	- P	129,00 P	129,00 P
Товар 7	40,00%	76,00 P	129,00 P	139,00 P	47 шт	58 шт	3,02	06.11.2024	79,00 P	- P	79,00 P
Товар 8	40,00%	88,00 P	149,00 P	159,00 P	46 шт	41 шт	-1,62	29.11.2024	- P	169,00 P	159,00 P
Товар 9	40,00%	90,00 P	149,00 P	149,00 P	45 шт	56 шт	0,00	14.11.2024	- P	- P	149,00 P

Рисунок 2 – Модель динамического ценообразования FMCG-сектора розничной торговли

Исходя из полученных данных можно констатировать, что динамическая модель способна адекватно производить автоматический расчёт, учитывая каждый параметр. Чтобы подтвердить данное суждение, рассмотрим процесс детально на примере некоторых товаров:

- по Товарам 2, 8 итоговая цена (Presult) сохранилась на уровне исходной (P2), что обусловлено эластичным спросом ($PED < -1$), который не позволяет поднять цену под уровень цены конкурента (Pmarket);
- по Товару 6 итоговая цена (Presult) установилась на уровне цены конкурента (Pmarket), что обусловлено неэластичным спросом ($-1 < PED < 0$), который разрешает увеличение цены от исходной (P2);
- по Товарам 5, 7 итоговая цена (Presult) приняла приоритетное значение цены на товар с истекающим сроком годности (Pexp), независимо от остальных параметров;
- по Товарам 3, 4, 7 эластичность спроса (PED) приняла положительное значение, что характеризуется как исключение из закона спроса и подразумевает влияние неценовых факторов. В таких случаях динамическая модель не учитывает параметр PED.

Стоит обратить внимание на тот факт, что применение динамического ценообразования на практике требует обязательной настройки частоты, с которой будут пересчитываться цены. То, как именно осуществлять настройку частоты, во многом является частным вопросом, поскольку зависит от ряда особенностей конкретного торгового предприятия. К примеру, в FMCG-секторе зачастую используют печать и другие традиционные способы обновления ценников, что, в принципе, исключает частые корректировки цен в силу высоких трудовых и материальных затрат [8]. Также частое изменение цен на товары массового спроса способно вызвать негативную реакцию у покупателей и, как следствие, отрицательно скажется на имидже торгового предприятия. В этой связи оптимальным вариантом будет ежемесячное обновление цен конкурентов – остальные же параметры необходимо корректировать по мере необходимости.

Заключение

На протяжении всей своей истории человек стремился сделать свой труд эффективнее: открывал новые средства производства, совершенствовал технологии и процессы, разрабатывал различные формы организации. В результате, мы пришли к тому, что часть операционных процессов уже передаётся на исполнение автоматизированным системам. Особую популярность приобретают нейронные сети в качестве способа решения отдельных задач. Если в дальнейшем подобные решения будут доказывать свою эффективность, то высока вероятность, что операционная деятельность будет полностью подчинена компьютерным алгоритмам.

Данное исследование касалось разработки имитационной модели динамического ценообразования FMCG-сектора розничной торговли. В результате были определены переменные динамической модели с присвоением им конкретного значения при помощи функций MS Excel. На основании этого произведено описание алгоритма расчёта итоговой цены, после чего проведена апробация полученной динамической модели. Имитация данных в модели позволила доказать её адекватность на реагирование ключевых ценовых факторов, а также выявила факт возможного масштабирования динамического ценообразования.

При этом лучшим решением для FMCG-сектора розничной торговли может стать интеграция динамического ценообразования с технологией электронных ценников, что позволит достичь практически полной автоматизации процесса. В особенности это будет актуально для уценки товаров с ограниченным сроком годности, где скорость реагирования наиболее важна.

Литература

1. Долгая, А. А. Понятие и модель системы управления организацией / А. А. Долгая // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 38. – С. 44-53. – EDN RWVP1V.
2. Иваненко, А. Р. Возможности использования динамического ценообразования в сфере ритейла / А. Р. Иваненко, Е. Г. Калабина // e-FORUM. – 2021. – Т. 5, № 2(15). – EDN SVXYZJ.
3. Копытовских, А. В. Оценка возможностей практического использования показателей эластичности при управлении ценами / А. В. Копытовских, А. А. Копытовских // Экономика и банки. – 2016. – № 1. – С. 66-74. – EDN WBFUWT.
4. Кузин, В. И. Прогнозирование спроса на основе коэффициентов эластичности / В. И. Кузин, Л. К. Невротов // Балтийский экономический журнал. – 2020. – № 3(31). – С. 109-117. – EDN XYYPE.
5. Кузнецов, С. В. Динамическое ценообразование в электронной коммерции / С. В. Кузнецов // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 3. – С. 6-11. – EDN YKTZJH.
6. Малыгина, В. А. Развитие взглядов на цены и ценообразование / В. А. Малыгина, К. А. Малыгина // StudNet. – 2020. – Т. 3, № 3. – С. 33-38. – EDN RORMLZ.

7. Невротов, Л. К. Выбор метода ценообразования в FMCG-секторе розничной торговли в условиях высокой инфляции / Л. К. Невротов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 4, № 3(144). – С. 92-98. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2024.03.04.012. – EDN JMXOHD.

8. Невротов Л.К. Технология электронных ценников как цифровая инновация в FMCG-секторе розничной торговли // Экономика, предпринимательство и право. – 2024. – Том 14. – No 9. – С. 5221-5232. – DOI 10.18334/epp.14.9.121612.

9. Динамическое ценообразование [Электронный ресурс]: Аэрофлот. – Режим доступа: https://www.aeroflot.ru/ru-online_services/purchase/rate/dynamic_pricing?ysclid=m2v1n2zrmk450592465&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F

10. Каталог [Электронный ресурс]: Пятёрочка. – Режим доступа: <https://5ka.ru/catalog/>

Development of the dynamic pricing model of the FMCG retail sector

Nevrotov L.K.

The Immanuel Kant Baltic Federal University

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

The article presents a step-by-step development of a dynamic pricing simulation model for the FMCG retail sector. The principles of dynamic pricing and the practice of its use in economic activity are studied. The variables of the dynamic pricing model with assignment of a certain value to each of them are defined. The description of the algorithm for calculating variables is made. Approbation of the obtained dynamic pricing model is carried out.

Keywords: dynamic pricing, simulation model, process automation, retail, FMCG.

References

1. Dolgaya, A. A. Concept and model of the organization management system / A. A. Dolgaya // Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. - 2014. - No. 38. - P. 44-53. - EDN RWVP1V.
2. Ivanenko, A. R. Possibilities of using dynamic pricing in retail / A. R. Ivanenko, E. G. Kalabina // e-FORUM. - 2021. - Vol. 5, No. 2 (15). - EDN SVXYZJ.
3. Kopytovskikh, A. V. Assessment of the possibilities of practical use of elasticity indicators in price management / A. V. Kopytovskikh, A. A. Kopytovskikh // Economy and banks. - 2016. - No. 1. - P. 66-74. - EDN WBFUWT.
4. Kuzin, V. I. Forecasting demand based on elasticity coefficients / V. I. Kuzin, L. K. Nevrotov // Baltic Economic Journal. - 2020. - No. 3 (31). - P. 109-117. - EDN XYYPE.
5. Kuznetsov, S. V. Dynamic pricing in e-commerce / S. V. Kuznetsov // Economic research and development. - 2017. - No. 3. - P. 6-11. - EDN YKTZJH.
6. Malykhina, V. A. Development of views on prices and pricing / V. A. Malykhina, K. A. Malykhina // StudNet. - 2020. - Vol. 3, No. 3. - P. 33-38. - EDN RORMLZ.
7. Nevrotov, L.K. Selecting a Pricing Method in the FMCG Retail Sector in the Context of High Inflation / L.K. Nevrotov // Economy and Management: Problems, Solutions. - 2024. - Vol. 4, No. 3 (144). - P. 92-98. - DOI 10.36871/ek.up.p.r.2024.03.04.012. - EDN JMXOHD.
8. Nevrotov L.K. Electronic Price Tag Technology as a Digital Innovation in the FMCG Retail Sector // Economy, Entrepreneurship and Law. - 2024. - Vol. 14. - No. 9. - P. 5221-5232. - DOI 10.18334/epp.14.9.121612.

9. Dynamic Pricing [Electronic resource]: Aeroflot. – Access mode: https://www.aeroflot.ru/ru-ru/online_services/purchase/rate/dynamic_pricing?ysclid=m2v1n2zrmk450592465&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F
10. Catalog [Electronic resource]: Pyaterochka. – Access mode: <https://5ka.ru/catalog/>

Цифровые валюты с точки зрения зарубежных теорий денег

Ионцев Михаил Анатольевич

кандидат физико-математических наук, доцент кафедры правового сопровождения рыночной экономики РАНХиГС, Mikhail.iontsev@gmail.com

Цифровые валюты являются вызовом для классических теорий денег, так как, хоть и могут выступать как средство обмена, но имеют особенности, которые могут ограничивать их использование в качестве меры стоимости, мировых денег, средства платежа или средства сбережения. Целью настоящей статьи является поиск ответа на вопрос, является ли цифровая валюта деньгами? Если нет, то к каким видам активов ее можно отнести? Что же тогда является деньгами? Настоящая статья представляет собой попытку рассмотреть эти вопросы в контексте цифровых валют. Рассмотрение цифровых валют с точки зрения теории денег и определение их места среди видов средств обмена и платежа позволит определить степень их влияния на макроэкономику, в частности, финансовую стабильность, в связи с этим корректировать при необходимости политику финансовой стабильности и денежно-кредитную политику Банка России. Понимание природы цифровых валют поможет государственным органам разработать более эффективные и адекватные регуляторные подходы, а также станет важным шагом в понимании цифровой валюты как объекта гражданского оборота. Цифровые валюты способны ускорить процессы глобализации финансовых систем, облегчая доступ к финансовым услугам. Понимание их механики может способствовать разработке стратегий для повышения финансовой инклюзии.

Ключевые слова: цифровая валюта, деньги, средство платежа, средства обмена, мера стоимости, налогообложение цифровых валют

Введение

Рост популярности и обращения цифровых валют вызвал активную глобальную дискуссию вокруг нормативно-правового регулирования цифровых валют. Обсуждаются как масштабные проблемы финансирования избирательных кампаний и национальной безопасности, так и более скромные вопросы, такие как личные финансы и бухгалтерский учет. В этих спорах проявляется фундаментальная неопределенность в отношении природы денег.

Как правило, государства выпускают собственные деньги и законодательно требуют обращения этой валюты через законодательство о законном платежном средстве, легитимизируя и обязывая принимать ее в качестве установленного средства платежа. В последнее время в цифровом сегменте финансового рынка, в рамках развития национальной платёжной системы, отдельные государства ввели использование цифровых валют центральных банков. Однако указанные виды денег не являются предметом статьи, так как, они хоть и похожи по названию, тем не менее существенно отличаются от частных цифровых валют (далее – в статье упоминаемых просто как цифровые валюты).

Государство не выпускает частные цифровые валюты, и не регулирует связанную с ней инфраструктуру. При этом по мнению автора, можно поставить вопрос в том, требуют ли цифровые валюты присутствия государства, чтобы быть признанными деньгами. Данный вопрос был поставлен в момент возникновения первых цифровых валют, например, Эйб Кофнас, в журнале Futures Magazine ставит вопрос «[является ли] Bitcoin (далее – BTC) валютой или товаром?», чтобы обсудить сущность цифровой валюты вне чисто нормативного контекста [12; 18].

Распространенный аргумент, выдвигаемый со стороны властей, заключается в том, что цифровая валюта, не будучи выпущенной государством и не являясь законным платежным средством ни в одной юрисдикции, не может быть деньгами и должен быть чем-то другим, например, товаром.

Российская Федерация в этом вопросе, занимает в настоящее время противоречивую позицию, так, например, часть 3 статьи 1, а также частью 2 статьи 1.1 Федерального закона от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон о ЦФА) указывается, что цифровые валюты могут быть использованы и в качестве средства платежа, и в качестве инвестиции. При этом возможность использования цифровых валют в качестве товаров предусмотрена частью 3 статьи 1 Федерального закона от 21.11.2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах» (далее – Закон об организованных

ных торгах). Однако, анализ положений Федерального закона от 29.11.2022 № 418-ФЗ О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», позволяет прийти к выводу о том, что цифровая валюта для целей налогообложения признается товаром.

В тоже время, например, заместитель управляющего Резервного банка Новой Зеландии Грант Спенсер заявил, что «[...] BTC [...], похоже, ведет себя скорее как товар, чем как валюта» [19]. Хотя Спенсер в своих заявлениях прямо не ссылается на Кнаппа, его аргументы напрямую совпадают с аргументами Георга Фридриха Кнаппа, автора «Государственной теории денег», где он обосновал «хартализм», или концепцию государственных денег, оказав влияние на таких канонических экономистов, как Джон Мейнард Кейнс [10]. Долгосрочное влияние, оказанное этой работой, привело к формированию монетарной концепции, в рамках которой в настоящей статье рассматриваются различные позиции на понимание природы денег и соотнесение понятия денег с новым явлением – цифровой валютой. В частности, в статье рассматриваются позиции Георга Фридриха Кнаппа, Альфреда Митчелла Иннеса, Людвига фон Мизеса и Георга Зиммеля.

Позиция Георга Фридриха Кнаппа и «Государственная теория денег»

Георг Фридрих Кнапп стал основателем «хартализма», или государственной теории денег. Хартализм отвергает идею о том, что циркуляционная стоимость денег когда-либо вытекала из внутренней стоимости материала, составляющего эти деньги. Вместо этого деньги получают свою стоимость от государства, когда оно выпускает деньги и объявляет их формой денег, которую оно будет принимать в своих кассах в качестве надлежащего платежа по налогам. В отличие от своих оппонентов («металлистов», как их называет Кнапп), материальная субстанция, стоящая за деньгами, не имеет значения для определения «циркуляционной стоимости» денег. Поскольку назначение денег состоит в том, чтобы обращаться в процессе обмена, то важна только циркуляционная стоимость. Таким образом, государство как эмитент денег, подтверждающий их обращение налоговой политикой, в конечном итоге обеспечивает деньгам стоимость.

В книге «Государственная теория денег» Кнапп разрабатывает обширный словарь для многочисленных форм, которые могут принимать деньги, что делает его трактат не только произведением экономической мысли, но и глоссарием. Для целей настоящей статьи достаточно остановиться на двух важнейших для Кнаппа видах денег: валютарные деньги и акцессорные деньги. Валютарные деньги – это выпущенные государством дефинитивные деньги, которые государство держит наготове для выплаты при правительственных закупках. Эти деньги являются «дефинитивными» в том смысле, что они неконвертируемы, т. е. валютарные деньги не могут быть обменены ни на какие другие виды денег. Кнапп утверждает, что для нормального

функционирования экономики в ней должны обращаться валютарные деньги. С другой стороны, акцессорные деньги, как утверждает Кнапп, – это «все другие формы денег», которые не являются валютарными деньгами [11, с. 150; 15, с. 27]. Акцессорные деньги могут обращаться вместе с дефинитивными государственными деньгами, но это не обязательно. Будучи конвертируемыми, акцессорные деньги могут обмениваться на другие виды денег по определенному курсу, и в таком обмене государство может играть официальную роль. В этом смысле она не является окончательной, поскольку получатель акцессорных денег должен конвертировать их в дефинитивные государственные деньги, чтобы выполнить свои налоговые обязательства.

По мнению Кнаппа:

[...] все обязательства, выраженные просто в деньгах, относятся в последней инстанции к валютарным деньгам [или дефинитивным государственным деньгам], поскольку судебное решение является окончательным, а государство как источник права принуждает к исполнению обязательств только в тех деньгах, в которых оно само (через свою казну) производит платежи. По этой причине товарам всегда противопоставляются именно валютарные деньги [...] Таким образом, товару противопоставляются не просто деньги, а только валютарные деньги, ибо по определению только валютарные деньги никогда не покупаются. Но совершенно нетрудно представить себе, что акцессорные виды денег покупаются; так что они являются товарами [...] [11, с. 158].

В этом отрывке указаны две важные взаимосвязи, в которых валютарные деньги находятся с товарами.

Первое совершенно очевидно: понятие «дефинитивные деньги» и понятие «товар» находятся в оппозиции друг к другу. Поскольку валютарные деньги нельзя купить или продать, они не могут рассматриваться как товар. Акцессорные деньги, которые могут покупаться и продаваться в системе внутренних государственных денег, в этом случае могут рассматриваться и как деньги, и как товар. Акцессорные деньги используются как деньги только когда они используются в качестве средства платежа. Инвесторы, ориентирующиеся на валютные рынки, представляют собой прекрасный пример того, как деньги выступают в роли товара. Иностранные деньги обращаются в качестве акцессорных по отношению к внутренним государственным деньгам, а инвесторы спекулируют на валютных курсах, вкладывая средства с целью получения прибыли в пересчете на внутренние государственные деньги.

Но есть еще один аспект процитированного отрывка, который имеет принципиальное значение для теории Кнаппа: «[...] Все обязательства, выраженные просто в деньгах[...]» следует понимать в контексте валютарных денег. При этом, устанавливая товарный статус денег, Кнапп не проводит прямого различия между валютарными и акцессорными деньгами. Обязательства, выраженные в денежном эквиваленте, или цены вообще, независимо от того, в каких деньгах выражена цена, имеют внутреннее

происхождение в дефинитивных деньгах государства. Поняв это, мы можем увидеть, откуда берутся отдельные доводы современной критики цифровых валют.

Цифровые валюты, по мнению автора статьи, обращаются как аксессуарные деньги, описанные в работах Кнаппа [11, с. 158], наряду с фиатными деньгами. Рассмотрим случай цифровой валюты BTC и фиатных денег - доллара США (USD). Для того чтобы получить BTC, обычно необходимо обратиться на биржу, например, BTC-е или Bitstamp, где государственные деньги можно обменять на BTC. Обмен или конвертация долларов США в BTC - это операция, в рамках которой BTC приобретаются за доллары США. В этой сделке BTC ведет себя как товар. При передаче BTC продавцу и покупке на них товара/услуги реализуется функция BTC как денег. Если впоследствии BTC будет продан за доллары США, он вернется к статусу товара. Доллар США, будучи дефинитивным, не может быть куплен в США и, следовательно, никогда не может выступать в качестве товара. Исходя из положений теории Кнаппа, можно сделать вывод, что при обмене BTC на доллары BTC продается за доллары, а не покупается за доллары. «Государственная теория денег» предполагает, что конвертация между аксессуарными и фиатными деньгами должна осуществляться в такой формулировке. Хотя разработчики BTC предположили, что их цель состоит в предоставлении автономной валюты, которая отличалась бы от государственных денег, интересно, что публикации в рамках принимающего сообщества намекают на окончательную возможность обмена BTC на доллары США.

Взгляд Альфреда Митчелла Иннеса и «Кредитная теория денег»

Идея о том, что цены, выраженные в аксессуарных деньгах, в конечном итоге связаны с фиатными деньгами, предполагает, что цифровые валюты, являющиеся аксессуарными деньгами, не могут обращаться автономно наряду с фиатными деньгами. Более глубокое понимание взаимосвязи между аксессуарными и фиатными деньгами дает Альфред Митчелл Иннес, который объясняет, откуда берется ценность денег.

Для того чтобы цифровая валюта могла обращаться как автономная валюта, лицам, пользующимся цифровыми валютами (далее - сообщество цифровых валют) необходимо решить проблемы, которые сформулировал Кнапп. Если предположить, что Кнапп прав, считая аксессуарные деньги в конечном итоге представляющими ценность в пересчете на фиатные деньги, то цифровая валюта не может обращаться автономно, поскольку ее стоимость определяется деньгами государства. Опровергнуть указанное утверждение Кнаппа представляется весьма нелегкой задачей, в частности, потому что Иннес также поддерживает его позицию, демонстрируя, что налогообложение оказывает заметное влияние на повседневный обмен.

Аргумент Иннеса основан на опровержении традиционного экономического объяснения мифа о

бартере [2], которое легло в основу кредитной теории денег. Традиционный нарратив об эволюции денег в рамках древних бартерных экономик, утверждает, что по мере развития обществ обмена возникла проблема двойного совпадения желаний. Каждая из сторон бартера должна требовать товар/услугу, которыми располагает другая сторона, что делает торговлю невозможной. В качестве средства обмена были введены промежуточные товары, а затем и деньги, что позволило решить эту проблему. Теперь участники сделки могут расплачиваться средством обмена (промежуточными товарами), используя его для приобретения товаров/услуг, которые потребуются им в другой момент времени.

Как представляется, что, исходя из теории Иннеса, идея введения в обмен промежуточного товара является неоправданно сложной – настолько, что она вряд ли вообще могла возникнуть. Если бы эти участники сделки вели торговлю до того момента, когда одна из сторон не была заинтересована в товаре, предлагаемом другой стороной, то кредит был бы более целесообразен. Введение промежуточного товара – сложная идея; принятие его в качестве оплаты сейчас, чтобы купить что-то позже, зависит от того, готовы ли все остальные участники экономического общества принять этот средство в будущем. Гораздо более вероятен простой кредит, при котором сторона А предоставляет Б некоторый товар или услугу с соглашением о выплате позднее [14, с. 223]. Как представляется, исходя из теории Иннеса, деньги должны были развиваться из примитивных кредитных систем как средство количественной оценки и обмена долгами и кредитами. В этом случае деньги являются кредитным документом и приобретают свою ценность как кредит [8, с. 377–408].

Роль государства в установлении стоимости денег в «Кредитной теории» во многом схожа с «Государственной теорией». Несмотря на то, что Иннес гораздо менее подробно останавливается на государстве, чем Кнапп, ему удается развернуто описать то значительное влияние, которое государство оказывает на денежное обращение. Исходя из теории Кнаппа, государственные деньги приобретают свою ценность, будучи одновременно выпущенными государством и принимаемыми в государственных кассах (простое объявление формы денег «законным платежным средством» не является достаточным). В «Кредитной теории» государственные деньги – это кредит, который выпускает правительство, ставя общество в долговую зависимость, которая может быть погашена только путем налогообложения – юридического обязательства по выплате этого долга. Для лучшей иллюстрации этой идеи мы должны обратиться к самому Иннесу.

Государство по закону обязывает некоторых определенных лиц стать его должниками. В законе говорится, что, такой-то и такой-то, ввозящий товары из-за границы, должен государству столько-то на все, что он ввозит, или что такой-то и такой-то, владеющий землей, должен государству столько-то на акр. Такая процедура называется взиманием

налога, и лица, вынужденно оказавшиеся таким образом в положении должников государства, теоретически должны найти владельца марки или другого документа, подтверждающего долг государства, и приобрести у него марку, продав ему какой-либо товар или оказав какую-либо услугу, в обмен на которые тот будет склонен расстаться со своими марками. Когда они возвращаются в государственную казну, налоги считаются уплаченными [7, с. 151–168].

Налогообложение, например, налог на имущество, ставит собственников недвижимости в положение должника, вынуждая их получить кредитный инструмент (деньги), чтобы расплатиться с государством и погасить долг. Если сама собственность не приносит денежного дохода в пересчете на государственные деньги, то индивиды должны заработать, конвертировать свой труд или имущество в государственные деньги, чтобы надлежащим образом расплатиться с государством.

Синтез теорий Кнаппа и Иннеса позволяет глубже понять природу государственных денег и присутствие государства в повседневном экономическом обмене. Государства ставят в долговую зависимость тех, кто живет под их управлением, объявляя каждого гражданина ответственным за налоговые обязательства. В качестве надлежащего средства платежа по этим налогам принимается только выпущенную государством валюту, и государственные деньги становятся кредитным документом, используемым для погашения долгов гражданами. Лица, обязанные платить налоги, должны изыскивать возможности получения этих кредитных документов, или государственных денег, для погашения долга, что обеспечивает обращение государственных денег в общественной и частной сферах обмена. Акцессорные деньги, не эмитированные государством, могут выполнять функцию денег только до момента уплаты налогов - когда они должны быть конвертированы в выпущенные государством, валютарные деньги. Поскольку в налоговых инспекциях принимаются деньги государства, то именно они в конечном итоге и являются деньгами физических лиц. Только государственные деньги окончательно погашают налоговые обязательства, и поэтому именно налоги являются движущей силой денежного обращения. К такому же выводу пришел Л. Рэндалл Рэй, сторонник современной теории денег (СТД) или «неохартализма», проводя аналогичный анализ и синтез научных публикаций и рассматривая деньги как «то, что необходимо для уплаты налогов» (twintopt) [9, с. 37]. Применим ниже в статье эту теорию к недавнему уведомлению, выпущенному Налоговым управлением США, государственным платежным агентством, чтобы предложить харталистское объяснение обращении цифровых валют наряду с долларами США.

Цифровые валюты как объект экономических отношений в правоприменительной налоговой и судебной практике США

В начале 2014 года Налоговое управление США (IRS) опубликовало уведомление, поясняющее, каким образом оно будет интерпретировать

действующие налоговые кодексы применительно к цифровым валютам (например, BTC) [16, с. 47–52]. IRS, федеральное агентство правительства Соединенных Штатов, которому поручено обеспечивать соблюдение налогового законодательства, является примером государственной кассы, в терминологии Кнаппа. Применение концепции Кнаппа и Иннеса к данному документу позволяет объяснить, почему IRS относится к цифровым валютам именно так, как продемонстрировал на своем примере BTC, который ведет себя как товар, находящийся в обращении наряду с государственными деньгами.

Цифровая валюта, имеющая эквивалентную стоимость в «фиатной валюте» (т.е. в долларах США, или государственных деньгах) и выступающий в качестве заменителя фиатной валюты в «некоторых условиях», называется «конвертируемым». Иными словами, цифровые валюты «можно купить за доллары США или обменять на них», что делает его конвертируемой валютой, иногда выступающей в качестве средства обмена в некоторых операциях; тем самым, можно провести риторическую параллель с постулированным Кнаппом различием между акцессорными и валютарными деньгами. Цифровая валюта не имеет статуса законного платежного средства в большинстве юрисдикций, но операции с цифровыми валютами все равно могут иметь налоговые последствия из-за их конвертируемости. В этом случае цифровые валюты являются собственностью в глазах IRS и рассматриваются как собственность в соответствии с действующим налоговым законодательством. Когда цифровая валюта получена в качестве оплаты за товар или услугу, «справедливая рыночная стоимость» на дату обмена должна быть зафиксирована и представлена в IRS как доход, при этом справедливая рыночная стоимость представляет собой обменный курс в долларах США.

Это замечание в значительной степени соответствует теории, созданной Кнаппом. Не имея полномочий в отношении собственно денежных средств, IRS отвечает только за сбор этих налоговых поступлений и их передачу в Казначейство. Поэтому доллары США, как единственная валюта, принимаемая федеральным правительством в качестве оплаты налоговых обязательств, должны быть дефинитивными деньгами. Учитывая это, Налоговое управление США не может рассматривать цифровую валюту как деньги. Отнесение цифровой валюты к товару (собственности) позволяет относительно спокойно применять действующее налоговое законодательство.

Объявив доход в цифровых валютах налогооблагаемым доходом, Налоговое управление фактически утверждает, что все цены, выраженные в цифровых валютах, относятся к доллару США в последней инстанции. Для соблюдения действующего налогового законодательства все доходы от использования цифровых валют должны учитываться в пересчете на доллары США. Хотя интерпретация Налоговым управлением США действующих налоговых кодексов не предусматривает постоянной конвертации цифровой валюты в доллары США при

каждом приобретении, она все же предполагает учитывать курс обмена. Фактическая конвертация необходима только тогда, когда приходит время платить государству. Однако требование учета выручки от продажи цифровых валют в долларах США вводит деньги государства в каждую биржу цифровых валют. Хотя фактически продажа цифровой валюты за доллары США не осуществляется, концептуально конвертация происходит в каждой сделке. Говоря языком Налогового управления, цифровая валюта выступает в качестве «заменителя» доллара США, конвертируемого сертификата, который можно обменять на доллар США впоследствии, при этом стоимость сертификата в долларах США является конечным интересом получателя и правительства.

Это было верно и до выхода уведомления IRS. Цены, указанные в цифровых валютах, колебались в зависимости от курса в пересчете на доллары США. Например, на Overstock.com, который принимает цифровые валюты в качестве оплаты, все цены указаны в долларах США. При оплате с помощью цифровой валюты цена в долларах США конвертируется в эквивалентную цену в цифровых валютах, определяемую биржей цифровых валют. Поскольку цены указаны в долларах США, и только цена цифровой валюты корректируется с учетом колебаний обменного курса, очевидно, что в конечном итоге компания заинтересована в получении определенного количества государственных денег. Желаемый доход от продажи конкретного товара должен определяться в дефинитивной денежной единице, поскольку именно в этой единице доход является окончательным. Опять же, такая ситуация напоминает процесс оценки, установленный в рамках государственной теории, где для того, чтобы экономика функционировала должным образом, должны существовать валютарные деньги, которые прекращают обязательства всех вовлеченных сторон, эффективно завершая транзакцию.

В рамках харталистского подхода цифровая валюта не является деньгами. Теоретические допущения по поводу валютарных денег исключают акцессорные как собственно деньги чисто по определению. Как выше уже говорилось, подход IRS к цифровым валютам и позиция фирм и агентов, принимающих их, по сути являются харталистскими. Как показывают Иннес и Кнапп, история денег свидетельствует о том, что государство занимает доминирующее положение в нашем понимании денег в настоящем.

Судебная практика США склоняется к признанию за цифровыми валютами свойства средства платежа. Так, в решении окружного суда *The case is U.S. v Murgio et al*, U.S. District Court, Southern District of New York, # 15-cr-0076, указывается: «...Bitcoin это средства в прямом смысле этого слова ... он может быть принят «в качестве платежа за товары и услуги» или куплен «прямо на бирже при помощи банковского счета».

Людвиг фон Мизес и децентрализованные платежные системы

Людвиг фон Мизес прямо отвергает идею о том, что ценность денег определяется государством. Мизес также согласен с харталистским мнением о том, что для создания денег недостаточно законов о платежном средстве, утверждая, что именно обменивающиеся индивиды, использующие «общие средства обмена», определяют, что является деньгами. «Вполне возможно, что торговля может использовать те объекты, которым государство приписало статус средства платежа, но она не обязана это делать. Она, при желании, может отвергнуть их» [1]. Как уже говорилось, хартализм утверждает, что именно налогообложение является движущей силой обращения государственных денег. Мизес опровергает это, понимая налогообложение как инструмент, используемый государствами для принуждения обменивающихся индивидов к принятию их денежных инструментов, «убеждая торговлю отказаться от одного вида денег и принять другой» [1]. Налоговая политика может оказывать влияние на усилия государства по внедрению того или иного денежного средства, но, исходя из теории Мизеса, в конечном итоге именно обменивающиеся индивиды должны принять решение о принятии этого средства в качестве общепризнанного средства обмена, чтобы эта политика была эффективной. Право коллективно определять, что является деньгами в экономике обмена, - это и есть та мизесианская идея, на которую ссылается DPR, утверждая, что цифровая валюта как явление возвращает денежно-кредитную власть отдельным людям.

Несмотря на то, что либертарианская/мизесианская монетарная идеология мотивировала использование DPR цифровой валюты на платформе Silk Road, харталистский подход к цифровой валюте как к акцессорным деньгам лучше объясняет монетарный феномен этого нелегального рынка. Хотя на Silk Road обменивался только цифровые валюты, цены в конечном итоге переводились из цифровой валюты в национальную государственную валюту пользователя [13]. Как и в предыдущем примере с Overstock.com, деньги государства лежат в основе каждой транзакции с цифровой валютой – вплоть до того, что даже площадка черного рынка Silk Road признала и узаконила их. Мизесианская мотивация сторонников и пользователей цифровых валют не объясняет адекватно характеристики цифровой валюты как товара, особенно в случае с теми, кто хочет использовать цифровую валюту на более легальном маркетплейсе, таком как Overstock.com. По этим причинам автор настоящей статьи полагает, что сторонники цифровых валют должны обратиться к концепции денег и сообществ Георга Зиммеля в качестве идеологической альтернативы либертарианской/мизесианской монетарной теории.

Позиция Георга Зиммеля и «Философия денег»

Вместо того чтобы создавать узкотематическую работу, устанавливающую происхождение ценности денег, Зиммель стремился понять, как деньги, будучи инструментом и конструктом, влияют на отно-

шения людей друг с другом и с миром. Принятие более широкой концепции денег, как не только экономического, но и социального инструмента, в большей степени соответствует идее о том, что цифровые валюты – это деньги, и дополнительно объясняет появление сообществ, выделяющихся использованием цифровых валют.

Зиммель понимает деньги как овеществленный носитель стоимости. Только после совершения экономических операций объекту может быть присвоена объективная стоимость [6, с. 82]. Деньги, как инструмент сравнения стоимости обмениваемых объектов, представляют собой количественную оценку «идеальной экономической стоимости» или стоимости объекта с точки зрения других объектов [6, с. 82]. Тем не менее, трудно заменить стоимость символом; уверенность в том, что другие примут это как форму оплаты, еще больше усложняет дело. Свобода индивида участвовать в обмене ограничена свободой всех остальных индивидов, составляющих коллектив, отказаться от его денег. Поскольку сообщество в значительной степени является результатом обменных процессов, оно зависит от того, будут ли все входящие в него люди принимать деньги друг друга. Доверие к государству, которому принадлежит право чеканить и печатать деньги, проистекает из этого общественного обмена. Если государство гарантирует, что каждая сторона сделки примет валютный платеж от другой, люди смогут без опасений участвовать в обмене [6, с. 82].

Зиммель утверждает, что деньги постоянно эволюционируют от физического состояния к более идеальным формам, приближаясь к состоянию чистой абстракции, которое Найджел Додд называет «идеальными деньгами» [5, с. 148]. Более идеальные формы денег необходимы для охвата больших масс населения. Экономические общества развиваются по мере того, как все большее число людей принимает те или иные деньги. Материальные формы, такие как золотые монеты или наличные деньги в целом, затрудняли перемещение денег на большие расстояния или в больших количествах. В ответ на эти трудности субстанциональная стоимость материала была в конечном итоге заменена государственными гарантиями. Однако обращение государственных денег ограничено геополитическими границами государства, поскольку государство не может гарантировать, что иностранные торговцы будут принимать национальную валюту (см. об этом: [17]). Исходя из теории Зиммеля, именно этим объясняется появление драгоценных металлов как формы валюты. Для поддержания торговли между национальными сообществами необходимо, чтобы в качестве оплаты предлагалась валюта с более высокой внутренней стоимостью, способствующей ее принятию. Золото и серебро были товарами, высоко ценимыми практически во всем мире, что объясняло тенденцию к их чеканке крупными и могущественными государствами. Однако по мере роста мировой торговли устанавливались доверительные отношения и взаимозависимость, что создавало «основу для снижения внутренней ценности денег и замены их функциональной ценностью» [6,

с. 193–195]. Бумажные банкноты, а затем чеки, дебетовые/кредитные карты и системы онлайн-платежей позволили сделать торговлю более эффективной и распространить ее на весь мир.

В качестве примера взаимозависимости можно привести Еврозону, в пределах которой девятнадцать государств Европейского союза согласились принять евро в качестве законного платежного средства. Вместо выпуска и обращения своей собственной валюты в каждом государстве, Еврозона отделила деньги от индивидуальных гарантий каждого государства в пользу Европейского центрального банка – организации, стоящей над национальными властями. В терминах Зиммеля мы можем представить себе этот союз как синтез ранее разрозненных экономических обществ в единое общество. Имея в своем распоряжении евро, граждане Еврозоны становятся членами гораздо более крупной экономической совокупности – общества, выходящего за рамки национальных границ, а евро является символом принадлежности к этому обществу обмена. Как некогда заявила канцлер Германии Ангела Меркель, «евро – это гарант единой Европы».

Для Зиммеля [6, с. 85–89] деньги, помимо того, что они являются средством обмена, являются символом принадлежности к экономическому обществу. Они не могут исключать какого-либо конкретного агента и не зависят от его производственной роли. Это позволяет формировать более крупные экономические сферы. Устранив из торговли «все личное и конкретное», деньги смогли объединить людей столь разных культурных, социальных и пространственных групп, что иным способом было бы совершенно недостижимо. При этом форма денег должна быть тем более идеальной, чем обширнее экономическая сфера, чтобы обеспечить их приемлемость среди ее членов.

Способность денег преодолевать расстояния, исходя из теории Зиммеля, является одной из многих причин, по которым мировая торговля достигла таких огромных и сложных масштабов. Однако торговля на международном рынке по-прежнему сопряжена с издержками и неэффективностью. Таким образом, даже при возникновении таких валютных союзов, как Еврозона, в обращении по-прежнему находится множество различных государственных денежных знаков. Международная торговля требует от продавцов принимать иностранную валюту, а от покупателей конвертировать свои национальные деньги в те, которые принимает продавец. Государственные деньги ограничивают экономические общества геополитическими границами, через которые постоянно въезжают и выезжают, конвертирующие свои валюты (см. подробнее: [17]).

Если принять идею Зиммеля о том, что деньги объединяют обменивающихся индивидов в экономические совокупности, принадлежность к которым определяется обмениваемыми деньгами, то цифровая валюта занимает уникальное место в эволюции денег. По мере глобального расширения обмена ценность денег эволюционировала от физического вещества к государственному обеспечению. Про-

должая логику Зиммеля, по мере приближения денег к чисто абстрактной форме дальнейшее абстрагирование способствует росту экономических обществ за счет включения в них более обширного населения. Поскольку экономические общества определяются находящейся в обращении валютой и стоимостью валюты, исходящей от государств, то следующим шагом в денежной эволюции должна стать попытка выйти за пределы государств. В «Белой книге» ВТС указывается на намерение создать автономную платежную систему, исключаящую необходимость прибегать к посредничеству третьих лиц и опираться на финансовые институты и государства для обеспечения онлайн-транзакций, для полностью однорангового обмена в Интернете. Используя Интернет в качестве средства глобальной коммуникации и торговли, информационная система, в которой осуществляется выпуск, учёт и обращение цифровых валют, как платежная система состоит из множества внутренних функций, которые значительно уменьшают возможности мошенничества, подделки и двойного расходования в надежде устранить необходимость в институтах доверия. Цифровые валюты, как правило, пытались вывести деньги за пределы формы, которая требует оценки со стороны учреждения или государства, путем включения функций этих учреждений, которые делают их деньги функционально ценными, непосредственно в конструкцию самих платежных систем в цифровой валюте. Тогда понятно, почему представители сообщества цифровых валют настаивают на том, что цифровые валюты – это деньги, ведь они представляют собой последователей Зиммеля, объединившееся вокруг этих технических характеристик.

Принятие зиммелевского эволюционного понимания денег может оказаться полезным для развития цифровых валют, поскольку идеи, лежащие в его основе, во многом схожи с теми соображениями, которые выявлены в связи с созданием цифровых валют. Государства ограничивают размеры хозяйственных обществ, а финансовые институты, в качестве третьих сторон, дистанцируют совершающих сделки индивидов друг от друга. Поддерживая деньги, не опирающиеся на эти заградительные институты, сообщество цифровых валют демонстрирует предпочтение более целостному и инклюзивному экономическому обществу, опосредованному в качестве альтернативы взаимоотношениями каждого участника транзакций в рамках такого общества. В процессе экономического обмена [6, с. 122–123]:

поворотный момент во взаимодействии двух сторон отступает от прямой линии соприкосновения между ними и перемещается к отношениям, которые каждая из них, посредством своей заинтересованности в деньгах, имеет с экономическим сообществом, принимающим деньги, и демонстрирует этот факт посредством обладания деньгами, отчеканенным его высшим представителем.

Но если государство, как эмитент денег, определяет экономическое общество, то глобальное обще-

ство не может быть реализовано в полной мере. Поставив под сомнение существенную роль государства в отношении природы денег, можно заменить государство как «высшего представителя» на глобальное экономическое сообщество. По крайней мере, концептуальная логика формирования наднационального общества обмена в формулировке Зиммеля выглядит более стройной.

Однако в задачи Зиммеля не входило выявление препятствий на пути эволюции денег к их идеальной форме. Философская роль государства как средства, обеспечивающего принятие денег, является незначительной по сравнению с «Философией денег» в целом. Кнапп, напротив, сосредоточился на роли государства и подробно остановился на последствиях использования государственных денег. Как показали в совокупности Кнапп и Иннес, роль государства в связи с деньгами является гораздо более значительной, чем утверждает Зиммель. Государства неизбежно обращаются с аксессуарными валютами как с товарами, поскольку деньги, выпускаемые государством, должны быть дефинитивными, как было показано ранее в этой статье. Если цифровая валюта действительно задумывалась как платежное средство, преодолевающее государственные границы во имя создания единого глобального экономического общества, то на практике он, похоже, уже потерпел неудачу. Налогообложение сводит цифровую валюту к статусу товара, ценность которого в конечном итоге выражается в государственных деньгах. Даже Зиммель считал идею идеальных денег фиктивной, асимптотической точкой, по направлению к которой развивались деньги. Так что же тогда остается цифровой валюте?

Зиммель предлагает описание [6, с. 201–209] того, к чему ведет эволюция денег в их совершенном, идеальном состоянии. Хотя выше утверждалось, что цифровая валюта соответствует эволюционному пониманию денег, представленному Зиммелем, фактически цифровые валюты являются аксессуарными деньгами или товаром, который в некоторых случаях может вести себя как деньги. Учитывая практические последствия такого положения дел, проиллюстрированные позицией Налогового управления США в отношении цифровой валюты и операциями с котировками цифровой валюты не ожидается, что цифровая валюта достигнет статуса автономной валюты, как это было задумано Накамото. Именно государственные деньги в первую очередь интересуют участников сделок, а цифровая валюта служит новым средством перевода этих государственных валют. Как следует из уведомления IRS, цифровая валюта не является дефинитивной валютой, его стоимость корениться в деньгах государства. Таким образом, цифровая валюта не является автономной, поскольку ее обращение зависит от дефинитивных государственных денег. Тем не менее, функции, реализованные разработчиками цифровой валюты в качестве средства обеспечения безопасности, позволили значительно снизить потребность в финансовых посредниках, будь то правительства или фирмы, и связанные с ними расходы.

Цифровые валюты могут быть инструментом компромисса между добровольно принятыми средствами обмена, предложенными Людвигом фон Мизесом, и ограничениями, которые накладывают акцессорные деньги, выявленными Кнаппом и Иннесом, с учетом концепции зиммелевских экономических обществ.

Хотя цифровая валюта, по-видимому, едва ли преуспеет в качестве автономной валюты, цифровая валюта является значительной инновацией в технологиях перевода денег. Как отметил Бен Бернанке, бывший председатель Федеральной резервной системы США, в письме, адресованном Конгрессу, «[цифровая валюта] может иметь долгосрочные перспективы, особенно если [цифровые валюты] будут способствовать созданию более быстрой, безопасной и эффективной системы платежей». С помощью современных технологий цифровых валют пересылка денег по всему миру может быть осуществлена за считанные секунды. С появлением цифровых валют в сфере международного обмена участникам сделки не нужно беспокоиться о национальных деньгах друг друга. Сторона А, имеющая государственные деньги Х, может заплатить стороне В, имеющей государственные деньги Y, используя цифровую валюту в качестве промежуточных денег или сертификата, который можно обменять на другие государственные деньги. При использовании цифровой валюты в качестве средства обмена ни А, ни В не должны иметь дело с деньгами другой стороны; за конвертацию отвечает каждая сторона со своей стороны. Таким образом, цифровая валюта может стать символом членства в глобальном сообществе обмена, позволяя независимым государствам осуществлять свою денежно-кредитную деятельность по аналогии с теорией Кнаппа и Налоговым управлением США.

Заключение

1. Георг Фридрих Кнапп подчеркивает важность социального контекста и легитимации валюты. Цифровая валюта может существовать только в том случае, если она принята обществом как законное средство обмена. Это подчеркивает необходимость доверия к технологии и эмитенту цифровой валюты. Исходя из теории Кнаппа, законность и поддержка государства необходимы для функционирования денег. Цифровые валюты могут столкнуться с трудностями из-за отсутствия четких регулирующих рамок, что может повлиять на их принятие и использование. Таким образом, цифровая валюта признана деньгами в настоящее время только в тех правовых порядках, где цифровая валюта признана официальным средством платежа, то есть страны, где кредиторы не могут отказаться принимать цифровую валюту в качестве оплаты денежных долгов (Сальвадор, Центральная Африканская республика, Гондурас).

2. Взгляд Альфреда Митчелла Иннеса, основанный в том числе на подходах, развитых Карлом Марксом, сводится к тому, что деньги – это не просто средства обмена, а социальные отношения.

Цифровые валюты также зависят от социальной согласованности и принятия. Их успешное функционирование обуславливается тем, что участники рынка согласны использовать их в своих сделках. Таким образом, исходя из теории Альфреда Митчелла Иннеса достаточно установления договорных отношений, одобряющих использование цифровой валюты в качестве средства платежа (частных денег).

3. Людвиг фон Мизес выделяет одну основную функцию денег, а именно средства обмена, из которой выводит все остальные: мера стоимости и средство накопления. Цифровые валюты должны соответствовать всем этим функциям, чтобы быть жизнеспособными. Однако их волатильность может затруднить использование в качестве меры стоимости. Мизес подчеркивает, что доверие к деньгам критически важно. Использование цифровых валют требует высоких стандартов безопасности и защиты данных, чтобы обеспечить доверие пользователей. Таким образом, исходя точки зрения данного исследователя, изложенной в его трудах, цифровые валюты к деньгам отнести в настоящее время невозможно. Однако формирование оборота стейблкоинов и цифровых валют центральных банков может создать перспективу по признанию цифровых валют деньгами.

4. Зиммель подчеркивает важность обмена как социальной деятельности. Цифровая валюта меняет традиционные формы обмена, предоставляя новые возможности для децентрализованного взаимодействия, что может улучшить доступ к финансовым услугам. Зиммель акцентирует внимание на роли культуры в экономических отношениях. Внедрение цифровых валют может привести к культурным изменениям, влияющим на то, как люди воспринимают деньги и обмен.

5. Кнапп указывает, что деньги эволюционируют вместе с обществом. Цифровые валюты представляют собой новый этап в эволюции денег, который может привести к изменениям в финансовой инфраструктуре и методах торговли.

6. Все четыре теоретика могли бы согласиться, что цифровые валюты способствуют глобализации экономики. Эта новая форма денег может изменить философские основы, на которых строятся существующие финансовые системы, потенциально создавая более инклюзивные и доступные рынки для всех участников.

7. По мнению автора статьи цифровые валюты целесообразно признавать деньгами, ввиду того, что, во-первых, цифровые валюты могут использоваться в качестве средства платежа, что прямо установлено федеральными законами, а именно Законом о ЦФА, в которых говорится о том, что цифровые валюты могут использоваться в качестве средства платежа по внешнеторговым договорам. Во-вторых, цифровые валюты могут быть использованы в качестве средства обмена, что допускается Законом об организованных торгах. В-третьих, цифровая валюта также может быть использована в качестве инвестиции (что установлено Законом о ЦФА) и, таким образом, косвенно, как средство сбережения и преумножения капиталов.

Литература

1. Бирман Дж. Взлет и падение Silk Road: Часть 1 // Wired. 2015. Апрель. URL: <http://www.wired.com/2015/04/silk-road-1/>
2. Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории. Бруклин: Melville House, 2011.
3. Гринберг Э. Silk Road: Ужасный пират Робертс осужден по всем пунктам обвинения // Wired. 2015. 4 февраля. URL: <http://www.wired.com/2015/02/silk-road-ross-ulbricht-verdict/>
4. Гринберг Э. Интервью с цифровым наркобароном: Ужасный пират Робертс с Silk Road // Forbes. 2013. 14 апреля. URL: <http://www.forbes.com/sites/andygreenberg/2013/08/14/an-interview-with-a-digital-drug-lord-the-silk-roads-dread-pirate-roberts-qa/>
5. Додд Н. Идеальные деньги Зиммеля: Фантастика, социализм и утопия в «Философии денег» // Theory, Culture & Society. 2012. Т. 29. № 7–8. С. 148. DOI: 10.177/0263276411435570
6. Зиммель Г. Философия денег / Пер. Дэвид Фрисби. Лондон: Routledge, 2004. С. 82.
7. Иннес А. М. Кредитная теория денег // Banking Law Journal. 1914. Дек.-январь. С. 151–168 (перепечатано в Кредитной и государственной теории денег: Вклад А. Митчелла Иннеса / Под ред. Л. Рэндалла Рэя. Нортгемптон: Edward Elgar, 2004. С. 14–49).
8. Иннес А. М. Что такое деньги? // Banking Law Journal. 1913. Май. С. 377–408.
9. Иннес А. М. Что такое деньги? // Кредитная и государственная теории денег: Вклад А. Митчелла Иннеса / Под ред. Л. Рэндалла Рэя. Нортгемптон: Edward Elgar, 2004. С. 37.
10. Кейнс Дж. М. Трактат о деньгах. Нью-Йорк: Harcourt Brace and Co., 1930.
11. Кнапп Г. Ф. Государственная теория денег / Пер. Х. М. Лукас и Дж. Бонар. Клифтоны: А.М. Kelley, 1905/1976.
12. Кофнас Э. BTC: валюта или товар // Futures Magazine. 2014. 1 июня. URL: <http://www.futuresmag.com/2014/06/01/bitcoin-currency-or-commodity>
13. Мизес Л. фон. Теория денег и кредита / Пер. Х. Э. Бэтсон. Индианаполис: Liberty Fund, 1981. Оригинал на немецком языке был опубликован в 1912 г.
14. Рэй Л. Р. Заключение: Кредитные деньги и государственные деньги // Кредитная и государственная теории денег: Вклад А. Митчелла Иннеса / Под ред. Л. Рэндалла Рэя. Нортгемптон: Edward Elgar, 2004. С. 223.
15. Рэй Л. Р. Понимание современных денег: Ключ к полной занятости и стабильности цен. Нортгемптон: Edward Elgar, 1998. С. 27.
16. Рэй Л. Р. Современная денежная теория: Основы макроэкономики суверенных денежных систем. Нью-Йорк: Palgrave Macmillan, 2012. С. 47–52.
17. Сенишин С. В. Мировая валютная система: теория и методология трансформации // Экономика и управление: проблемы, решения. 2022. Т. 1. № 4 (124). С. 67–74.
18. Снайдер Дж. BTC: валюта, товар или ни то, ни другое? // The National Law Review. 2014. 16 окт. URL: <http://www.natlawreview.com/article/bitcoin-currency-commodity-or-none-above>
19. Спенсер Г. Перспективы Резервного банка в области платежей: выступление на конференции «Платежи в Новой Зеландии», Окленд, НЗ, 11 ноября 2014 г. URL: http://www.rbnz.govt.nz/research_and_publications/speeches/2014/5930114.pdf

Digital currencies from the point of view of foreign theories of money

Iontsev M.A.

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

Digital currencies are a challenge to classical theories of money, since, although they can act as a means of exchange, they have features that can limit their use as a measure of value, world money, means of payment or a means of saving. The purpose of this article is to find an answer to the question, is the digital currency money? If not, what types of assets can it be attributed to? What, then, is money? This article is an attempt to address these issues in the context of digital currencies. Consideration of digital currencies from the point of view of the theory of money and determining their place among the types of means of exchange and payment will determine the degree of their impact on macroeconomics, in particular, financial stability, in this regard, adjust, if necessary, the policy of financial stability and monetary policy of the Bank of Russia. Understanding the nature of digital currencies will help government agencies develop more effective and adequate regulatory approaches, and will also be an important step in understanding digital currency as an object of civil turnover. Digital currencies can accelerate the globalization of financial systems by facilitating access to financial services. Understanding their mechanics can contribute to the development of strategies to enhance financial inclusion.

Keywords: digital currency, money, globalization, society, means of payment, means of exchange, measure of value, taxation of digital currencies

References

1. Birman J. (2015) Rise and fall Silk Road: Part 1. Wired. April. Available at: <http://www.wired.com/2015/04/silk-road-1/>
2. Greber D. (2011) Debt: the first 5000 years of history. Brooklyn: Melville House. (In Russ.)
3. Greenberg A. (2015) Silk Road: Terrible pirate Roberts convicted on all charges. Wired. February 4th. Available at: <http://www.wired.com/2015/02/silk-road-ross-ulbricht-verdict/>
4. Greenberg A. (2013) Interview with a digital drug lord: Terrible pirate Roberts with Silk Road. Forbes. 2013. April 14th. Available at: <http://www.forbes.com/sites/andygreenberg/2013/08/14/a-n-interview-with-a-digital-drug-lord-the-silk-roads-dread-pirate-roberts-qa/>
5. Dodd N. (2012) Zimmel's ideal money: Fiction, socialism and utopia in Philosophy of Money. Theory, Culture & Society, vol. 29, no. 7–8, pp. 148. DOI: 10.177/0263276411435570
6. Simmel G. (2004) Philosophy of Money. London: Routledge. (In Russ.), p. 82.

7. Innes A. M. (1914) Credit theory of money. *Banking Law Journal*. Dec. – Jan.
8. Innes A. M. (1913) What is money? *Banking Law Journal*. May, pp. 377–408.
9. Innes A. M. (2004) What is money? In: *Credit and state money theories: Contribution by A. Mitchell Innes / Ed by L. Randall Ray*. Northampton: Edward Elgar, p. 37.
10. Keynes J. M. (1930) *A treatise on money*. New York: Harcourt Brace and Co.
11. Knapp G. F. (1905/1976) *State Theory of Money*. Cliftons: A.M. Kelley, p. 150.
12. Coknas A. (2014) VTS: currency or commodity. *Futures Magazine*. June 1. Available at: <http://www.futuresmag.com/2014/06/01/bitcoin-currency-or-commodity>
13. Mises Ludwig von. (1981) *Theory of Money and Credit*. Indianapolis: Liberty Fund. (In Russ.)
14. Ray L. R. (2004) Conclusion: Credit Money and Public Money. In: *Credit and State Theories of Money: Contribution by A. Mitchell Innes / Under Rev. L. Randall Ray*. Northampton: Edward Elgar, p. 223.
15. Ray L. R. (1998) *Understanding modern money: The key to full employment and price stability*. Northampton: Edward Elgar, p. 27.
16. Ray L. R. (2012) *Modern monetary theory: Fundamentals of macroeconomics of sovereign monetary systems*. New York: Palgrave Macmillan, p. 47–52.
17. Senishin S. V. (2022) The world monetary system: theory and methodology of transformation. *Economics and management: problems, solutions*, 2022, vol. 1, no. 4 (124), pp. 67–74.
18. Snyder J. (2014) PTS: currency, commodity or neither? *The National Law Review*. October 16. Available at: <http://www.natlawreview.com/article/bitcoin-currency-commodity-or-none-above>
19. Spencer G. Outlook for the Reserve Bank in the field of payments: presentation at the conference "Payments in New Zealand," Auckland, NZ, November 11, Available at: http://www.rbnz.govt.nz/research_and_publications/speeches/2014/5930114.pdf

Нормативно-методические и финансовые меры господдержки развития единого цифрового пространства российской промышленности

Лосева Ольга Владиславовна

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры корпоративных финансов и корпоративного управления Факультета экономики и бизнеса Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Федотова Марина Алексеевна

доктор экономических наук, профессор, зам. научного руководителя Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Процессы цифровизации в настоящее время наиболее активно идут в финансовом и IT-секторе и пока незначительно охватывают российские промышленные компании. С одной стороны, это можно объяснить тем, что в настоящее время преобладает увлечение крупных технологических компаний отдельными решениями вместо создания единого цифрового пространства, которое предполагает не только интеграцию производственного оборудования в единую платформенную сеть, но и преопределяет и трансформацию процессов и моделей взаимоотношений между участниками цепочки создания добавленной стоимости промышленной продукции. С другой стороны, меры господдержки также зачастую носят точечный характер, не охватывая весь промышленный комплекс как совокупность бизнес-экосистем. В этой связи в статье акцентируется внимание на направлениях совершенствования нормативно-методических и финансовых мер господдержки единого цифрового пространства российской промышленности. Проведен анализ действующих мер государственной поддержки. Исходя из выявленных проблем предложены дополнительные мероприятия, направленные на их совершенствование и развитие с целью достижения целей промышленной политики и национального технологического лидерства.

Ключевые слова: единое цифровое пространство, российская промышленность, цифровизация, нормативно-методические и финансовые меры господдержки

Введение

Под единым цифровым пространством (далее – ЕЦП) промышленности будем понимать модель организации функционирования бизнес-экосистем, построенную на основе платформенных решений как сервисов, обеспеченных необходимыми данными и обладающих стандартизированным единством, позволяющим разнородные функциональные решения объединить в одном пространстве для конечного потребителя (физического или юридического участника). При этом бизнес-экосистема обобщенно представляет собой взаимосвязанную совокупность акторов (производителей, поставщиков, потребителей, регуляторов, инвесторов, посредников), реализующих в ЕЦП рыночные и нерыночные стратегии в рамках различных бизнес-моделей с применением партнерских цифровых сервисов в процессе координации и передачи (транзакций) результатов деятельности.

Основой построения ЕЦП является цифровизация промышленного производства на основе внедрения цифровых технологий, позволяющих сократить время вывода новых продуктов на рынок, повысить гибкость производства, качество продукции, эффективность производственных процессов, и, в конечном счете, обеспечить технологический суверенитет всей российской экономики. По оценкам компании Allied Market Research, к 2030 г. размер мировых инвестиций в цифровые технологии может достичь 698,48 млрд долл. США [1].

Меры господдержки развития единого цифрового пространства промышленности (далее – ЕЦП) можно условно разделить по функциональному принципу на меры, направленные на нормативно-методическую, финансовую, информационно-сервисную и инфраструктурную поддержку процессов цифровизации деятельности различных промышленных бизнес-экосистем при внутреннем и внешнем взаимодействии. Нами выделены два принципиально различных типа бизнес-экосистем: 1) экосистемы с частной инициативой; 2) экосистемы с государственным участием, без формирования государственной собственности, но с обеспечением контроля доступа к государственным ресурсам. Для первого типа экосистем основными мерами являются меры нормативно-методической господдержки, для второго типа – весь спектр вышеперечисленных мер, в первую очередь, финансовых. В данной статье акцент будет сделан на анализ существующих и предлагаемых авторами мер административно-правовой и финансовой поддержки формирования ЕЦП.

Основная часть

Анализ принятых государственных мер поддержки цифровой трансформации российской промышленности

1. Меры нормативно-методической поддержки обеспечивают, прежде всего, нормативно-законодательную базу и регуляторную среду процессов цифровизации экономики в целом и конкретно российской промышленности, в том числе, по отдельным отраслям.

1.1 Законодательные и нормативные акты в сфере развития процессов цифровизации экономики и промышленности (стратегический и тактический уровень):

- Указ Президента РФ от 07.05.2024 № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года»;
- Концепция технологического развития на период до 2030 года;
- Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»;
- Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2030 года и на период до 2035 года;
- Стратегия развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года;
- Стратегия развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2030 года;
- Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2035 года;
- Стратегия развития беспилотной авиации Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2035 года;
- Концепция по развитию производства и использования электрического автомобильного транспорта в Российской Федерации на период до 2030 года;
- План мероприятий по реализации Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2030;
- План мероприятий по направлению «Формирование исследовательских компетенций и технологических заделов» программы «Цифровая экономика Российской Федерации»;
- Положение о единой цифровой платформе Российской Федерации «ГосТех» и др.

Рассмотренный перечень является не полным и постоянно дополняется с учетом национальных целей развития Российской Федерации и складывающихся геополитических и экономических реалий. Так, сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2030 года и на период до 2035 года была актуализирована Распоряжением Правительства РФ от 7 ноября 2023 года №3113-р. Были добавлены два новых экосистемных проекта: 1) «Технологическая независимость», направленный на стимулирование спроса на программное обеспечение и компьютерную технику России и дружественных стран, своевременное

реагирование на киберугрозы; 2) «Интеллектуальная господдержка», предполагающая использование Государственной информационной системы промышленности (ГИСП) как навигатора по мерам господдержки, организацию электронного взаимодействия между промышленными предприятиями и органами власти для снижения отчетной нагрузки.

Также подготавливаются новые законопроекты стратегической и тактической направленности. В частности, в настоящее время Госдумой в первом чтении принят законопроект N 632206-8 «О технологической политике в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты», регулирующий отношения, возникающие между субъектами при реализации технологической политики на основе отечественных технологий, в том числе, цифровых, и раскрывающий комплекс мер правового, экономического и организационного характера, призванных обеспечить технологический суверенитет страны.

Очевидно, для реализации концепции ЕЦП промышленности необходим и законопроект, раскрывающий меры господдержки экосистемного взаимодействия бизнес-акторов и акторов государства в ЕЦП, основные элементы которого будут описаны ниже в авторских предложениях.

1.2. Помимо документов стратегического и тактического уровней различными ведомствами ведется работа по развитию методического (нормативно-технического) и организационно-кадрового обеспечения процессов цифровизации промышленных предприятий.

В этой связи под руководством Минпромторга предприняты следующие шаги (рис. 1).

- разработаны и приняты стандарты в области цифровых технологий, в т.ч. в рамках созданных технических комитетов (ТК) по стандартизации : ТК «Киберфизические системы», ТК «Информационные технологии», ТК «Искусственный интеллект»;
- реализуется перспективный план стандартизации в области передовых производственных технологий на 2018 – 2025 годы и концепция создания условий для цифровой трансформации промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС и цифровой трансформации промышленности государств-членов союза;
- утверждены Методические рекомендации по определению индекса цифровой трансформации;
- создан экспертный совет по цифровой трансформации промышленности;
- разработаны и утверждены программы переподготовки, на базе которых будет обеспечено получение необходимых знаний и навыков у сотрудников производственных предприятий в целях цифровой трансформации промышленности.

Рисунок 1 – Нормативно-методические меры поддержки цифровизации промышленности

Источник: составлено авторами по данным Минпромторга [2]

Так, на текущий момент профильными техническими комитетами Минпромторга разработано и принято 72 национальных стандарта с использованием различных источниками финансирования (рис. 2).

Как показывает ряд исследований стандартизация в сфере цифровой трансформации способна приносить до 1% в год в ВВП страны и до 3% в раз-

витие экспорта, поэтому необходимо стандартизировать и процессы функционирования промышленности в ЕЦП.



Рисунок 2 – Итоги стандартизации в сфере цифровых производственных технологий на конец 2023 г.
Источник: [2]

Под руководством другого ведомства – Минцифры России – на период до 2024 года в рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» разработаны и реализуются при активной господдержке дорожные карты в области сквозных цифровых технологий, в том числе, в промышленности (рис. 3).

Поскольку горизонт планирования реализации дорожных карт ограничен 2024 годом, необходима системная работа по анализу выполнения заложенных в них целевых индикаторов и, в случае отклонения, пролонгация дорожных карт с корректировкой сроков и других показателей реализации до 2030 года, а также расширения их числа за счет включения новых «сквозных» технологий, предварительный перечень которых определен в Концепции технологического развития Российской Федерации [3].



Рисунок 3 – Дорожные карты в сфере цифровых технологий
Источник: составлено авторами по данным Минцифры

Кроме того, оба ведомства разрабатывают методические рекомендации по цифровой трансформации и цифровому взаимодействию государства и компаний. Авторские предложения по разработке методических рекомендаций, учитывающих экосистемный подход к формированию ЕЦП промышленности, рассмотрены ниже.

Также инструментами административной поддержки цифрового развития промышленности явля-

ются региональные госпрограммы. С 2023 года ведется работа по выстраиванию системы управления научно-технологическим развитием в регионах. В 20 пилотных субъектах завершается подготовка госпрограмм НТР, которые включают федеральные и региональные меры поддержки в науке, инновационном предпринимательстве, управлении сферой интеллектуальной собственности, в подготовке кадров и обеспечении трансфера технологий в приоритетных отраслях промышленности.

Государственное администрирование цифровизации ведущих отраслей народного хозяйства осуществляется посредством реализации ведомственных проектов «Цифровая промышленность», «Цифровое строительство», «Цифровая энергетика», «Цифровое сельское хозяйство», «Цифровая энергетика» и др., курируемые профильными министерствами. В контексте нашего исследования основное внимание необходимо уделить проекту «Цифровая промышленность», реализуемому Минпромторгом.

- поддержка проектов по разработке и коммерциализации программных продуктов и цифровых платформ в промышленности (постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2019 г. № 529 «Об утверждении Правил предоставления субсидий российским организациям на возмещение части затрат на разработку цифровых платформ и программных продуктов в целях создания и (или) развития производства высокотехнологичной промышленной продукции»);
- поддержка проектов внедрения отечественных решений в приоритетные отрасли с потенциалом и возможностью отраслевого тиражирования (постановление Правительства Российской Федерации от 03 мая 2019 г. № 555 «Об утверждении Правил предоставления субсидий в рамках поддержки проектов по преобразованию приоритетных отраслей экономики и социальной сферы на основе внедрения отечественных продуктов, сервисов и платформенных решений, созданных на базе «сквозных» цифровых технологий»);
- поддержка проектов регионального тиражирования отечественных решений с высокой социально-экономической значимостью для субъекта Российской Федерации (постановление Правительства Российской Федерации от 03 мая 2019 г. № 550 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на поддержку проектов по преобразованию приоритетных отраслей экономики и социальной сферы на основе внедрения отечественных продуктов, сервисов и платформенных решений, созданных на базе «сквозных» цифровых технологий»);
- поддержка исследовательских центров, проводящих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, направленные на достижение целевых показателей развития сквозной цифровой технологии (постановления Правительства Российской Федерации от 03 мая 2019 г. № 551 «О государственной поддержке Программ деятельности лидирующих исследовательских центров, Реализуемых российскими организациями в целях обеспечения Разработки и реализации дорожных карт развития Перспективных «сквозных» цифровых технологий»);
- поддержка российских компаний-лидеров, разрабатывающих и коммерциализирующих отечественные решения на основе сквозных цифровых технологий (постановление Правительства Российской Федерации от 03 мая 2019 г. № 549 «О государственной поддержке компаний-лидеров по разработке продуктов, сервисов и платформенных решений на базе «сквозных» цифровых технологий»);
- поддержка малых предприятий, реализующих проекты по разработке и коммерциализации сквозной цифровой технологии (постановление Правительства Российской Федерации от 03 мая 2019 г. № 554 «Об утверждении Правил предоставления субсидии из федерального бюджета некоммерческой организации на предоставление грантов юридическим лицам на финансовое обеспечение проектов в целях реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»);
- поддержка проектов в форме грантов организациям по результатам конкурсных отборов, проводимых Российским фондом развития информационных технологий, Фондом содействия инновациям, Фондом «Сколково» в соответствии с постановлениями Правительства Российской Федерации от 3 мая 2019 г. № 550, 554, 555, разрабатывающих и внедряющих российские ИТ-решения, в т.ч. в целях цифровой трансформации промышленности;
- механизм льготного кредитования компаний по ставке от 1% до 5%, направленный на стимулирование внедрения преимущественно отечественного программного обеспечения, сервисов и платформенных решений (в том числе работ и услуг) в компаниях (в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2019 г. № 1598);
- возмещение затрат правообладателей по предоставлению субъектам малого и среднего предпринимательства российского программного обеспечения по льготной цене (50% от средней рыночной стоимости). Предусмотрено постановлением Правительства Российской Федерации от 28.06.2021 № 1031 и пр.

Рисунок 4 – Меры финансовой господдержки цифровой трансформации

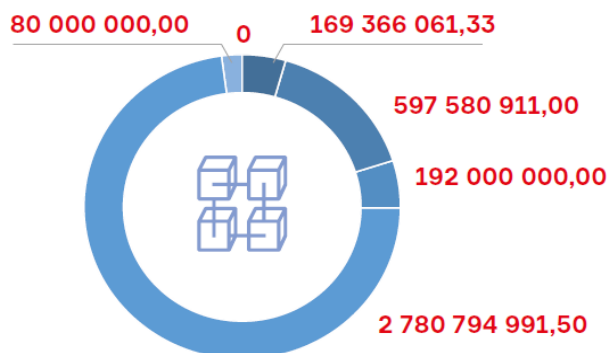
Источник: составлено авторами по открытым данным



Рисунок 5 – Результаты господдержки в рамках проекта «Цифровая промышленность» (Минпромторг) и дорожной карты «Новые производственные технологии» (Минцифры) [4]

ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ДОРОЖНЫХ КАРТ РАЗВИТИЯ СЦТ

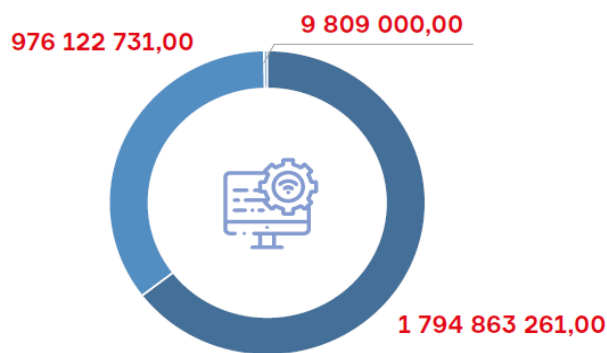
3 880 349 993,83 РУБЛЕЙ



- ДК СЦТ «Технологии виртуальной и дополненной реальности»
- ДК СЦТ «Нейротехнологии и искусственный интеллект»
- ДК СЦТ «Квантовые технологии»
- ДК СЦТ «Новые производственные технологии»
- ДК СЦТ «Компоненты робототехники и сенсорики»
- ДК СЦТ «Системы распределенного реестра»
- ДК СЦТ «Технологии беспроводной связи»

ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ДК СЦТ «НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

2 780 794 991,50 РУБЛЕЙ



- Цифровое проектирование, математическое моделирование и управление жизненным циклом изделия или продукции
- Технологии «умного» производства
- Манипуляторы и технологии манипулирования

Рисунок 6 – Объемы государственного финансирования проектов в рамках реализации дорожных карт [4]

Модель цифровой трансформации промышленности осуществляется Минпромторгом по трем базовым направлениям:

- создание регуляторной среды (административно-правовая поддержка);
- информационно-сервисная поддержка посредством ГИСП;
- финансовая и инфраструктурная поддержка цифровой трансформации обрабатывающих отраслей промышленности.

2. Меры финансовой господдержки цифровизации промышленности включают меры прямого финансирования и субсидирования, поддержки в

форме грантов, механизмы льготного кредитования и возмещения затрат, налоговые преференции и др. Основные мероприятия представлены на рис. 4.

Данный перечень является не является окончательным и может расширяться для решения актуальных задач цифровой трансформации российской промышленности в условиях ускорения научно-технического прогресса и геополитической напряженности.

Меры финансовой господдержки цифровизации промышленности в первую очередь оказываются в рамках совместной реализации ведомственного

проекта «Цифровая промышленность» и перечисленных выше дорожных карт (рис. 5). Общий объем финансирования проектов в рамках дорожных карт по итогам конкурсного отбора на право получения субсидии, предусмотренной Постановлением Правительства РФ от 30.04.2019 N529, составил порядка 3,8 млрд руб., из них большая часть пришлась на проекты в сфере «Новые производственные технологии» - свыше 2,7 млрд руб. (рис. 6).

Федеральные меры финансовой поддержки могут получать не только отдельные предприятия, но и регионы, в которых реализуются региональные или отраслевые проекты по цифровой трансформации промышленности (в настоящее время таких регионов 65 из 85, еще 11 формируют перечень проектов). Также регионы имеют право на получение государственной поддержки в форме межбюджетных трансфертов на возмещение затрат на создание, модернизацию и(или) реконструкцию объектов инфраструктуры технопарка в сфере высоких технологий [5]. Важным направлением государственного инвестирования являются так называемые индустриальные мегапроекты. В 2024-2025 годах в России планируется реализовать не менее 10 таких проектов с объемом инвестиций (бюджетных и внебюджетных) от 10 млрд рублей каждый. Они направлены на обеспечение производства конкретной линейки глубоко локализованной высокотехнологичной продукции, необходимых узлов и комплектующих, а также формирование долгосрочного заказа на разработку и внедрение критических технологий, что придаст новый импульс дальнейшему развитию ряда важнейших отраслей промышленности и позволит укрепить технологический суверенитет страны.

Получение мер финансовой господдержки промышленными предприятиями возможно не только на базе цифровой платформы ГИСП. Так, программа Минэкономразвития России льготного кредитования до 1 млрд руб. под 3% годовых, доступна малым высокотехнологичным и инновационным российским компаниям в рамках федерального проекта «Взлёт – от стартапа до IPO», которые могут подавать заявки на получение кредита через специальный сервис на цифровой платформе «МСП.РФ».

Помимо непосредственно финансовой поддержки профильные министерства и органы региональной власти разрабатывают методические рекомендации для подготовки и подачи заявок на ее получение с указанием критериев отбора и условий участия.

Отдельно следует сказать о налоговых преференциях, однако они касаются не конкретно цифровизации бизнес-процессов, а как правило, приоритетных отраслей промышленности. В частности, для электронной промышленности с 2021 года до 31 декабря 2024 года ставка налога на прибыль – 3% вместо 20%, а по страховым взносам – 7,6% вместо 30% [6].

Предлагаемые меры господдержки развития единого цифрового пространства промышленности

1. Нормативно-методические меры.

Нормативно-методическими ограничениями государственной поддержки развития ЕЦП промышленности являются: недостаточность нормативно-правовой базы государственного регулирования процессов функционирования ЕЦП промышленности, в том числе, методического обеспечения, наличие противоречий в стандартах и технических регламентах. Рассмотрим мероприятия для устранения указанных ограничений.

1.1 Исходя из необходимости формирования единого цифрового пространства эффективного функционирования российской промышленности предлагается разработать законопроект стратегического уровня, закрепляющий экосистемный, пространственный и информационно-сервисный подходы к созданию и государственному регулированию ЕЦП с рабочим названием «Концепция единого цифрового пространства бизнес-экосистем российской промышленности», включающий следующие разделы:

1. Общие положения.
2. Основные понятия.
3. Вызовы и подходы к формированию ЕЦП.
4. Субъекты и объекты ЕЦП.
5. Формы взаимодействия бизнес-экосистем.
6. Принципы и цели функционирования ЕЦП.
7. Механизмы реализации целей функционирования ЕЦП.
8. Система государственного регулирования ЕЦП.
9. Индикаторы эффективного функционирования ЕЦП.

Данный законопроект позволит институционализировать деятельность бизнес-экосистем на основе выделения различных форм экосистемного взаимодействия, в отдельных случаях уточнить их юридический (налоговый) статус. А также сформировать нормативно-правовые основы государственного регулирования ЕЦП промышленности на основе принципов сервисизации, финансиализации, рационализации и объектности взаимодействия бизнес-экосистем, синергии ресурсов и учета вклада в добавленную стоимость, включая меры административной, информационно-сервисной, финансовой и инфраструктурной поддержки. Принятие законопроекта послужит дополнительным инструментом реализации технологической политики и стратегических направлений в сфере цифровой трансформации обрабатывающих отраслей промышленности. Финансовый университет с учетом научно-методологического задела в рамках выполняемой фундаментальной НИР может стать инициатором и соисполнителем разработки указанного законопроекта.

1.2. Принятие предлагаемого законопроекта потребует конкретизации основных положений посредством разработки методических рекомендаций, регламентов, стандартов и пр. нормативно-методического и нормативно-технического обеспечения. С нашей точки зрения первостепенную значимость имеют:

- методические рекомендации, детально описывающие критерии отнесения субъектов ЕЦП к кон-

кретному типу и формам бизнес-экосистем, механизмы и способы экосистемного взаимодействия акторов бизнес-экосистем в ЕЦП;

- методические рекомендации, содержащие условия для подачи уполномоченными акторами бизнес-экосистемы заявок на предоставление мер государственной поддержки, в т.ч. финансовой, в целях реализации различных целевых проектов;

- методические рекомендации, раскрывающие механизмы международного сотрудничества бизнес-экосистем, в том числе, с использованием межнациональных научно-технологических цифровых платформ;

- методические рекомендации (методика) расчета индикаторов эффективности функционирования бизнес-экосистем в ЕЦП промышленности;

- технические требования к составу и структуре, процессам создания, обновления и оценки качества пространственных данных бизнес-экосистем, не противоречащие национальному стандарту ГОСТ Р 53339-2009 «Данные пространственные базовые»;

- регламент создания отраслевых или межведомственных пространственных баз данных, обеспечивающих экосистемное взаимодействие акторов бизнес-экосистем в ЕЦП при реализации управляющих функций;

- регламент встраивания функций экосистемного взаимодействия акторов конкретных бизнес-экосистем в ГИСП на основе технических протоколов;

- национальный стандарт «Пространственные базы данных (ПБД)», отражающий расширенную по сравнению с геоинформационными системами трактовку ПБД, основные требования к технологиям создания, обработки, анализа, информационному сопровождению, использованию, определению правового статуса пространственных данных в интересах различных пользователей.

1.3 Длительная ориентация на зарубежные информационные технологии, разрозненность информационных ресурсов различных систем стандартизации и большое количество содержащихся в них стандартов (несколько тысяч) требует системной работы по формированию фонда применяемых документов по стандартизации в области цифровизации, в том числе, выработки единых стандартов обмена и обработки данных, технических регламентов и пр. Данная работа уже ведется профильными техническими комитетами по стандартизации в области передовых производственных технологий. Следует подчеркнуть, что стандартизация обеспечивает согласованную техническую спецификацию и единообразие применения новых технологий, гармонизацию технологических решений бизнес-экосистем, их тиражируемость и оценку соответствия предъявляемым требованиям (безопасности, совместимости и др.).

Нашими предложениями в этой сфере являются:

- на базе технических комитетов Росстандарта разработка стандартов по конкретным цифровым технологиям в соответствии с актуализированным перечнем «сквозных» технологий, отражающих требования к их созданию и использованию;

- на основе принципов ИСО разработка стандартов по управлению процессами цифрового производства и взаимодействия в рамках промышленной бизнес-экосистемы с использованием перспективных технологий управления, отражающих типовые требования и возможности их применения, которые в дальнейшем должны учитываться в цифровом паспорте промышленного предприятия в ГИСП;

- перевод существующих и вновь разрабатываемых стандартов в категорию «умных стандартов» (SMART-стандартов), характеризующихся на первом этапе развития машиночитаемым форматом, на втором – машиноисполняемым, на третьем – машиноинтерпретируемым (рис. 6), что позволит осуществлять, с одной стороны, проверку на их непротиворечивость, а, с другой стороны, использовать их в системах цифрового проектирования, пространственных базах данных и иных цифровых сервисах экосистемного взаимодействия акторов в ЕЦП;

- разработка межнациональных стандартов для международного взаимодействия бизнес-экосистем, прежде всего со странами ЕАЭС и БРИКС, с использованием цифровых платформенных решений в различных отраслях промышленности.

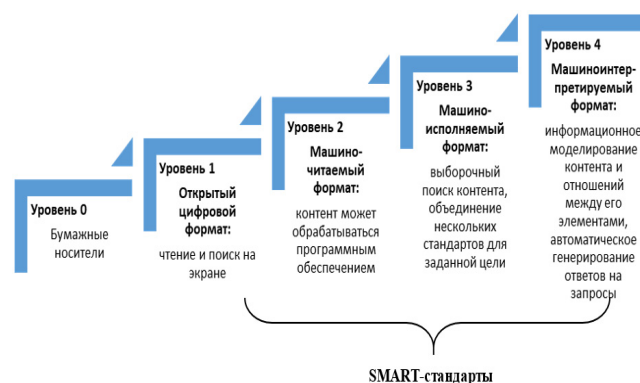


Рисунок 6 – Уровни стандартов, включая SMART-стандарты
Источник: составлено авторами

1.4 Ряд уже принятых стратегических документов нуждается в методическом сопровождении. Так, для реализации Концепции технологического развития требуется разработка методики расчета ряда показателей. Если показатели темпа роста объема инновационных товаров, работ, услуг малых технологических компаний и удельного веса организаций обрабатывающей промышленности, осуществляющих технологические инновации, могут быть рассчитаны по данным официальной статистики после составления реестра малых технологических компаний и уточнения перечня технологических инноваций, то определение достигнутого уровня технологического суверенитета может представлять определенные трудности.

Но нашему мнению уровень технологического суверенитета – это многокритериальный показатель, который целесообразно определять по отраслям / секторам экономики, поскольку речь идет о технологическом суверенитете по видам продукции, и увязывать с процессами цифровизации производства данной продукции, так как они напрямую влияют на

его скорость и качество. В этой связи, при разработке методики нами предлагается учитывать следующие факторы, влияющие на уровень технологического суверенитета отрасли:

- наличие бизнес-экосистем, реализующих инновационные проекты, в т.ч. в области критических и сквозных технологий;
- цифровая зрелость предприятий отрасли;
- инвестиционная привлекательность отрасли;
- патентная активность предприятий отрасли;
- потребность в кадрах с цифровыми и технологическими компетенциями;
- наличие в отрасли параллельного импорта продукции;
- применение зарубежных технологий и оборудования, в т.ч. из дружественных стран;
- внутренний спрос на продукцию и экспортный потенциал;
- необходимость мер государственной поддержки и защиты интересов бизнеса;
- уровень стандартизации используемых технологий и выпускаемой продукции.

На базе указанных факторов могут быть разработаны критерии и соответствующие показатели, включая интегральный показатель уровня технологического суверенитета по видам продукции.

Сбор необходимых данных рекомендуется осуществлять на базе уже созданной ГИСП.

1.5 В связи с расширением перечня «сквозных» технологий необходима разработка новых дорожных карт (рис. 7) по их внедрению в деятельность промышленных предприятий, учитывающих цели и задачи достижения технологического суверенитета России и цифровой трансформации промышленности.



Рисунок 7 – Перечень требующих разработки дорожных карт «сквозных» технологий

Источник: составлено авторами

На рисунке выделены технологии, наиболее значимые для бизнес-экосистем, функционирующих в ЕЦП промышленности.

2. Финансовые меры.

Финансовая господдержка формирования и развития ЕЦП промышленности может осуществляться в рамках предлагаемого законопроекта «Концепция единого цифрового пространства бизнес-экосистем

российской промышленности», либо уже существующих или подготовленных к принятию нормативно правовых документов, направленных на цифровую трансформацию промышленности, в том числе, для финансирования проектов развития технологий для обеспечения технологического суверенитета Российской Федерации.

2.1. Основными мерами государственной финансовой поддержки проектов по развитию ЕЦП в рамках предлагаемого законопроекта могут являться:

1) прямое финансирование или субсидирование проектов развития ЕЦП промышленности за счет бюджетных средств в формах, предусмотренных бюджетным и гражданским законодательством Российской Федерации;

2) налоговые льготы и преференции;

3) льготы по арендной плате за предоставленное имущество, находящееся в государственной собственности.

Безусловно, основной мерой является финансирование проектов развития ЕЦП как за счет бюджета, так и на основе концессионных соглашений в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) с учетом специфики в части разработки методик оценки готовности бизнес-экосистем, коммерциализации конечной продукции, эффективности финансирования и пр.

Предлагаются следующие рекомендации по финансированию проектов развития ЕЦП:

1) При принятии и реализации решений о финансировании проектов развития ЕЦП акторы-представители органов государственной власти бизнес-экосистемы (далее – ОГВ-акторы) осуществляют их экспертизу, в том числе, с привлечением независимых экспертов, до начала финансирования, в процессе реализации и после завершения проектов (при необходимости), а также обеспечивают целевое расходование бюджетных средств;

2) ОГВ-акторы осуществляют поэтапный мониторинг и контроль целевого расходования средств на реализацию проектов в соответствии с критериями, установленными Правительством РФ на основании отчетности получателя финансирования, предоставляемый в установленные сроки и подтверждающей обоснованность произведенных расходов;

3) При организации деятельности по финансированию проектов развития ЕЦП ОГВ-акторы осуществляют определение допустимого уровня рисков, в том числе финансовых, и базовых критериев управления ими, утверждаемым Правительством РФ, учитывающих уровень готовности разрабатываемого или разработанного цифрового сервиса, перспективы его внедрения и использования бизнес-экосистемой, а также методы и инструменты управления рисками, в том числе мероприятия по предупреждению рисков и процедуры внутреннего контроля

4) Под правом на обоснованный риск для ОГВ-актора и получателя финансирования проектов развития ЕЦП промышленности понимается допущение возможности недостижения запланированных характеристик (эффектов) и допущение возможно-

сти обесценения финансовых и иных активов получателя финансирования проектов в пределах допустимого уровня рисков при условии исполнения мероприятий по осуществлению экспертизы, контроля и мониторинга проектов развития ЕЦП;

5) Правила оценки эффективности финансирования проектов развития ЕЦП промышленности устанавливаются Правительством РФ. При оценке органами государственного финансового контроля эффективности предоставления ОГВ-актором финансирования проектов развития ЕЦП необходимо:

6.1) руководствоваться положениями федеральных законов с учетом требований предлагаемого законопроекта;

6.2) учитывать право на обоснованный риск для ОГВ-актора и бизнес-актора получателя финансирования проектов ЕЦП;

6.3) в случае формирования ОГВ-актором портфелей проектов развития технологий, обладающих схожими целями и характеристиками, основываться на результатах анализа эффективности финансирования соответствующего портфеля по принципам интегральности и ретроспективности.

7) Использование средств финансирования проектов развития ЕЦП получателем такого финансирования признается эффективным при обеспечении документального подтверждения реализации мероприятий, предусмотренных соглашением между ОГВ-актором и бизнес-актором, являющимся получателем финансирования, и направленных на достижение показателей возвратности инвестиций с учетом запланированных характеристик (эффектов), а также (при наличии) социально-экономических, научных, научно-технических, экологических и (или) иных общественно полезных эффектов.

2.2. Государственная финансовая поддержка посредством прямого финансирования, субсидирования процентной ставки, предоставления дополнительных гарантий и др. решений может осуществляться применительно и к деятельности самих бизнес-экосистем промышленности, функционирующих в ЕЦП на основе политики государственного рационарования. При этом государство может использовать, кроме непосредственного участия, и гибридную модель, вовлекая в процесс рационарования либо собственного финансового оператора, либо банка-агента.

2.3. Кроме того, в рамках уже действующих субсидий на реализацию проектов по цифровизации промышленности следует разработать методическое обеспечения для финансово-экономического обоснования внедрения различных цифровых сервисов в деятельность предприятий. К этой работе могут привлекаться ведущие экономические вузы.

В частности, в настоящий момент Финансовым университетом разрабатывается методика оценки эффективности внедрения роботизированных комплексов в деятельность промышленных государственных корпораций и компаний с государственным участием. Заказчиком выступает Университет Иннополис, который является получателем субсидии на создание и развитие центров развития промышленной робототехники в рамках Федерального

проекта «Развитие производства средств производства» (решение Минпромторга России от 01.02.2024 г.). За Центром развития робототехники закреплена функция по проведению технологического аудита промышленных предприятий для определения перспектив экономически обоснованного применения решений в области промробототехники.

Финансово-экономическое обоснование применения предложенных роботизированных комплексов в рамках создаваемой методики должно включать финансовую модель оценки эффективности роботизации, которая бы предоставляла возможность учитывать различные условия реализации и финансирования проекта и предусматривала:

а) возможность проведения оценки экономической эффективности процессов роботизации при различных системах налогообложения предприятий;

б) возможность учета влияния временных лагов доходов и расходов, в том числе учет времени между началом установки оборудования и началом его эксплуатации, выпуском продукции;

в) возможность учета различных вариантов господдержки и преференций: льготных кредитов, гарантий (поручительств) на льготных условиях, субсидий, компенсации части затрат на уплату процентов по кредитам, налоговых льгот, ускоренной амортизации и др.;

г) возможность количественного учета рисков, при этом перечень рисков и методы их количественной оценки должны быть обоснованы.

Оценку эффективности рекомендуется проводить в 2 этапа:

1 этап – сравнительная оценка альтернативных вариантов роботизации с вариантом без роботизации (текущее состояние). Выбор наиболее эффективного варианта роботизации;

2 этап – оценка эффективности проекта роботизации с учетом различных вариантов господдержки и преференций. Определяется оптимальный вариант поддержки, максимизирующий чистый дисконтированный доход или иные показатели эффективности проекта.

Заключение

Анализ мероприятий в рамках господдержки процессов цифровой трансформации обрабатывающей промышленности, в том числе, в интересах технологического суверенитета Российской Федерации, показал, что несмотря на широкий спектр уже действующих мер, следует отметить недостаточность нормативно-правовой базы государственного регулирования процессов функционирования промышленных бизнес-экосистем в едином цифровом пространстве, в том числе, методического обеспечения, технических и управленческих стандартов, мер финансовой поддержки.

В целях господдержки развития единого цифрового пространства российской промышленности предложены меры нормативно-методического и финансового характера, в том числе, предполагающие:

- разработку законопроекта стратегического уровня, закрепляющего экосистемный и пространственный подходы к созданию и государственному регулированию ЕЦП с рабочим названием «Концепция единого цифрового пространства бизнес-экосистем российской промышленности»;

- разработку методических рекомендаций, стандартов (включая SMART-стандарты) и регламентов в поддержку предлагаемого законопроекта, а также дорожные карты по технологиям обработки данных и, в первую очередь, обеспечивающих пространственное взаимодействие бизнес-акторов;

- меры финансовой господдержки развития ЕЦП промышленности для эффективного функционирования организационной, технологической, образовательной и инновационной компонент бизнес-экосистемы.

Предлагаемые меры господдержки позволяют обеспечить российским промышленным компаниям комфортную институциональную среду для достижения целей, поставленных Правительством Российской Федерации по достижению технологического лидерства в условиях цифровой экономики.

Результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности Правительства Российской Федерации, Министерства промышленности и торговли, Министерства финансов, Министерства экономического развития, Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций и других заинтересованных министерств и ведомств при построении единого цифрового пространства для эффективного функционирования российской промышленности и реализации институциональных условий перехода российской промышленности на модель цифровой трансформации.

Литература

1. Allied Market Research. URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/investment-banking-market-A06710> (дата обращения; 23.01.2025)
2. Ведомственный проект «Цифровая промышленность». URL: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/vedomstvennyiy-proekt-tsifrovaya-promyshlennost.pdf> (Дата обращения: 24.01.2025).
3. Концепция технологического развития Российской Федерации. URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/84799.html> (дата обращения; 23.07.2024).
4. Официальный сайт Минпромторга. URL: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/vedomstvennyiy-proekt-tsifrovaya-promyshlennost.pdf> (Дата обращения: 24.01.2025).
5. Официальный сайт Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. URL: <https://digital.gov.ru/ru/documents/7374/> (Дата обращения: 4.02.2025).
6. Официальный сайт консалтинговой компании «Верное решение». URL: <https://решение-верное.pf/preference-elektron-industry-2021> (Дата обращения: 12.07.2024).

7. Пространственные данные: потребности экономики в условиях цифровизации / Е. Б. Белогурова, В. Е. Воробьев, О. Г. Гвоздев и др. М.: НИУ ВШЭ. 2020. – 128 с.

Legal and financial measures of state support for the development of the unified digital space of the Russian industry

Loseva O.V., Fedotova M.A.

Financial University

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

Digitalization processes are currently most actively underway in the financial and IT sectors and so far only slightly cover Russian industrial companies. On the one hand, this can be explained by the fact that large technology companies are currently focusing on individual solutions instead of creating a single digital space, which involves not only integrating production equipment into a single platform network, but also determines the transformation of processes and models of relationships between participants in the value chain of industrial products. On the other hand, government support measures are also often targeted, not covering the entire industrial complex as a set of business ecosystems. In this regard, the article focuses on the areas of improvement of administrative, legal and financial measures of state support for the unified digital space of the Russian industry. The analysis of the current state support measures has been carried out. Based on the identified problems, additional measures are proposed to improve and develop them in order to achieve the goals of industrial policy and national technological leadership.

Keywords: unified digital space, Russian industry, digitalization, administrative, legal and financial measures of state support

References

1. Allied Market Research. URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/investment-banking-market-A06710> (date of request; 01/23/2025)
2. Departmental project "Digital Industry". URL: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/vedomstvennyiy-proekt-tsifrovaya-promyshlennost.pdf> (Date of reference: 24.01.2025).
3. The concept of technological development of the Russian Federation. URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/84799.html> (date of request; 07/23/2024).
4. The official website of the Ministry of Industry and Trade. URL: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/vedomstvennyiy-proekt-tsifrovaya-promyshlennost.pdf> (Accessed: 01/24/2025).
5. Official website of the Ministry of Digital Development, Communications and Mass Media of the Russian Federation. URL: <https://digital.gov.ru/ru/documents/7374/> (Date of access: 02/14/2025).
6. The official website of the consulting company "The right solution". URL: <https://решение-верное.Russian Federation/preference-elektron-industry-2021> (Accessed: 07/12/2024).
7. Spatial data: the needs of the economy in the context of digitalization / E. B. Belogurova, V. E. Vorobyov, O. G. Gvozdev, and others. Moscow: Higher School of Economics, 2020, 128 p.

Стратегическое партнерство России и Китая в энергетической сфере

Ли Цзынань

аспирант кафедры менеджмента экономического факультета Российского университета дружбы народов имени Патриса Лумумбы, 1042225251@pfur.ru

Лылова Елена Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента экономического факультета Российского университета дружбы народов имени Патриса Лумумбы, lylova-ev@rudn.ru

Россия и Китай выступают стратегическими партнерами в энергетической сфере, совместные предприятия которых реализуют множество успешных проектов. В статье проводится анализ факторов стратегического сотрудничества, приводятся статистические данные, на основе которых дается оценка динамики торговых отношений между странами в энергетическом секторе. Авторами выявлены ключевые российско-китайские проекты энергетической сферы, определены перспективы сотрудничества России и КНР в энергетической сфере с учетом принципов устойчивого развития. В статье сделан акцент на значении принципов устойчивого развития для стратегического партнерства России и Китая в энергетической сфере, сделан вывод о необходимости комплексного осмысления понятия «устойчивость», которая может быть оценена с помощью интегрального показателя. В заключении авторы делают вывод о том, что важнейшими направлениями стратегического партнерства России и КНР в энергетической сфере выступает увеличение количества и качества (в том числе, с учетом принципов устойчивого развития) совместных проектов во всех секторах энергетической сферы и проведение совместных инновационных научных и прикладных исследований, а также обмен знаниями.

Ключевые слова: энергетический сектор, стратегическое партнерство, принципы устойчивого развития.

Энергетическая сфера является одной из важнейших сфер обеспечения безопасности государства. Особое внимание уделяется надежности и бесперебойности поставок энергетических ресурсов и взаимовыгодным партнерским отношениям энергетических компаний. В этом контексте сотрудничество основывается на таких аспектах, как обеспечение долгосрочных поставок энергоресурсов, разработка крупных инфраструктурных проектов и создание совместных механизмов энергетической безопасности. Энергетические партнерства также позволяют странам-добытчикам и потребителям диверсифицировать свои экономические связи, повышая устойчивость в условиях нестабильности на мировых рынках.

Вопросы энергетического сотрудничества широко освещены в работах таких российских ученых и зарубежных авторов таких, как Салыгин В.И. [1], Дынкин А.А., Телегина Е.А., Халова Г.О. [2], Захаров А.Н. [3], Норбу С., Корауд Б., Робу В., Андони М., Флинн Д. [4], Лю Б. [5], Юй С., Ду Ц., Бай Л., Ван Ф. [6] и др.

Особенности стратегического партнерства России и Китая в процессе реализации совместных энергетических проектов раскрыты в работах Гребенниченко С.Ф., Чэнь Ч. [7], Игумнов П.В. [8], Азиева Р.Х. [9], Ли Ц., Сюй Ц. [10], Кан С., Чжао В., Гао В. [11] и др.

Отличительными особенностями торгово-экономического взаимодействия в энергетической сфере являются высокая степень зависимости от природных ресурсов, географических факторов и политической обстановки. Так, торговля энергоресурсами подвержена значительным колебаниям цен на нефть, газ и электроэнергию, что влияет на структуру и стабильность взаимоотношений между странами. Дополнительным фактором является технологическая зависимость, поскольку многие виды сотрудничества требуют передачи технологий для добычи, переработки и распределения энергоресурсов.

Таким образом, энергетическая сфера занимается добычей, переработкой и транспортировкой топлива, а также переработкой электроэнергии и передачи её потребителю, и включает в себя такие традиционные сферы как нефтегазовая и угольная промышленности, электроэнергетика, атомная энергетика, ВИЭ.

Анализ рынка энергетических ресурсов

Обратимся к статистическим данным, дающим нам представление о странах-лидерах на мировом энергетическом рынке на 2023 год. Так, по официальным данным ОПЕК в мире было добыто 4282,91 куб.м. газа, из них на ОЭСР Америки приходится

1308, 69 куб.м., на страны ближнего Востока – 756,58 куб.м., на Россию – 636,90 куб.м., на Китай – 226,80 куб.м., однако, из указанных регионов и стран, только Россия и страны Ближнего Востока обладают наибольшими запасами газа [12]. Уточненный рейтинг стран-лидеров по добыче природного газа представлен на Рис.1.

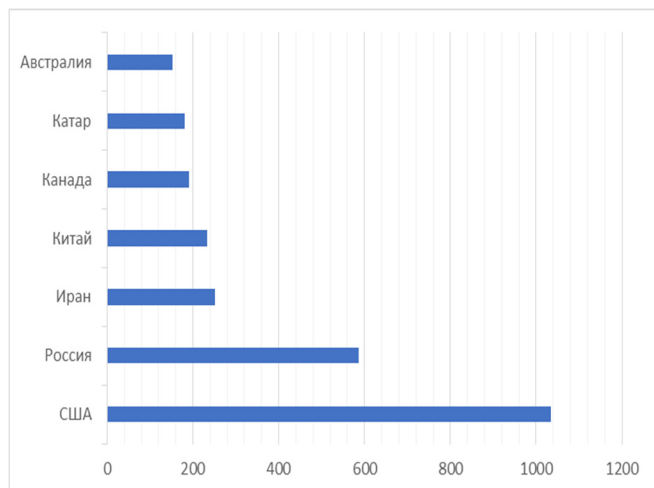


Рисунок 1 – Страны-лидеры по добыче газа (млрд куб.м.) в 2023 году [13]

По добыче нефти лидирующими странами выступают США, Саудовская Аравия и Россия, на четвертом месте – Канада, далее по разным данным на пятом месте – Ирак, на шестом месте находится Китай [12] или на пятом месте Иран, на шестом – Ирак, на седьмом – Китай [14] (Рис.2).

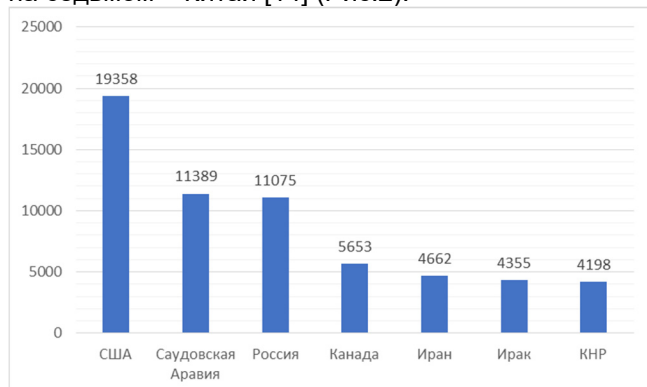


Рисунок 2 – Страны-лидеры по добыче нефти (в тысячах баррелей в сутки) в 2023 году [13]

Среди стран-лидеров по добыче угля можно назвать в порядке убывания – Китай, Индию, Индонезию, США, Австралию, Россию, Южную Африку (Рис.3). Странами, экспортирующими наиболее количество угля, являются Индонезия, Австралия и Россия. Странами, наиболее зависимыми от импорта угля, выступают Китай, Индия, Япония, страны Европы и Южная Корея. Основным экспортером угля в Китай выступают Индонезия, Россия и Монголия.

Как видно из анализируемых данных, Китай является лидером по добыче угля. В структуре потребления энергоресурсов в Китае уголь также находится на первом месте, на втором – нефть. За анализируемый период видна тенденция увеличения

доли потребления газа, энергии ветра и солнца, атомной энергии за счет сокращения потребления угля. Структура потребления энергоресурсов Китая представлена на Рис. 4.

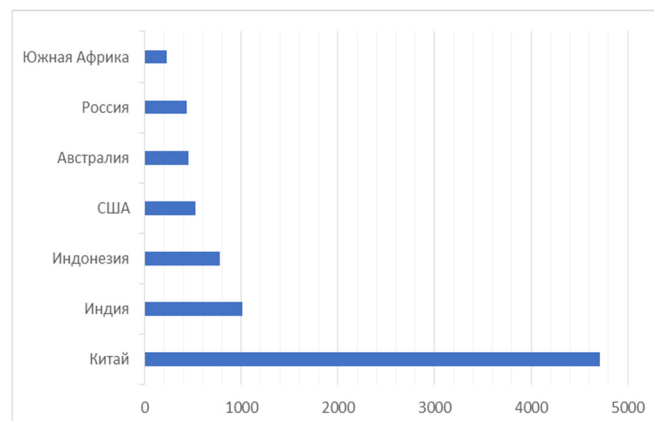


Рисунок 3 – Страны-лидеры по добыче угля (в млн тонн) в 2023 году [13]

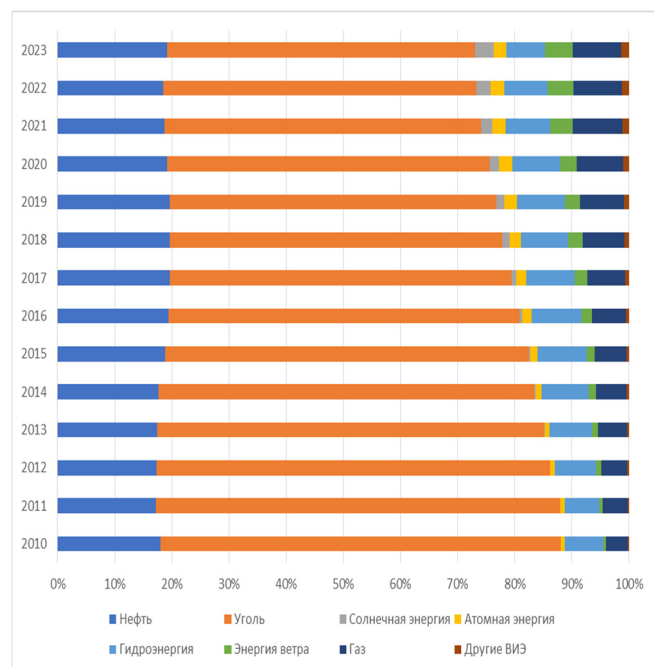


Рисунок 4 – Структура потребления энергоресурсов в Китае в период 2010–2023 гг., % [15]

С учетом большого количества населения и интенсивности развития экономики КНР закупает уголь, а также нефть и газ в других странах и с каждым годом объем закупаемых ресурсов растет. В этой связи, Россия и КНР дополняют друг друга, поскольку по данным на 2023 год на Китай приходится 22,5% мирового потребления энергии, а Россия обладает значительными запасами ископаемого топлива [13].

В 2022 году основным торговым партнером Китая, экспортирующим ископаемое топливо, выступает Россия, затем – Саудовская Аравия, Ирак, ОАЭ и Оман [16]. Структура торговых отношений Китая с Россией, Саудовской Аравией, Ираком, ОАЭ, Оманом в нефтегазовой сфере представлена в Табл. 1.

Таблица 1
Страны-лидеры экспорта энергетических ресурсов в Китай в период 2021–2023 гг. [16]

Страны-экспортеры	Вид топлива	Объем экспорта, тонн.				
		2018	2019	2020	2021	2022
Россия	Нефть	72231174,8	79928226,5	85640353,2	82056037	91290218,5
	Газ	725537,180	2193768,13	7734306,29	8683324,43	9676093,33
	Уголь	27434661,0	32086790,0	38888172,1	57965834,2	68249020,8
	Другое ископаемое топливо	485490,284	540239,1	942782,664	702782,298	1352591,26
Саудовская Аравия	Нефть	57041798,8	83513374,4	85494814,2	88200700	87578390,1
	Газ	2121445,4	1993551,9	975665,1	931873,24	1093416,56
	Уголь	12081,406	–	–	74984,7642	63,64
	Другое ископаемое топливо	2004778,5	1297611,1	1768117,8	2962447,58	923431,06
Ирак	Нефть	45172479,5	51945881,5	60169781,2	54286659,1	55799574,3
	Газ	–	–	–	–	21311,66
	Уголь	–	–	–	–	–
	Другое ископаемое топливо	40,8	975,919	194323,58	295123,36	129890,496
ОАЭ	Нефть	12363908,2	14169940	31915416,2	33344672,1	45202575,5
	Газ	6189283,24	4511339,82	3559917,17	4781243,5	6197200,44
	Уголь	651733,019	205059,329	434958,542	141864,551	18881,5292
	Другое ископаемое топливо	27408,96	61936,923	149704,661	157471,827	180704,442
Оман	Нефть	32903538,8	33866563,5	37913836,2	44814705,9	39506828,1
	Газ	503002,5	3118916,1	3426811,77	4720386,6	4531204,1
	Уголь	–	142220,405	228417,5	72577,41	53917,5
	Другое ископаемое топливо	200081,9	60017,6092	269970,645	306933,3	198823,825

Проекты российско–китайского сотрудничества в энергетической сфере

Приведем несколько примеров успешного энергетического сотрудничества России и КНР в топливно–энергетической сфере. Так, договор о поставках российского газа в КНР по магистральному газопроводу «Сила Сибири» длиной более 3 тыс. км, заключенный в 2014 году на период 30 лет между компаниями ПАО «Газпром» и CNPC, стал основой для тесного сотрудничества России и КНР. В 2019 году начались первые поставки газа из России в КНР, которые составили 4,1 млрд куб.м в год. Экспортные поставки газа в 2024 году превысили контрактные обязательства и составили 38 млрд куб.м в год, что в 1,7 раз больше, чем в 2023 году [17]. В 2017 году российские компании заключили контракты с CPECC и Sinopec, China и Gezhouba Group Corporation на строительство Амурского ГПЗ [18].

КНР также нуждается в бесперебойных поставках нефти, которые ей обеспечивает в первую очередь Россия, благодаря заключенному в 2022 году договору между ПАО «НК «Роснефть» и CNPC по

поводу поставок 100 млн тонн сырой нефти в течение 10 лет. Стратегическое партнерство двух стран обусловлено экономическим и геополитическим положением двух стран [3]. Наиболее успешные российско–китайские проекты в энергетической сфере представлены в Табл.2.

Таблица 2
Российско-китайские проекты в энергетической сфере

№	Год	Название проекта	Российская сторона и доля участия	Китайская сторона и доля участия	Участие других сторон и их доля	Направление сотрудничества
1.	2006	Удмуртнефть	51% Роснефть	49% Sinopec	–	Разведка и добыча углеводородного сырья
2.	2014	Венинефть	74,9% Роснефть	25,1% Sinopec	–	Разведка и добыча углеводородного сырья
3.	2014	Арктик СПГ–2	60% Новатэк	10% CNPC	10% Total Energies, 10% Mitsui, JOGMEC	Производство сжиженного природного газа
4.	2015	ООО «Огоджинский энергетический холдинг»	50% Госкорпорация «Ростех»	50% Telconet Capital Limited Partnership	–	Угольная отрасль
5.	2016	Зашуланское месторождение	50% Востбугль	50% CHN Energy	–	Угольная отрасль
6.	2017	Хуадянь–Тенинская ТЭЦ	ТГК–2, Силовые машины	China Huandian, ICBC	–	Электроэнергетика
7.	2017	ПАО «Верхне-Тунгусский нефтяной завод»	80% ПАО «НК «Роснефть»	20% Beijing Gas Group Company Ltd.	–	Добыча углеводородного сырья (сырая нефть, попутный нефтяной газ) и геологическое изучение недр
8.	2017	Ямал СПГ	50,1% Новатэк	20% CNPC, 9,9% Silk Road Fund	20% Total Energies	Производство сжиженного природного газа
9.	2019	Производство энергооборудования	Правительство Калужской области	Харбинская электрическая корпорация	–	Электроэнергетика
10.	2020	Амурский ГХК	60% Сибур	40% Sinopec	–	Нефтегазохимия
11.	2020	Эльгинский кластер	ООО «А-пропери» (собственник «Эльгауголь»)	GH-Shipping	–	Угольная отрасль

Таким образом, основными формами сотрудничества выступают совместные предприятия, особые экономические зоны и их объединения в кластеры.

Перспективные направления стратегического партнерства России и Китая в энергетической сфере

Наряду с достижением договоренностей на государственном уровне, безусловно, территориальная близость играет важное значение при выборе партнеров для импорта нефти, что позволяет сокращать логистические издержки и сроки поставки, а также

снижать риски. Поэтому Канада экспортирует большую часть нефти в США, Россия – в Китай, Индию и Европу, а страны Ближнего Востока – в Китай, Японию, Индию и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Важным шагом на пути углубления энергетического сотрудничества в стратегической перспективе выступает его институционализация. Так, в 2021 году в Москве был создан Индийский энергетический центр, а также ежегодно на протяжении шести лет проходит Российско-Китайский энергетический бизнес-форум. Новые возможности для реализации взаимовыгодных совместных проектов и инициатив в российско-китайском энергетическом сотрудничестве открывает уникальная разработка 2021 года – «Атлас инвестиций российско-китайского энергетического сотрудничества», в котором даны основные сведения о текущем состоянии и перспективах развития нефтегазовой, газохимической, угольной отраслей, атомной, возобновляемой и водородной энергетики, особенностях государственной политики России в области регулирования энергетической сферы, об инвестиционной среде топливно-энергетического сектора России, процедурах и бизнес-процессах в проектах сотрудничества, особенностях проектного финансирования и страхования, обобщен опыт российско-китайского сотрудничества в топливно-энергетической сфере. Укрепление сотрудничества позволяет России переориентировать экспортные энергетические мощности в направлении развития отношений с дружественными странами в условиях давления коллективного Запада.

Еще одним перспективным направлением в сфере торгово-экономического сотрудничества в энергетической сфере является производство атомной энергии. Лидером в строительстве новых мощностей атомной энергетики в настоящее время выступает Китай (например, запущенный в эксплуатацию проект берегового малого модульного реактора (small modular reactor – SMR)). Франция выступает абсолютным лидером по производству атомной энергии в Европе после восстановления атомного парка в 2022 году. Однако, США выступают мировым лидером, объем производства атомной энергии которого равен совокупному объему производства Китая и Франции (Рис. 5).

Существует дискуссия в научном сообществе относительно отнесения атомной энергетики к категории "зелёной" и этому есть ряд причин. Во-первых, для производства ядерных реакторов нужна энергия, в связи с чем возникает феномен, так называемого «энергетического каннибализма». Во-вторых, на протяжении всего жизненного цикла (от добычи урановой руды до ликвидации отходов) все-таки присутствуют парниковых газов, поэтому атомная энергетика не может считаться абсолютно чистой. В-третьих, существует проблема утилизации радиоактивных отходов и высокие риски распространения радиации, ограничения в транспортировке ядерного топлива и высокие затраты на строительство атомных электростанций и т.д. [19]. В четвертых, уран не является возобновляемым ресурсом.

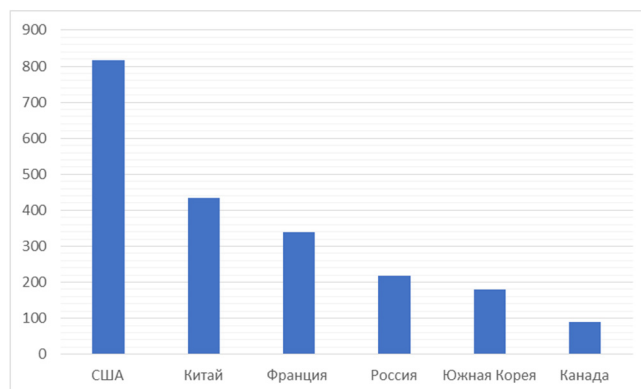


Рисунок 5 – Страны-лидеры по производству атомной энергии (тераватт в час) в 2023 году [13]

Ряд авторов указывают на преимущества использования ядерной энергетики. Так, среди экономических преимуществ выделяют низкие краткосрочные затраты атомных электростанций (по сравнению с электростанциями, работающими на возобновляемых источниках энергии), работающих на основе инфраструктуры, что и большинство действующих в настоящее время электростанций, работающих на ископаемом топливе [20].

Кроме того, в сравнительном анализе с другими способами получения энергии, среди которых основным по-прежнему выступает сжигание ископаемого топлива, ядерная энергетика является одной из самых экологичных технологий, то есть она приводит к меньшему количеству выбросов, чем многие альтернативные варианты. Еще одним преимуществом ядерной энергетики является ее потенциал в области обезуглероживания отраслей, которые в противном случае трудно было бы сократить. А также ядерная энергия является наиболее надежным источником энергии в отличие от других возобновляемых источников, таких как ветровая или солнечная энергия [21].

В 2022 году Еврокомиссия включила атомную и газовую энергетику в таксономию «зелёных» технологий, так как эти отрасли характеризуются низкими выбросами парниковых газов, что в свою очередь способствует достижению углеродной нейтральности. Аналогичное решение принято в России, КНР, Бангладеш, Франции, Болгарии и других странах.

Быстрое развитие атомной энергетики порождает необходимость объединения стран на пути создания новых технологий. Один из наиболее перспективных для России выступает стратегический атомный альянс с КНР. В настоящее время реализуется несколько совместных энергетических проектов, такие «Тяньвань» и «Сюйдапу» [22]. Такое сотрудничество отвечает интересам обеих стран, а также способствует достижению цели энергоперехода.

Отдельно следует отметить совместные усилия Китая и России по развитию низкоуглеродной экономики. Так, в 2022 году в ходе визита делегации во главе с Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным в Пекин (КНР) ПАО «НК «Роснефть» и Китайская Национальная Нефтегазовая

Корпорация (CNPC) подписали Меморандум о сотрудничестве в области низкоуглеродного развития. Кроме того, «Роснефть» и CNPC являются организаторами Российско-Китайского энергетического бизнес-форума, целью которого является развитие диалога между Россией и Китаем в области энергетики, увеличение двустороннего товарооборота, расширение портфеля совместных проектов, привлечение инвестиций и проектного финансирования.

Значение принципов устойчивого развития для развития энергетического партнерства

Все большее значение приобретает качество таких проектов с позиций устойчивого развития, поскольку нефтегазовые компании, как часть энергетического сектора, являются компаниями, эксплуатирующими природные ресурсы, что накладывает на их деятельность дополнительные экологические ограничения. Тенденция к декарбонизации производства и стремление к углеродной нейтральности делают все более привлекательными для использования водородную энергетику, возобновляемые источники энергии и биотопливо. Так, для тяжелых перевозок (автомобильных, авиационных и морских) требуется топливо с высокой плотностью энергии, которое в настоящее время в большей степени обеспечивают жидкие углеводороды. Биотопливо, получаемое из водорослей, может стать масштабируемым решением и обеспечивать требуемую плотность энергии в жидкой форме.

Бизнес активно интегрирует в свои бизнес-стратегии принципы ESG, а само устойчивое развитие начинает пониматься гораздо шире, чем простая необходимость следовать нормам законодательства и концепции, разработанной ООН. Устойчивое развитие становится частью стратегически стабильного и экономически выгодного развития бизнеса. В структуре управления директор по устойчивому развитию становится не менее важной фигурой, чем директор по финансам, так как устойчивое развитие бизнеса способно обеспечивать выживаемость бизнеса в современной изменчивой внешней среде и экономическую выгоду в долгосрочной перспективе. В современном мире эффективность носит комплексный характер, следовательно, устойчивость как способность организации быть успешной (эффективной) в долгосрочной перспективе также требует комплексного осмысления и системного подхода [23]. Представляется, что устойчивость должна сочетать себе в широком смысле экономическую, социальную и организационную эффективность, а более узком смысле – экономическую, институциональную, коммерческую, организационную, информационную, социальную, экологическую, производственно-технологическую, финансовую, инновационную, инвестиционную и др.

Оценка устойчивости проектов стратегического партнерства в энергетической сфере — это сложный и комплексный процесс, который требует использования множества методов для изучения экологических, экономических и социальных факторов.

Целью такой оценки является достижение экономического эффекта с учетом принципов устойчивого развития. Для достижения этой цели используется сочетание качественных и количественных методов исследования, а также специализированные системы сертификации и отчетности.

Оценку прогресса проектов в области устойчивого развития упрощает использование индексов устойчивости. Индексы, такие как индекс экологической устойчивости или индекс корпоративной устойчивости, предлагают комплексные оценки, учитывающие различные экологические, экономические и социальные показатели. Например, индекс экологической устойчивости (ESI) оценивает приверженность компании экологической ответственности с учетом таких факторов, как выбросы парниковых газов, потребление ресурсов, управление отходами и энергоэффективность. Соответственно, важной методологической задачей выступает формирование интегрального показателя устойчивости проектов.

Выводы

Перспективы расширения российско-китайского партнерства в энергетической сфере имеют стратегическое значение для обеих стран, так как способствуют повышению энергетической и экономической безопасности, развитию инновационных технологий, в том числе в контексте достижения целей углеродной нейтральности [24].

Важнейшими направлениями сотрудничества России и КНР в энергетической сфере выступают: 1) увеличение количества и качества совместных инфраструктурных проектов и проектов направленных на освоение новых месторождений, разработку эффективных способов добычи энергоресурсов, получение альтернативных источников энергии с меньшим количеством выбросов парниковых газов, 2) проведение совместных исследований, обмен знаниями и инновационными технологиями, в том числе в сфере возобновляемых источников энергии. Реализация вышеуказанных направлений сотрудничества будет способствовать усилению дипломатических связей государств и отдельных предприятий, а также укреплению торгово-экономического сотрудничества, а в будущем, возможно, и созданию единого экономического пространства.

Литература

1. Салыгин В.И. Международное энергетическое сотрудничество – залог устойчивого развития ТЭК // Академия энергетики. 2006. №2(10). С.22.
2. Дынкин А.А., Телегина Е.А., Халова Г.О. Перспективы и вызовы международного экономического и энергетического сотрудничества после пандемии COVID-19 // Мировая экономика и международные отношения. 2021. Т. 65, №3. С.5-10. DOI: 10.20542/0131-2227-2021-65-3-5-10
3. Захаров А.Н., Карпова А.А. Торгово-экономическое сотрудничество России и Китая в нефтегазовой сфере в условиях новой геополитической обстановки // Neftegaz.RU. 2022. №11. URL: <https://magazine.neftgaz.ru/articles/ekonomika/756452-torgovo-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-rossii-i->

kitaya-v-neftegazovoy-sfere-v-usloviyakh-novoy-geopo/ (дата обращения: 20.01.2025)

4. Norbu S., Couraud B., Robu V., Andoni M., Flynn D. Modelling the redistribution of benefits from joint investments in community energy projects // *Applied Energy*. 2021. Vol.287. DOI: 10.1016/j.apenergy.2021.116575.

5. Liu B. Research on High-Quality Development of the «Belt and Road» Energy Cooperation Based on the Energy Development Rights. Lanzhou University, 2023. URL:

https://www.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CDFD&dbname=CDFDLAST2023&filename=1022605387.nh&uniplatform=OVERSEA&v=Cd0sYwTy18CXMqYoQvF6uTRa2OaiP9e7hUbVrqTkip6zTVTxdgTOUPprxD5z1_uk (дата обращения: 01.02.2025)

6. Yu X., Du Q., Bai L., Wang F. Sustainable Development of International Energy Cooperation Among the «Belt and Road» Nations // *Journal of Southwest Petroleum University (Social Sciences Edition)*, 2021. Vol. 23, №3. PP.1–8.

7. Гребениченко С.Ф., Чэнь Ч. Глобальная энергетика – горизонты стратегического партнерства России и Китая // *Социально–гуманитарные знания*. 2017. С.40–54. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/globalnaya-energetika-gorizonty-strategicheskogo-partnerstva-rossii-i-kitaya?ysclid=m6p4wy26w6141097983> (дата обращения: 01.02.2025)

8. Игумнов П.В. Формы и экономические инструменты взаимодействия российского и азиатского капитала в энергетической сфере // *Власть и управление на Востоке России*. 2011. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formy-i-ekonomicheskie-instrumenty-vzaimodeystviya-rossiyskogo-i-aziatskogo-kapitala-v-energeticheskoy-sfere?ysclid=m6p531naub206245386> (дата обращения: 15.01.2025)

9. Азиева Р.Х. Перспективы сотрудничества России и Китая в контексте развития топливно–энергетического комплекса // *Прогрессивная экономика*. 2023. №9. С.49–67.

10. Li J., Xu J. The Impact of Russia-Ukraine Conflict on China-Russia Energy Cooperation: a Case of the Yamal LNG Project // *Eurasian Economy*. 2024. №6. URL: <https://ojs.ajcass.com/Magazine/Show?id=97459> (дата обращения: 15.01.2025)

11. Kang X., Zhao W., Gao W. Stability Study of Energy Cooperation Based on Sino-Russian Oil Cooperation // *Forecasting*. 2020. №3. PP.65–73

12. OPEC. Annual Statistical Bulletin. URL: <https://publications.opec.org/asb/chapter/show/123/2160/2163> (дата обращения: 10.01.2025)

13. 2024 Statistical Review of World Energy // *Energy Institute*. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review> (дата обращения: 10.01.2025)

14. 10 Top Oil-producing Countries // *Nasdaq*. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/10-top-oil-producing-countries-updated-2024> (дата обращения: 10.01.2025)

15. Energy Data Explorer // *Our World in Data*. URL: <https://ourworldindata.org/explorers/energy> (дата обращения: 10.01.2025)

16. Resource Trade Earth // *Chatham House*. URL: <https://resourcetrade.earth/?year=2022&importer=156&category=4&units=value&autozoom=0> (дата обращения: 10.01.2025)

17. Новак А. ТЭК России – надежность, устойчивость, развитие // *Общественно–деловой журнал «Энергетическая политика»*. URL: <https://energypolicy.ru/tek-rossii-nadezhnost-ustojchivost-razvitiye/business/2025/14/30/> (дата обращения: 10.01.2025)

18. Успешный опыт российско–китайского сотрудничества в сфере ТЭК // *Российско–китайский энергетический форум*. URL:

<https://rcebf.com/atlas/ru/general-information-china-russia-cooperation/successful-examples-cooperation-between.html> (дата обращения: 10.01.2025)

19. Pearce J.M. Limitations of Nuclear Power as a Sustainable Energy Source. *Sustainability*. 2012. №4(6). PP. 1173–1187. DOI: 10.3390/su4061173

20. Casey M. Jones Comparing the Environmental and Economic Advantages of Renewable Energy and Nuclear Power // *Manoa Horizons*. 2018. №3. С.29–33.

21. Jenner E. Combating Climate Change Through Nuclear Energy: Risks, Advantages, and Geopolitical Implications of Advanced Small Nuclear Reactors // *Police Briefs*. 2022. URL: <https://escholarship.org/uc/item/7w0890jn#main> (дата обращения: 11.01.2025)

22. Реализуемые проекты // *АСЭ Росатом*. URL: <https://ase-ec.ru/about/projects/search/?COUNTRY=40> (дата обращения: 11.01.2025)

23. Nawaz W., Koç M. Exploring Organizational Sustainability: Themes, Functional Areas, and Best Practices. *Sustainability*. 2019. №11(16), P.4307. DOI: 10.3390/su11164307

24. Чжан Т., Кашбраилов Р.В. Российско–китайское сотрудничество в энергетической сфере в XXI веке // *Прогрессивная экономика*. 2022. №2. С.5–22. DOI: 10.54861/27131211_2022_2_5

Strategic partnership between Russia and China in the energy sector

Li Zinan, Lylova E.V.

Peoples' Friendship University of Russia

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

Russia and China are strategic partners in the energy sector, with joint ventures implementing many successful projects. The article analyzes the factors of strategic cooperation, provides statistical data on the basis of which the dynamics of trade relations between the countries in the energy sector is assessed. The authors identify key Russian-Chinese energy sector projects and discuss prospects for further cooperation between the two countries, taking into account the principles of sustainable development.

The article focuses on the importance of the principles of sustainable development for the strategic partnership between Russia and China in the energy sector, and concludes that there is a need for a comprehensive

understanding of the concept of «sustainability», which can be assessed using an integral indicator. The authors conclude that the most important areas of the strategic partnership between Russia and China in the energy sector are increasing the number and quality (including taking into account the principles of sustainable development) of joint projects in all areas of the energy sector and conducting joint innovative scientific and applied research, as well as knowledge exchange.

Keywords. Energy sector, strategic partnership, principles of sustainable development.

References

1. Salygin V.I. International energy cooperation is the key to the sustainable development of the fuel and energy complex // *Academy of Energy*. 2006. №2(10). P.22.
2. Dynkin A.A., Telegina E.A., Khalova G.O. Prospects and challenges of international economic and energy cooperation after the COVID-19 pandemic // *World Economy and international Relations*. 2021. Vol. 65, №3. PP. 5-10. DOI: 10.20542/0131-2227-2021-65-3-5-10
3. Zakharov A.N., Karpova A.A. Trade and economic cooperation between Russia and China in the oil and gas sector in a new geopolitical environment. *Neftegaz.RU*. 2022. №11. URL: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/ekonomika/756452-torgovo-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-rossii-i-kitaya-v-neftegazovoy-sfere-v-usloviyakh-novoy-geopo/> (accessed: 20.01.2025)
4. Norbu S., Couraud B., Robu V., Andoni M., Flynn D. Modelling the redistribution of benefits from joint investments in community energy projects // *Applied Energy*. 2021. Vol. 287. DOI: 10.1016/j.apenergy.2021.116575.
5. Liu B. Research on High-Quality Development of the «Belt and Road» Energy Cooperation Based on the Energy Development Rights. Lanzhou University, 2023. URL: https://www.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CDFD&dbname=CDFDLAST2023&filename=1022605387.nh&uniplatform=OVERSEA&v=Cd0sYwTy18CXMqYoQvF6uTRa2OaiP9e7hUbVrqTktp6zTVTxdgTOUPprx5z1_u_k (accessed: 01.02.2025)
6. Yu X., Du Q., Bai L., Wang F. Sustainable Development of International Energy Cooperation Among the «Belt and Road» Nations // *Journal of Southwest Petroleum University (Social Sciences Edition)*. 2021. Vol. 23, №3. PP.1–8.
7. Grebenichenko S.F., Chen C. Global energy – horizons of strategic partnership between Russia and China // *Socio-humanitarian knowledge*. 2017. PP.40-54. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnaya-energetika-gorizonty-strategicheskogo-partnerstva-rossii-i-kitaya?ysclid=m6p4wy26w6141097983> (accessed: 01.02.2025)
8. Igumnov P.V. Forms and economic instruments of interaction between Russian and Asian capital in the energy sector // *Power and management in the East of Russia*. 2011. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formy-i-ekonomicheskie-instrumenty-vzaimodeystviya-rossiyskogo-i-aziatskogo-kapitala-v-energeticheskoy-sfere?ysclid=m6p531naub206245386> (accessed: 15.01.2025)
9. Azieva R.H. Prospects of cooperation between Russia and China in the context of the development of the fuel and energy complex // *Progressive Economy*. 2023. №9. PP.49-67.
10. Li Jing, Xu Jialu The Impact of Russia-Ukraine Conflict on China-Russia Energy Cooperation: a Case of the Yamal LNG Project // *Eurasian Economy*. 2024. №6. URL: <https://oyjj-oys.ajcass.com/Magazine/Show?id=97459> (accessed: 15.01.2025)
11. Kang X., Zhao W., Gao W. Stability Study of Energy Cooperation Based on Sino-Russian Oil Cooperation // *Forecasting*. 2020. №3, PP.65-73
12. OPEC. Annual Statistical Bulletin. URL: <https://publications.opec.org/asb/chapter/show/123/2160/2163> (accessed: 10.01.2025)
13. 2024 Statistical Review of World Energy // *Energy Institute*. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review> (accessed: 10.01.2025)
14. 10 Top Oil-producing Countries // *Nasdaq*. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/10-top-oil-producing-countries-updated-2024> (accessed: 10.01.2025)
15. Energy Data Explorer // *Our World in Data*. URL: <https://ourworldindata.org/explorers/energy> (accessed: 10.01.2025)
16. Resource Trade Earth // *Chatham House*. URL: <https://resourcetrade.earth/?year=2022&importer=156&category=4&units=value&autozoom=0> (accessed: 10.01.2025)
17. Novak A. Fuel and energy complex of Russia – reliability, sustainability, development // *Socio-business journal "Energy Policy"*. URL: <https://energypolicy.ru/tek-rossii-nadezhnost-ustojchivost-razvitie/business/2025/14/30/> (accessed: 10.01.2025)
18. Successful experience of Russian–Chinese cooperation in the field of fuel and energy complex // *Russian–Chinese Energy Forum*. URL: <https://rceb.com/atlas/ru/general-information-china-russia-cooperation/successful-examples-cooperation-between.html> (accessed: 10.01.2025)
19. Pearce J.M. Limitations of Nuclear Power as a Sustainable Energy Source. *Sustainability*. 2012. №4(6). PP.1173-1187. DOI: 10.3390/su4061173
20. Casey M. Jones Comparing the Environmental and Economic Advantages of Renewable Energy and Nuclear Power // *Manoa Horizons*. 2018. №3. PP.29-33.
21. Jenner E. Combating Climate Change Through Nuclear Energy: Risks, Advantages, and Geopolitical Implications of Advanced Small Nuclear Reactors // *Police Briefs*. 2022. URL: <https://escholarship.org/uc/item/7w0890jn#main> (accessed: 11.01.2025)
22. Ongoing projects // *ASE Rosatom*. URL: <https://ase-ec.ru/about/projects/search/?COUNTRY=40> (accessed: 11.01.2025)
23. Nawaz W., Koç M. Exploring Organizational Sustainability: Themes, Functional Areas, and Best Practices. *Sustainability*. 2019. №11(16). P. 4307. DOI: 10.3390/su11164307
24. Zhang T., Kashbraziev R.V. Russian–Chinese cooperation in the energy sector in the 21st century // *Progressive Economics*. 2022. №2. PP.5-22. DOI: 10.54861/27131211_2022_2_5

Повышение качества цифрового клиентского опыта для покупателей лицензионной продукции в России

Рубайлов Никита Николаевич

аспирант кафедры маркетинга, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, nikrub21@gmail.com

Никишкин Валерий Викторович

д.э.н., профессор кафедры маркетинга, Российский университет им. Г.В. Плеханова, valeriynik@yandex.ru

Статья посвящена анализу цифрового клиентского опыта покупателей лицензионной продукции в России на примере компании JYSK. В исследовании применяются STEP-анализ, модель пяти сил Портера и картирование клиентского пути для выявления ключевых факторов, влияющих на удовлетворенность клиентов. Рассматриваются макроэкономические условия, конкурентная среда и потребительские ожидания, а также анализируется процесс взаимодействия клиентов с брендом на различных этапах. Основные вызовы включают сложность поиска нужного ассортимента, недостаток информации о подлинности продукции и фрагментированность клиентского опыта. В качестве решения предлагается внедрение цифровых инструментов, таких как персонализированные рекомендации, улучшенные фильтры поиска и омниканальные стратегии взаимодействия. Разработанные рекомендации направлены на повышение лояльности покупателей, рост конверсии и усиление позиций JYSK в сегменте лицензионных товаров.

Ключевые слова: Клиентский опыт, клиентский путь, уровень удовлетворенности, поведение пользователей, картирование клиентского пути, пять сил Портера, STEP-анализ.

Введение. С развитием цифровых технологий и ростом интереса к лицензионной продукции с анимационными персонажами российские ритейлеры сталкиваются с новыми вызовами. По данным Ассоциации индустрии детских товаров, лицензионные товары составляют около 20% рынка игр и игрушек, причем 60% из них связаны с мультфильмами и ТВ-проектами. В последние годы наблюдается рост спроса на продукцию с отечественными персонажами: их доля увеличилась с 27% в 2021 году до 37% в 2023 году.[1] Это открывает новые возможности для ритейлеров, но также требует адаптации их стратегий. Цифровые инструменты становятся важным элементом клиентского пути. Согласно исследованию Data Insight, более половины интернет-пользователей (55%) совершают покупки через социальные сети и мессенджеры, а 73% россиян посещают маркетплейсы каждый месяц.[2] Это означает, что онлайн-присутствие бренда и удобство цифровых сервисов напрямую влияют на покупательский опыт. Однако покупатели лицензионных товаров сталкиваются с рядом проблем: сложностью поиска нужного ассортимента, недостатком информации о подлинности продукции и несоответствием ожиданий после покупки. Компания JYSK, как один из ведущих ритейлеров товаров для дома, активно внедряет цифровые решения, но для сегмента лицензионной продукции необходимо учитывать дополнительные факторы. Оптимизация клиентского опыта в цифровой среде может стать ключом к увеличению лояльности покупателей и росту продаж. Цель данного исследования — выявить ключевые факторы, влияющие на клиентский опыт покупателей лицензионной продукции, и предложить стратегии для улучшения цифрового взаимодействия с этой аудиторией. В работе будут рассмотрены технологические, социальные и маркетинговые аспекты, а также предложены рекомендации для JYSK, направленные на повышение удовлетворенности клиентов и усиление их вовлеченности.

Обзор литературы. Клиентский опыт. Важность клиентского опыта как фактора потребления была отмечена еще в ранних экономических исследованиях, таких как работы Кейнса, где он указал, что покупатели приобретают товары для создания желаемого опыта [8]. Парсонс предложил, что функции полезности продукта недостаточно для объяснения поведения потребителей. Он утверждал, что выбор потребителей зависит от их системы ценностей, которая позволяет определить, является ли конкретный опыт желаемым [11]. Клиентский опыт, по мнению Шепа Хинкена, состоит из элементов сервиса и более широких аспектов, сформированных любым

взаимодействием с продуктами или услугами компании. Для улучшения клиентского опыта компания должна выстраивать подлинные отношения как с внутренними, так и с внешними клиентами [14]. Мэтью Диксон, Ник Томан и Рик Делизи утверждали, что основой удовлетворенности клиентов является выполнение основных обещаний и решение их повседневных проблем, и большинство клиентов не нуждаются в сюрпризах; они просто хотят, чтобы продукты и услуги работали так, как обещала компания [10]. Измерение клиентского опыта. Филип Клаус неоднократно утверждал в своих работах, что изучение клиентского опыта с точки зрения клиента тесно связано с измерением пользовательского опыта [9]. Менеджеры могут использовать качество клиентского опыта для выявления инициатив и практик, которые окажут наибольшее влияние на восприятие и поведение клиентов. Качество клиентского опыта напрямую связывает оценку сервиса клиентами с лояльностью, долей в категории и рекомендациями, что позволяет компаниям лучше управлять взаимодействиями с клиентами и, как следствие, улучшать свои результаты. Картирование клиентского пути. В своих работах Джеймс Калбах обучает менеджеров и команды тому, как превращать обратную связь в значимые и полезные идеи для улучшения клиентского опыта. Для достижения таких результатов он использует инструмент, известный как "график согласования". Этот инструмент помогает создавать визуальные карты текущего клиентского опыта с целью выявления проблем, расхождений и возможностей для улучшения между ожиданиями клиентов и их реальными впечатлениями [6].

Методология. При изучении данной темы автор определяет цель, объект, предмет и гипотезу исследования. Цель исследования — выявить ключевые факторы, способствующие улучшению цифрового клиентского опыта покупателей лицензионной продукции на основе данных и инсайтов. Объект исследования: компания JYSK. Предмет исследования — факторы, влияющие на клиентский опыт компании JYSK в контексте лицензионной продукции. Гипотеза — для улучшения клиентского опыта компании JYSK в сегменте лицензионной продукции необходимо разработать специализированные цифровые инструменты, включая удобные фильтры на сайте, персонализированные рекомендации и автоматизированные уведомления о новых коллекциях. Вопрос исследования «Какие цифровые инструменты могут помочь улучшить клиентский опыт покупателей лицензионной продукции в JYSK?». Методы исследования. Автор статьи использовал различные источники информации для глубокого анализа цифрового клиентского опыта покупателей лицензионной продукции в компании JYSK и разработки рекомендаций по его улучшению. Основная часть литературы основана на вторичных данных, включая научные статьи, маркетинговые исследования, книги, а также отчеты о тенденциях в области лицензионной продукции и цифровых технологий.

Оценка окружения. Для оценки текущего состояния цифрового клиентского опыта в JYSK и выявления ключевых факторов, влияющих на покупателей лицензионной продукции, были проведены три типа анализа: Анализ пяти сил Портера — для определения конкурентной среды и влияния различных рыночных факторов на поведение покупателей лицензионных товаров. Картирование клиентского пути (Customer Journey Mapping) — для визуализации этапов взаимодействия клиентов с брендом и выявления точек роста в цифровом опыте. STEP-анализ — для изучения макроэкономических, технологических, социальных и политико-правовых факторов, влияющих на рынок лицензионной продукции и стратегию JYSK.

Результаты. Для оценки текущего состояния автор провел STEP-анализ, анализ пяти сил Портера и картирование клиентского пути. **STEP-анализ.** Главной целью STEP-анализа является выявление макроэкономических факторов и переменных, которые могут существенно повлиять на будущее компании. STEP представляет собой аббревиатуру, где: S — социальные факторы; T — технологические; E — экономические; P — политические. Каждый раздел анализирует конкретные факторы, влияющие на бизнес. *Политические факторы.* Изменения в законодательстве, регулирование государства, политические отношения между странами, защита прав потребителей, сотрудничество с Данией. *Экономические факторы.* Инфляция, курсы валют, ключевая ставка, поддержка местных производителей, розничная занятость, платежеспособный спрос. *Социальные факторы.* Влияние СМИ, демография, религиозные особенности, ориентация на потребителя, изменение стереотипов, популяризация датской и скандинавской культуры. *Технологические факторы.* Удобство транспортировки, сложности с таможенной и налогами, охрана окружающей среды, сборная мебель.

Анализ пяти сил Портера. Модель пяти сил Портера представляет собой важный инструмент для анализа конкурентной структуры отрасли. Этот аналитический метод эффективно используется для выявления конкурентов, а также для оценки влияния, которое они могут оказывать на прибыльность бизнеса. В модели выделяются пять ключевых факторов: сила переговорной позиции клиентов, сила переговорной позиции поставщиков, угроза появления товаров-заменителей, угроза появления новых участников рынка и уровень конкуренции среди существующих компаний.

Угроза новых конкурентов. Рынок лицензионной продукции остается привлекательным для новых игроков, особенно с учетом роста маркетплейсов (Wildberries, Ozon) и локальных брендов. Вход на рынок требует налаженных связей с правообладателями и развитой логистики, но платформы маркетплейсов упрощают процесс выхода для новых продавцов. Это создает необходимость для JYSK усиливать уникальность ассортимента, внедрять программы лояльности и улучшать персонализированные предложения, чтобы удерживать клиентов и

повышать их вовлеченность. **Сила поставщиков.** Производители лицензионных товаров зависят от правообладателей (Disney, Marvel, отечественные студии), что может ограничивать ассортимент и повышать закупочные цены. Кроме того, логистические цепочки подвержены колебаниям, что влияет на стабильность поставок и доступность товаров. В этих условиях важной стратегией становится диверсификация поставщиков, работа с локальными производителями и внедрение долгосрочных контрактов с крупными дистрибьюторами, что поможет минимизировать риски дефицита и ценовых скачков. **Сила покупателей.** Покупатели лицензионной продукции обладают высокой переговорной силой, так как могут легко сравнивать предложения в маркетплейсах и выбирать наиболее выгодные условия. Они ожидают высококачественного сервиса, прозрачности информации о лицензии и удобства покупки. В связи с этим JYSK необходимо улучшать цифровой клиентский опыт, включая удобный поиск товаров, гарантии подлинности, быструю доставку и расширение программ лояльности, что позволит удерживать покупателей и повышать уровень повторных покупок. **Угроза заменителей.** Одной из серьезных угроз является возможность замены лицензионной продукции альтернативными товарами. Потребители могут выбирать нелицензионные аналоги или продукцию с другими персонажами, особенно в условиях роста спроса на отечественные анимационные бренды. Чтобы снизить эту угрозу, JYSK должно внедрять четкую коммуникацию о подлинности продукции, использовать цифровые инструменты для демонстрации преимуществ лицензии (например, предоставлять сертификаты и видеоматериалы), а также предлагать уникальные условия, подтверждающие ценность оригинального продукта. **Конкурентная борьба.** Высокая конкуренция среди ритейлеров включает как специализированные магазины (Детский мир, Hamleys), так и маркетплейсы, предлагающие широкий ассортимент лицензионной продукции. Борьба идет не только за цену, но и за удобство покупки, качество сервиса и уровень вовлеченности клиентов. В этих условиях JYSK необходимо развивать омниканальные решения, сочетая онлайн- и офлайн-продажи, персонализировать рекомендации, инвестировать в клиентский сервис и активно использовать цифровые инструменты для создания более удобного и привлекательного опыта взаимодействия с брендом. Анализ пяти сил Портера показывает, что рынок лицензионной продукции в России развивается динамично, но характеризуется высокой конкуренцией и значительным влиянием покупателей. Для укрепления своих позиций JYSK следует сфокусироваться на персонализации предложений, улучшении цифрового клиентского опыта, работе с поставщиками и внедрении стратегий, направленных на повышение доверия к бренду и увеличению лояльности потребителей.



Рис. 1 Модель пяти сил Портера для JYSK (Источник: составлено автором на основе данных [16])

Картирование клиентского пути. Картирование клиентского пути представляет собой визуализацию процесса и этапов, которые проходит клиент или потенциальный клиент для достижения своей цели, которая, как правило, включает покупку товара или услуги, а также последующее обслуживание. Карта клиентского пути отображает ключевые моменты взаимодействия клиента с компанией, а также их мотивы и потенциальные точки трений.

Эти данные затем компилируются в детализированную графическую схему, описывающую типичный клиентский опыт и поведение. Создание карты клиентского пути может быть полезно для сотрудников всех уровней компании: от продавцов, которым необходимо найти наилучшие способы взаимодействия с потенциальными клиентами, до менеджеров, заинтересованных в том, чтобы выяснить, какими каналами пользуются их клиенты. Картирование также позволяет выявить пробелы или ошибки в клиентском опыте, включая разрывы между устройствами, когда пользователь переходит с одного устройства на другое, разрывы между отделами, когда клиент сталкивается с некачественным обслуживанием или задержками, разрывы между онлайн-каналами.

Омниканальный маркетинг часто сопровождается омниканальным обслуживанием для создания наилучшего клиентского опыта. Клиент может получать помощь через любой канал, включая социальные сети, мессенджеры и чат в реальном времени. Это позитивно сказывается на отношениях покупателя с компанией. На протяжении всего пути клиенты проходят через различные цели, такие как осведомленность, желание, исследование, выбор, покупка и использование.

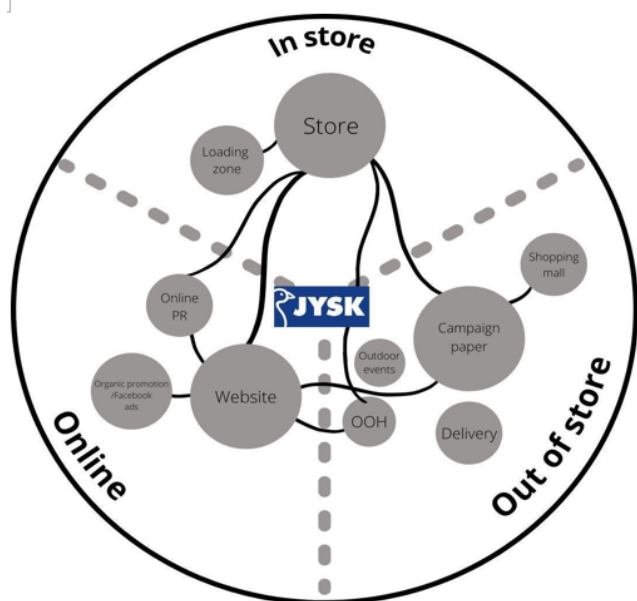


Рисунок 3 Карта пути клиента 1 (Источник: составлено автором на основе данных [16])

Для обеспечения удовлетворительного клиентского опыта каждый этап пути должен создавать ценность для клиента. Детализированная карта позволяет лучше наблюдать и учитывать все каналы коммуникации. Из представленной выше карты клиентского пути видно, что основными точками притяжения являются физический магазин, бумажные рекламные материалы и веб-сайт компании. Для этих трёх основных точек притяжения уже выстроены основные методы и источники трафика, привлечения внимания и клиентов. Вся цепочка взаимодействий построена на быстрой продаже товаров компании, использовании ограниченных предложений и обеспечении достойного качества и дизайна продукции. Эти факторы оказывают давление на покупателя, побуждая его к приобретению. С одной стороны, этот метод продуктивен и выполняет основную задачу — продажу товаров. Картирование клиентского пути показало, что покупатели лицензионной продукции проходят через несколько ключевых этапов взаимодействия с брендом. Однако анализ выявил зоны роста, позволяющие не только повысить удовлетворенность клиентов, но и сформировать более глубокую эмоциональную связь с брендом. **Осведомленность.** На данном этапе клиенты узнают о лицензионных коллекциях через социальные сети, email-рассылки, PR-кампании и партнерские коллаборации. Однако существующие маркетинговые инструменты JYSK ориентированы преимущественно на рациональный выбор, что не всегда создает эмоциональную вовлеченность. Усиление storytelling-контента через рассказы о персонажах, закулисные истории создания коллекций и интерактивные элементы (например, AR-фильтры с героями) позволит вовлечь целевую аудиторию и повысить узнаваемость лицензионных линеек. **Интерес.** После первого контакта с брендом покупатели активно ищут информацию о продукции, изучают ассортимент на

сайте, проверяют подлинность лицензии и уточняют характеристики товаров. Однако анализ показал, что текущие визуальные и информационные материалы могут быть недостаточно детализированными. Улучшение интерактивных страниц с использованием 3D-моделей товаров, видеообзоров, интеграция пользовательского контента (например, реальных фото покупателей) и создание раздела с рекомендациями по стилю и оформлению интерьера помогут повысить интерес и вовлеченность. **Рассмотрение.** На этом этапе клиенты сравнивают товары, читают отзывы, проверяют наличие в магазинах и принимают решение о покупке. Важными факторами являются удобство поиска и качество представленной информации. Внедрение механизма персонализированных рекомендаций, рейтинговых подборок, интерактивных гайдов и экспертных статей поможет снизить неопределенность и повысить уверенность покупателей в выборе. Также эффективным инструментом станет возможность «виртуального тестирования» товаров в интерьере с помощью дополненной реальности (AR). **Покупка.** Процесс оформления заказа должен быть максимально удобным как для онлайн-, так и для офлайн-покупателей. Прозрачность информации о наличии товаров в магазинах, возможность предзаказа, гибкие условия доставки и удобные способы оплаты повышают удовлетворенность клиентов. Однако важно учитывать и эмоциональную составляющую: оформление магазинов, атмосферность презентации коллекций, персонализированные рекомендации от продавцов и эксклюзивные бонусы за покупку лицензионных товаров могут сделать опыт более запоминающимся. **Использование.** После покупки клиент оценивает качество товара и его соответствие ожиданиям. На этом этапе особенно важно подтверждение подлинности продукции, так как доверие к лицензии является ключевым фактором повторных покупок. Введение QR-кодов на упаковке, ведущих на страницу с историей персонажа, рекомендациями по использованию и видеообзорами, поможет не только подтвердить подлинность, но и повысить вовлеченность клиентов в историю бренда. Лояльность. После завершения покупки клиенты могут оставить отзывы, участвовать в программах лояльности и рекомендовать продукцию другим. Однако анализ выявил недостаток механизмов, мотивирующих клиентов к повторным покупкам и долгосрочному взаимодействию. Введение геймификации (например, система достижений за покупки определенных коллекций), эксклюзивного контента (интервью с создателями персонажей, закрытые анонсы новых коллекций) и персонализированных предложений позволит укрепить эмоциональную связь с брендом и стимулировать клиентов к повторным покупкам. Таким образом, детальное картирование клиентского пути позволяет выявить ключевые точки роста и внедрить стратегии, направленные на повышение вовлеченности и лояльности покупателей лицензионной продукции в JYSK.



JYSK Customer Journey Map

	Осведомленность (Awareness)	Рассмотрение (Consideration)	Решение (Decision)	Обслуживание (Service)	Лояльность (Loyalty)
Действия клиента	Просмотр онлайн-рекламы; посещение магазина в торговом центре; просмотр рекламы CP	Исследование подлинности, сравнение продуктов, характеристик и цен	Совершение покупки	Получение продукта, посещение магазина/контакт с обслуживанием клиентов/чтение документации по продукту	Продолжение покупок/деление опытом
Точки контакта	Социальные сети, наружная реклама, традиционные медиа, сарафанное радио	Веб-сайт, магазин, сарафанное радио, социальные сети	Магазин, веб-сайт	Телефон, онлайн-чат, электронная почта, социальные сети	Сарафанное радио, социальные сети, сайты отзывов
Опыт клиента	Заинтересованность, неуверенность	Любознательство, сомнения	Восторг, сомнения	Разочарование	Удовлетворение, восторг, сомнения
KPI s	Количество охваченных людей	Новые посетители веб-сайта/магазина	Коэффициент конверсии, коэффициент конверсии в электронной коммерции	Отзывы о продукте, успешность обслуживания клиентов, уровень удовлетворенности, время ожидания онлайн/в магазине	Уровень удовлетворенности клиентов, уровень удержания, возвращающиеся посетители
Бизнес-цели	Увеличение осведомленности/интереса	Увеличение посетителей в магазинах/онлайн	Увеличение коэффициента конверсии	Повышение уровня удовлетворенности клиентов/сокращение времени ожидания	Увеличение положительных отзывов и уровня удержания

Рисунок 3 Карта пути клиента 2 (Источник: составлено автором)

Большинство сомнений у клиентов возникает на стадии рассмотрения, чаще всего из-за недостатка уверенности в новом бренде, большого числа конкурентов в каждой продуктовой категории и уровня обслуживания в магазинах. Чувство разочарования, возникающее на этапе покупки, мешает полностью насладиться приобретением и использованием продукта. Это, в свою очередь, значительно снижает вероятность повторных покупок. Затраты на привлечение нового клиента значительно выше, чем затраты на удержание существующего. Таким образом, компания может не только потерять уже завоеванную долю рынка, но и потратить гораздо больше ресурсов на поддержание продаж, привлекая новых клиентов, которым придется проходить весь путь покупателя с самого начала. Картирование клиентского пути выявило несколько областей для улучшения цифрового клиентского опыта. В частности, JYSK может усилить эмоциональную вовлеченность покупателей лицензионной продукции за счет вдохновляющего контента, экспертных рекомендаций и персонализированных точек контакта. Развитие этих направлений поможет не только увеличить продажи, но и укрепить долгосрочную лояльность клиентов к бренду. Для достижения этих целей, JYSK следует сосредоточиться на следующих стратегиях: *Улучшение информационной поддержки*: Предоставление четкой и доступной информации о подлинности продукции и ее преимуществах на этапе рассмотрения. *Оптимизация процесса покупки*: Упрощение навигации на сайте и в магазинах, а также обеспечение гарантий качества продукции. *Повышение качества обслуживания*: Снижение времени ожидания и улучшение взаимодействия с

клиентами через различные каналы связи. *Стимулирование лояльности*: Поощрение клиентов оставлять отзывы и делиться своим опытом, что поможет укрепить доверие к бренду и увеличить уровень удержания. Реализация этих рекомендаций позволит JYSK не только улучшить текущий клиентский опыт, но и создать прочную основу для долгосрочного успеха на рынке лицензионной продукции в России.

Обсуждение и заключение. После проведения исследования автор предлагает несколько рекомендаций для компании, которые помогут снизить влияние текущей ситуации и улучшить её деятельность. Анализ показал, что одним из основных вызовов для JYSK является недостаток инвестиций в новые технологии. Учитывая специфику российского рынка, компании важно учитывать локальные особенности, такие как предпочтения российских потребителей и законодательные ограничения. Компания должна создать интегрированную базу данных и инструменты для сбора информации о клиентском опыте и удовлетворенности на различных точках контакта, как цифровых, так и физических. Базы данных и инструменты должны предоставлять полный обзор взаимодействий клиентов с компанией, создавать полноценную карту клиентского пути на основе актуальных данных и выявлять каналы с низкой эффективностью. Аналитические данные могут анализировать все доступные данные о клиентах, включая их цели и важные жизненные события, чтобы обеспечить клиентам персонализированные взаимодействия. Отделы продаж и обслуживания могут использовать карты клиентского пути и ин-

струменты отслеживания, чтобы направлять клиентов на всех этапах пути, обеспечивая их участие в исключительных взаимодействиях. Для улучшения клиентского опыта JYSK следует инвестировать в локализацию цифровых платформ, учитывая российские реалии. Внедрять персонализированные маркетинговые кампании на основе анализа больших данных, а также обучать персонал работе с цифровыми инструментами для повышения эффективности взаимодействия с клиентами. Решения для анализа данных могут предоставить отделам продаж и поддержки углубленные данные о поведении потребителей, прогнозировать результаты будущих кампаний и помочь сотрудникам компании управлять своими личными рабочими процессами, предоставляя актуальные данные клиентам и сотрудникам для анализа. В результате отделы продаж и обслуживания смогут персонализировать клиентский опыт и взаимодействовать с ними на индивидуальной основе, что особенно важно в условиях неопределенности — индивидуальные взаимодействия укрепляют доверие клиентов. Кроме того, на основе комплексного обзора взаимодействий клиентов с компанией, она должна создать несколько карт клиентского пути. Некоторые преимущества картирования клиентского пути: Оптимизация процесса привлечения клиентов; Сравнение желаемого клиентского опыта с тем, что клиенты действительно получают; Признание различий в поведении клиентов на каждом этапе воронки продаж от потенциального клиента до покупки; Организация пути покупателя логичным образом. Для уменьшения чувства разочарования и неопределенности после покупки компания должна начать создавать точки контакта, которые будут обучать, вдохновлять и рассказывать историю бренда. Первые точки должны появиться во всех секторах взаимодействия: онлайн, вне магазина и в магазине. Вдохновляющие и образовательные блоки на сайте, в рекламных материалах и зонах внутри магазинов помогут создать положительное впечатление у клиентов. Все вышеперечисленное позволит детально рассмотреть процесс взаимодействия клиента с бизнесом через различные точки контакта, выявив области, требующие немедленного улучшения, что в конечном итоге улучшит клиентский опыт, повысит уровень удовлетворенности и увеличит объем продаж.

Литература

1. Ассоциация предприятий индустрии детских товаров [Электронный ресурс] - URL: <https://acgi.ru/news/industry/vremya-rossiyskikh-geroev-chto-proiskhodit-na-otechestvennom-litsenzionnom-rynke/> (дата обращения 7.12.204)
2. Mango Office [Электронный ресурс] - URL: <https://www.mango-office.ru/journal/for-marketing/osnovy/e-commerce-marketing/> (дата обращения 11.12.2024)
3. Berry, L., Carbone, L. and Haeckel, S. (2002), "Managing the Total Customer Experience", Sloan Management Review, p. 85-89

4. Brakus, J. J., Schmitt, B. H. and Zarantonello, L. (2009), "Brand Experience: What Is It? How Is It Measured? Does It Affect Loyalty?", p. 52-68

5. Gentile, C., Spiller, N. and Noci, G. (2007), "How to Sustain the Customer Experience: An Overview of Experience Components that Co-create Value With the Customer", p. 395-410

6. James Kalbach (2016), "A Complete Guide to Creating Value through Journeys, Blueprints, and Diagrams, p 117-140

7. Jun, M., Yang, Z. and Kim, D. (2004), "Customers' Perceptions of Online Retailing Service Quality and Their Satisfaction", p. 817-840

8. Keynes, J. (1936), The General Theory of Employment, Interest and Money, Macmillan Cambridge University Press, Cambridge.

9. Klaus, Ph. (2013), "The Case of Amazon.com: Towards a conceptual framework of online customer service experience (OCSE) using Emerging Consensus technique (ECT)," Journal p.34-65

10. Matthew Dixon, Nicholas Toman, Rick DeLisi (2013) The Effortless Experience: Conquering the New Battleground for Customer Loyalty

11. Parsons, T. (1934), "Some Reflections on the Nature and Significance of Economics", p. 511-545

12. Schembri, S. (2006), "Rationalizing Service Logic, or Understanding Services as Experience?", p. 381-392

13. Schouten, J. W., McAlexander, J. H. and Koenig, H. F. (2007), "Transcendent Customer Experience and Brand Community, p. 357-368

14. Shep H. (2009) The Cult of the Customer, p 23-39

15. Zeithaml, V., Parasuraman, A. and Malhotra, A. (2000), "e-service Quality: Definition, Dimensions and Conceptual Model", working Paper, Marketing Science Institute, Cambridge, MA, p 2- 5

16. JYSK.com [Электронный ресурс] - URL: <https://jysk.com/> (дата обращения 16.11.2024)

Improving the quality of digital customer experience for buyers of licensed products in Russia

Rubailov N.N., Nikishkin V.V.

Plekhanov Russian University of Economics

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The study aims to identify key factors influencing the digital customer experience of licensed product buyers in Russia, using JYSK as a case study. The research focuses on improving customer interactions through a comprehensive analysis, including STEP analysis, Porter's Five Forces, and customer journey mapping. The findings highlight the macroeconomic environment, communication channels, and customer touchpoints throughout the purchasing journey. One of the identified challenges is the lack of investment in advanced digital tools. As a solution, the paper proposes the development of a specialized online platform to enhance customer engagement and streamline the shopping process. The study provides practical recommendations for optimizing digital interactions and strengthening brand loyalty in the licensed product segment.

Keywords: Customer experience, customer journey, satisfaction level, user behavior, customer journey

mapping, Porter's Five Forces, STEP analysis, licensed products, digital tools, retail strategy.

References

1. Association of Children's Goods Industry Enterprises [Electronic resource] - URL: <https://acgi.ru/news/industry/vremya-rossiyskikh-geroev-chto-proiskhodit-na-otechestvennom-litsenzionnom-rynke/> (date of access 7.12.204)
2. Mango Office [Electronic resource] - URL: <https://www.mango-office.ru/journal/for-marketing/osnovy/e-commerce-marketing/> (date of access 11.12.2024)
3. Berry, L., Carbone, L. and Haeckel, S. (2002), "Managing the Total Customer Experience", Sloan Management Review, p. 85-89
4. Brakus, J. J., Schmitt, B. H. and Zarantonello, L. (2009), "Brand Experience: What Is It? How Is It Measured? Does It Affect Loyalty?", p. 52-68
5. Gentile, C., Spiller, N. and Noci, G. (2007), "How to Sustain the Customer Experience: An Overview of Experience Components that Co-create Value With the Customer," p. 395-410
6. James Kalbach (2016), "A Complete Guide to Creating Value through Journeys, Blueprints, and Diagrams, p 117-140
7. Jun, M., Yang, Z. and Kim, D. (2004), "Customers' Perceptions of Online Retailing Service Quality and Their Satisfaction," p. 817-840
8. Keynes, J. (1936), The General Theory of Employment, Interest and Money, Macmillan Cambridge University Press, Cambridge.
9. Klaus, Ph. (2013), "The Case of Amazon.com: Towards a conceptual framework of online customer service experience (OCSE) using Emerging Consensus technique (ECT)," Journal p. 34-65
10. Matthew Dixon, Nicholas Toman, Rick DeLisi (2013) The Effortless Experience: Conquering the New Battleground for Customer Loyalty
11. Parsons, T. (1934), "Some Reflections on the Nature and Significance of Economics", p. 511-545
12. Schembri, S. (2006), "Rationalizing Service Logic, or Understanding Services as Experience?", p. 381-392
13. Schouten, J. W., McAlexander, J. H. and Koenig, H. F. (2007), "Transcendent Customer Experience and Brand Community, p. 357-368
14. Shep H. (2009) The Cult of the Customer, p 23-39
15. Zeithaml, V., Parasuraman, A. and Malhotra, A. (2000), "e-service Quality: Definition, Dimensions and Conceptual Model", working Paper, Marketing Science Institute, Cambridge, MA, p 2-5
16. JYSK.com [Electronic resource] - URL: <https://jysk.com/> (access date 11/16/2024)