

Институт экономики РАН
Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

ISSN 2309-2076

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

ECONOMIC SYSTEMS

Научный журнал
Scientific Journal

Том 16 № 1 (60) – 2023
Vol. 16 No. 1 (60) – 2023



Москва
2023

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Научный журнал

ISSN 2309-2076
DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1
Том 16. № 1 (60). 2023 г.

Издается с 2008 г.
Выходит 4 раза в год

Учредитель
Институт экономики РАН
Издатель
Издательско-торговая корпорация
«Дашков и К°»

Согласно рекомендациям президиума ВАК, распоряжением Минобрнауки России от 2 декабря 2019 г. № 524-р издание «Научный журнал «Экономические системы» включено в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, по четырем научным специальностям и соответствующим им отраслям науки (по состоянию на 01.11.2022):

- 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика (экономические науки);
- 5.2.4 – Финансы (экономические науки);
- 5.2.5 – Мировая экономика (экономические науки);
- 5.2.6 – Менеджмент (экономические науки).

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-48713 от 28.02.2012 г.

Зарегистрирован Международным центром стандартной нумерации сериальных изданий (International Standard Serial Numbering — ISSN) с присвоением международного стандартного номера ISSN.

Включен в базы данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Статьи регистрируются в CrossRef и имеют уникальный идентификатор DOI.

Цели научного рецензируемого журнала:

- доведение до широкой научной общественности, государственных и предпринимательских структур результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности российских и зарубежных ученых в области экономических наук;
- предоставление ученым и практикам возможности публиковать результаты собственных исследований;
- развитие научной полемики, способствующей открытости науки, широкому обсуждению опубликованных научных результатов и повышению качества проводимых научных исследований;
- привлечение внимания к наиболее актуальным проблемам и перспективным направлениям развития экономических наук;
- налаживание научных связей и обмена мнениями между исследователями различных регионов России, а также в рамках международного сотрудничества;
- поиск новых идей, научно обоснованных концепций и инновационных проектов для ускорения социально-экономического развития России и субъектов Российской Федерации.

Журнал распространяется по подписке. Подписной индекс: ПН491 – каталог «Почта России».

Публикуемые материалы прошли процедуру рецензирования и экспертного отбора.

Категория информационной продукции «16+».

Авторские права на публикуемые материалы принадлежат редакции журнала и авторам статей.

Позиция редакции не обязательно совпадает с мнением авторов.

Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка обязательна.

© Оформление, корректура, верстка, подготовка оригинал-макета: ООО «ИТК «Дашков и К°», 2023

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор:

Ларионов И.К. – председатель редколлегии, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, руководитель Центра системных исследований.

Заместители главного редактора:

Герасина О.Н. – доктор экономических наук, профессор, Московский гуманитарно-экономический университет;

Дашков Л.П. – доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, академик РАЕН, генеральный директор Издательско-торговой корпорации «Дашков и К°».

Члены редакционной коллегии:

Антипов К.В. – доктор экономических наук, профессор, руководитель направления (заместитель ректора) Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна;

Бунич Г.А. – доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента мировых финансов, Финансовый университет при Правительстве РФ;

Буров М.П. – доктор экономических наук, профессор, Государственный университет по землеустройству;

Зиядуллаев Н.С. – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН;

Новичков А.В. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Академия труда и социальных отношений;

Павленко Ю.Г. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН;

Солодуха П.В. – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Российский государственный социальный университет;

Федорова И.Ю. – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры государственного и муниципального управления и управления персоналом, Российская международная академия туризма (РМАТ);

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института проблем рынка РАН.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель редакционного совета:

Сильвестров С.Н. – доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ, академик РАЕН, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет при Правительстве РФ.

Заместитель председателя редакционного совета:

Беляева И.Ю. – доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, Финансовый университет при Правительстве РФ.

Члены редакционного совета:

Авдокушин Е.Ф. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра азиатских исследований Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Анопченко Т.Ю. – доктор экономических наук, профессор, почетный работник сферы образования РФ, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова;

Ващенко А.Н. – доктор экономических наук, профессор, главный редактор научного журнала «Бизнес. Образование. Право»;

Ведута Е.Н. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой стратегического планирования и экономической политики, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова;

Герасина Ю.А. – доктор экономических наук, профессор, Московский гуманитарно-экономический университет;

Голов Р.С. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга высокотехнологичных отраслей промышленности, НИУ «Московский авиационный институт»;

Жуков Б.М. – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, маркетинга и торгового дела, Российский университет кооперации (Краснодарский филиал);

Иванов Г.Г. – доктор экономических наук, профессор, член Вольного экономического общества России и Международного союза экономистов, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова;

Иванова Е.А. – доктор социологических и экономических наук, Департамент устойчивого управления, Университет Кайзерслаутерна, Германия;

О'Флинн Мэри – профессор, руководитель кафедры корпоративных финансов, Дублинский институт технологии, г. Дублин, Ирландия;

Патласов О.Ю. – доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, проректор Пушинского государственного естественно-научного института, федеральный эксперт научно-технической сферы;

Сеттлз Александр – адъюнкт-профессор Университета Флориды, США;

Сорокина Г.П. – доктор экономических наук, и.о. директора Института экономики и финансов Государственного университета управления;

Толмачев П.И. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики, Дипломатическая академия МИД России;

Ткач А.В. – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, главный редактор научно-теоретического журнала «Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики»;

Шарков Ф.И. – доктор социологических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой общественных связей и медиapolитики Института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Шевченко Д.А. – доктор экономических наук, профессор маркетинга и рекламы, факультет коммуникативного менеджмента, эксперт АКАР и Гильдии маркетологов, научный руководитель Академии менеджмента, Российский государственный социальный университет;

Шкляр В.В. – Государственный советник РФ 1-го класса, исполнительный директор Центра повышения квалификации «Синергия корпоративного управления».

Ответственный секретарь:

Хончев М.А. – кандидат экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ.

Шеф-редактор:

Ларионова И.И. – член Союза писателей РФ, ведущий научный сотрудник Центра системных исследований.

Содержание

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Ларионов И.К., Гуреева М.А.

Концепция задействия организационно-управленческого потенциала кооперативного хозяйствования в системно-институциональном преобразовании российской экономики 12

Степанов А.А., Рыбин М.В., Потехина Е.В.

Самообучающаяся организация как инструмент управления развитием человеческого капитала 24

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Дашков Л.П., Пучков В.И.

Анализ и диагностика использования цифровых бизнес-платформ (маркетплейсов) как современного канала взаимодействия между бизнес-структурами и обществом 35

Фомичев А.Н.

Приоритетные направления оптимизации процессов цифровизации международной торговли 43

Зубов Я.О., Якушина Т.В.

Развитие информационных финансовых технологий в современных условиях 49

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Портных В.В., Бондаренко Н.Л.

Особенности стратегического менеджмента в коммерческих и государственных организациях 59

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Никонорова А.В.

Перспективные инструменты достижения целей региональной экономической политики 74

ЭКОНОМИКА СФЕРЫ УСЛУГ

Таран О.Л., Таран И.Л., Назарова Т.О.

Научное обоснование состава ресурсного потенциала сферы услуг 81

Таран О.Л., Таран И.Л., Коваленко А.А.

Организационно-методические аспекты оценки качества учетной информации в деятельности хозяйствующих субъектов сферы услуг 88

Санталова М.С., Соклакова И.В., Гладилина И.П., Сергеева С.А.

Развитие методологических аспектов управления продажами в торговле 98

ЭКОНОМИКА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Палеев Д.Л., Зайнуллин С.Б.

Комплексный подход к обеспечению снижения риска взрывов голубого топлива на угольных шахтах с одновременной добычей угольного метана 109

Ушкац Т.Д., Корневская А.В.

Способы повышения рентабельности при добыче угля: мировой и российский опыт 121

Мазурчук Т.М.

Экономические перспективы разработки коксующегося угля в арктических регионах России 130

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Чеботарева А.А., Данилина Е.И.

Совершенствование специальных режимов налогообложения индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан 138

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Пашков П.А., Горлов В.В., Муза Ю.А., Родин Н.М.

Системный подход к оценке эффективности государственных закупок 148

Пашков П.А., Горлов В.В., Муза Ю.А., Родин Н.М.

Государственные зеленые закупки 159

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Иванова А.А.

Продакт-плейсмент как эффективный инструмент маркетинга 167

Иванова А.А.

Ключевые особенности телевизионной рекламы в качестве эффективного инструмента продвижения бренда на рынке 174

ЛОГИСТИКА

Рыжова И.О., Смирнова А.В., Мухина И.И.

Управление реверсивной логистикой предприятия 182

НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД БУДУЩИХ УЧЕНЫХ

Борщенко С.Д., Кобзева Д.Д., Кондакова В.В.

Эколого-экономическое обоснование проекта по утилизации попутного нефтяного газа ПАО «Славнефть» 190

Степанова Е.В.

Направления повышения конкурентоспособности угольной отрасли России в современных условиях 202

Кобзева Д.Д.

Теневая экономика: современное мировое состояние и новации противодействия 211

ECONOMIC SYSTEMS

Scientific Journal

ISSN 2309-2076
DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1
Volume 16. No. 1 (60). 2023

Published since 2008
(4 issues a year)

Founder
Institute of Economy (RAS)
Publisher
Publishing and Trading Corporation
«Dashkov & Co.»

According to the recommendations of the Presidium of the HAC, the order of the Ministry of education and science of the Russian Federation dated December 2, 2019 No. 524-R edition «Scientific journal «Economic systems» is included in the list of peer-reviewed scientific publications, which should be published the main scientific results of dissertations for the degree of candidate of Sciences, for the degree of doctor of Sciences, in four scientific specialties and their respective branches of science (as of 01.11.2022):

- 5.2.3 – Regional and sectoral economics (economic sciences);
- 5.2.4 – Finance (economic sciences);
- 5.2.5 – World economy (economic sciences);
- 5.2.6 – Management (economic sciences).

The journal is registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOM-NADZOR).

PI certificate number FS77-48713 from 02.28.2012.

Registered by the International Standard Serial Number International Centre and awarded with international standard number of ISSN.

**The journal is included in the data bases of the Russian Index of Scientific Citation (RSCI).
Articles are registered in CrossRef and have unique identifiers (DOI).**

Goals of the scientific peer-reviewed journal:

- conveying results of the scientific-research, scientific-practical and experimental activity of Russian and foreign scientists in economics (main trends) to the broad scientific community, government and business structures;
- providing scientists and practitioners with the possibility of publication of the results of researches;
- developing an open scientific disputes contributing to the openness of science, wide discussion of published scientific results and increase of dissertation researches quality;
- attracting of attention to the most urgent issues and perspective trends of development of the economic sciences;
- searching for new ideas, science-based concepts and innovative projects to accelerate social-economic development of Russia and the entities of the Russian Federation.

Copyrights to the published materials belong to the editors of the journal and the authors of articles.

The editorial position does not necessarily coincide with the opinion of the authors.

Reprinting without permission of the publisher is prohibited. Using materials reference is obligatory.

The journal is distributed by subscription. Subscription index: ПН491, in the union catalog «Post of Russia».

Published materials have undergone peer review procedure and expert recruitment.

Information product category «16+».

© Page make-up: LC «Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co.», 2023

EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL

Chief Editor:

Larionov I.K., chairman of the editorial board, doctor of economic sciences, professor, honored science worker of RF in the Center for System Studies.

Deputy of the editor-in-chief:

Gerasina O.N., doctor of economic sciences, professor, Moscow University of Humanities and Economics;

Dashkov L.P., doctor of economic sciences, professor, honored worker of the higher school of the Russian Federation, academician of RANS, general director of Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co.».

Editorial board:

Antipov K.V., doctor of economic sciences, professor, Head of the department (deputy rector) of the St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design;

Bunich G.A., doctor of economics sciences, professor, professor of the Department of world finance, Financial University under the Government of the Russian Federation;

Burov M.P., doctor of economic sciences, professor, State University of Land Use Planning;

Ziyadullaev N.S., doctor of economic sciences, professor, honored scientist of the Russian Federation, main researcher in the Market problems, Institute of RAS;

Novichkov A.V., doctor of economic sciences, professor, head of the Department of economic theory, Academy of labor and social relations;

Pavlenko Yu.G., doctor of economic sciences, professor, chief researcher of the Institute of Economics, RAS;

Solodukha P.V., doctor of economic sciences, professor, dean of the faculty of economics, Russian State Social University;

Fedorova I.Yu., doctor of economic sciences, professor, professor of the Department of state and municipal administration and personnel management, Russian International Academy of Tourism (RMAT);

Tsvetkov V.A., corresponding member of the Russian Academy of Sciences, doctor of Economics, professor, Director of the Institute of market problems of the Russian Academy of Sciences.

EDITORIAL COUNCIL

Chairman of editorial council:

Silvestrov S.N., doctor of economic sciences, professor, academician of RANS, honored economist of the Russian Federation, Director of the Institute of economic policy and economic security.

Deputy chairmen of editorial council:

Belyaeva I.Yu., doctor of economic sciences, professor, honored worker of the Higher School of RF, Financial University under the government of the Russian Federation.

Members of editorial council:

Avdokushin E.F., doctor of economic sciences, professor, head of the Center for Asian Studies, Lomonosov Moscow State University;

Anopchenko T.Yu., doctor of economics, professor, honorary worker of education of the Russian Federation, Plekhanov Russian University of Economics;

Vaschenko A.N., doctor of economic sciences, professor, chief editor of the scientific journal «Business. Education. Right»;

Veduta E.N., doctor of Economics, Professor, head of the Department of strategic planning and economic policy, Lomonosov Moscow State University;

Gerasina Yu.A., doctor of economic sciences, professor, Moscow University of Humanities and Economics;

Golov R.S., doctor of economics sciences, professor, head of the Department of management and marketing of high-tech Industries, NRU «Moscow Aviation Institute»;

Zhukov B.M., doctor of economics sciences, professor; professor of the Department of management, Marketing and Trade, Russian University of Cooperation (Krasnodar branch);

Ivanov G.G., doctor of Economics, Professor, member of The free economic society of Russia and the International Union of economists, Plekhanov Russian University of Economics;

Ivanova E.A., doctor of social and economic sciences, assistant professor at the Department of Sustainability Management, University of Kaiserslautern, Germany;

O'Flynn Mary, professor, Head of Corporate Finance department, Dublin Institute of Technology, Dublin, Ireland;

Patlasov O.Yu., doctor of economics sciences, professor, honorary worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, vice-rector of the Pushchina State Natural Science Institute, Federal expert in the scientific and technical sphere;

Settles Alexander, Ph.D., associate professor at the University of Florida, USA;

Sorokina G.P., doctor of economics sciences, acting Director of the Institute of Economics and Finance of the State University of management;

Tolmachev P.I., doctor of economic sciences, professor, head of the Department of World Economy, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation;

Tkach A.V., doctor of economic sciences, professor, honored worker of Science of the Russian Federation, chief editor of the scientific and theoretical Journal «Fundamental and Applied Studies of the Cooperative Sector of the Economy»;

Sharkov F.I., doctor of sociology, professor, head of the Department of Public Relations and Media Policy of the Institute of Public Service and Management of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, honored scientist of Russia;

Shevchenko D.A., doctor of economics sciences, professor of marketing and advertising, faculty of communication management, expert of ACAR and the Guild of marketers, scientific director of the Academy of management, Russian State Social University;

Shklyar V.V., state advisor of the Russian Federation of the 1st class, executive director of the Center for advanced training «Synergy of corporate governance».

Executive secretary:

Honchev M.A., candidate of economic sciences, associate professor, Financial University under the Government of the Russian Federation.

Editor-in-chief:

Larionova I.I., member of the Union of Russian Writers, leading researcher in the Center for System Studies.

CONTENTS

THEORY AND METHODOLOGY

Larionov I.K., Gureeva M.A.

The concept of using the organizational and managerial potential of cooperative management in the systemic and institutional transformation of the Russian economy 12

Stepanov A.A., Rybin M.V., Potekhina E.V.

Self-learning organization as a tool for managing the development of human capital 24

DIGITAL ECONOMY

Dashkov L.P., Puchkov V.I.

Analysis and diagnostics of the use of digital business platforms (marketplaces) as a modern channel of interaction between business structures and society 35

Fomichev A.N.

Problems and prospects of digitalization of cross-border trade 43

Zubov Ya.O., Yakushina T.V.

Development of information financial technologies in modern conditions 49

STRATEGIC MANAGEMENT

Portnykh V.V., Bondarenko N.L.

Features of strategic management in commercial and government organizations ... 59

REGIONAL ECONOMY

Nikonorova A.V.

Promising tools for achieving the goals of regional economic policy 74

THE ECONOMY OF THE SERVICE SECTOR

Taran O.L., Taran I.L., Nazarova T.O.

Scientific substantiation of the composition of the resource potential of the service sector 81

Taran O.L., Taran I.L., Kovalenko A.A.

Organizational and methodological aspects of assessing the quality of accounting information in the activities of business entities in the service sector 88

Santalova M.S., Soklakova I.V., Gladilina I.P., Sergeeva S.A.

Development of methodological aspects of sales management in trade 98

ECONOMY OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX

Paleev D.L., Zainullin S.B.

An integrated approach to reducing the risk of explosions of blue fuel in coal mines with simultaneous extraction of coal methane 109

<i>Ushkats T.D., Korenevskaya A.V.</i> Ways to increase profitability in coal mining: world and Russian experience	121
<i>Mazurchuk T.M.</i> Economic prospects for the development of coking coal in the arctic regions of Russia	130

TAXES AND TAXATION

<i>Chebotareva A.A., Danilina E.I.</i> Improvement of special taxation regimes for individual entrepreneurs and self-employed citizens	138
---	-----

ECONOMIC MECHANISM AND STATE REGULATION

<i>Pashkov P.A., Gorlov V.V., Muza Yu.A., Rodin N.M.</i> A systematic approach to evaluating the effectiveness of public procurement	148
<i>Pashkov P.A., Gorlov V.V., Muza Yu.A., Rodin N.M.</i> Public green procurement	159

MARKETING AND ADVERTISING

<i>Ivanova A.A.</i> Product-placement as an effective marketing tool	167
<i>Ivanova A.A.</i> Key features of television advertising as an effective tool for brand promotion in the market	174

LOGISTICS

<i>Ryzhova I.O., Smirnova A.V., Mukhina I.I.</i> Enterprise reverse logistics management	182
--	-----

SCIENTIFIC VIEW OF FUTURE SCIENTISTS

<i>Borschenko S.D., Kobzeva D.D., Kondakova V.V.</i> Ecological and economic justification of the associated petroleum gas utilization project of PJSC «Slavneft»	190
<i>Stepanova E.V.</i> Directions of increasing the competitiveness of the Russian coal industry in modern conditions	202
<i>Kobzeva D.D.</i> Shadow economy: the current global state and innovations of counteraction	211

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ THEORY AND METHODOLOGY

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 12–23.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):12-23.

Научная статья
УДК 338.24

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-12-23

Концепция задействования организационно- управленческого потенциала кооперативного хозяйствования в системно-институциональном преобразовании российской экономики

Игорь Константинович Ларионов^{1✉}, Марина Алексеевна Гуреева²

¹ Центр системных исследований, Москва, Россия, office@dashkov.ru

² Российский новый университет (РосНОУ), Москва, Россия, mag1706@mail.ru

Аннотация. В условиях смены исторических эпох человеческой цивилизации и ее культурных кодов кардинально меняются содержание, характер, формы, алгоритмы и методы функционирования всех имеющихся типов хозяйствования при преобразении их сущности и с изменением положительного или отрицательного знака их общественной полезности. Однако кооперативный тип хозяйствования, входя в качестве одного из системообразующих элементов в цельный комплекс типов хозяйствования экономической системы того или иного вида, являет собою исключение в том отношении, что он не преобразуется по причине его выдавливания из ареала экономической жизнедеятельности более приспособленными к борьбе типами хозяйствования – это обусловлено сцеплением ряда исторических обстоятельств. Данный негативный тренд можно и нужно сменить трендом возрождения и дальнейшего прогрессивного развития кооперативного типа хозяйствования, концентрируя внимание на задействовании его организационно-управленческого потенциала в системно-институциональном преобразовании российской экономики. Как, какими способами конкретно это можно осуществить и какие жизненно-важные проблемы при этом подлежат решению? На эти вопросы отвечает оригинальная авторская концепция, представленная в данной статье.

Ключевые слова: экономика, организация, управление, кооперация, хозяйствование, стратегия, развитие, воспроизводство, безопасность, синергия, потенциал, система, интерес, инициатива, труд, творчество, созидание, справедливость, собственность, рынок, планирование, государство, суверенитет, общество, эффективность

© Ларионов И.К., Гуреева М.А., 2023

Для цитирования: Ларионов И.К., Гуреева М.А. Концепция задействования организационно-управленческого потенциала кооперативного хозяйствования в системно-институциональном преобразовании российской экономики // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 12–23. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-12-23.

Original article

The concept of using the organizational and managerial potential of cooperative management in the systemic and institutional transformation of the Russian economy

Igor K. Larionov^{1✉}, Marina A. Gureeva²

¹ System Research Center, Moscow, Russia, office@dashkov.ru

² Russian New University (RosNOW), Moscow, Russia, mag1706@mail.ru

Abstract. In the context of the change in the historical epochs of human civilization and its cultural ones, the content, character, forms, algorithms and methods of functioning of all available types of management change, with the transformation of their essence and with a change in the positive or negative sign of their social utility. However, the cooperative type of management, being included as one of the backbone elements in the integral complex of types of management of the economic system of one kind or another, is an exception in the sense that it is not transformed due to its squeezing out of the area of economic activity by types of management more adapted to the struggle – this is due to the cohesion of a number of historical circumstances. This negative trend can and should be replaced by the trend of revival and further progressive development of the cooperative type of management, concentrating on the use of its organizational and managerial potential in the system-institutional.

Keywords: economy, organization, management, cooperation, management, strategy, development, reproduction, security, synergy, potential, system, interest, initiative, labor, creativity, creation, justice, property, market, planning, state, sovereignty, society, efficiency

For citation: Larionov I.K., Gureeva M.A. The concept of using the organizational and managerial potential of cooperative management in the systemic and institutional transformation of the Russian economy. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):12-23. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-12-23.

Введение

Кооперативный тип хозяйствования, базирующийся на кооперативной форме собственности, зарождается, формируется и развивается снизу по инициативе экономически свободных граждан и на основе их экономических интересов, в одних историче-

ских обстоятельствах поддерживаясь государством, а в других подвергаясь ущемлению с его стороны. Все это является предметом специального исторического изучения, что далеко выходит за рамки данной статьи. Однако уже во введении необходимо для дальнейшего понимания сути проблемы хотя бы предельно кратко очертить вехи российской истории, связанные с выдавливанием кооперации из пространственно-временного континуума экономической жизнедеятельности страны:

- сверхфорсированная, экстремистски идеологизированная коллективизация единоличных сельхозпроизводителей при проведении курса ликвидации как класса зажиточных крестьян, в связи с чем колхозы являли собой кооперацию по форме, а по сути и содержанию были тоталитарными коммунами;

- изъятие львиной доли прибавочного продукта из колхозов, низводя необходимый продукт к физиологическому минимуму, тем самым в корне подрывая основы кооперативного хозяйствования (при формальном различии по своей сущности колхозы принципиально не отличались от совхозов – государственных сельхозпредприятий);

- последовавшее после победоносного завершения Великой Отечественной войны возрождение кооперативного типа хозяйствования, связанное не только с колхозами, но и с промысловой кооперацией, развитием приусадебных участков и потребительской кооперации, было повернуто вспять, начиная с 1953 г., волюнтаристическим курсом партии и государства, инициированным Н.С. Хрущевым;

- в период так называемой перестройки была сделана попытка активно использовать кооперацию в качестве тарана, разрушающего плано-централизованное народное хозяйство, а вместе с ним и сам институт государства, в связи с чем широко пропагандировалась доктрина *кооперативного социализма*;

- явно негативные с позиции народно-государственных интересов реформы 1990-х гг. привели ко все возрастающему вытеснению из ареала экономической жизнедеятельности кооперативного типа хозяйствования частнокапиталистическим типом хозяйствования в его разных видах и формах;

- с разворотом российской экономики от неокOLONиального удушения и эксплуатации к суверенизации возникли благоприятные предпосылки для возрождения кооперативного типа хозяйствования; однако отчаянная гибридная война стран Запада против России требует максимальной мобилизации всех ресурсов, в связи с чем в настоящее время крайне затруднительно осуществлять весомую поддержку возрождения кооперации.

Основная часть

КООПЕРАЦИЯ – это определенная форма хозяйствования с соответствующей формой собственности, обладающая содержанием в виде комплекса социально-экономических отношений, сущность которого заключается в совместном для некой общности (общины, группы, коллектива и др.) владении, управлении, ведении хозяйства в виде воспроизводственной деятельности, полезные результаты которой присваиваются этой общностью. Диалектическое единство (оно перерастает на высоких уровнях развития в синергетическую цельность) формы

и содержания кооперации являет собою *кооперативный тип хозяйствования* (КТХ), который, как и сама *кооперация в виде формы* (КВФ) и в *виде содержания* (КВС), может быть: а) частичным, фрагментарным; б) цельным, полным.

В ходе исторического развития зарождаются, формируются и совершенствуются отдельные элементы КТХ, КВФ, КВС, которые в завершающем итоге образуют ЦЕЛЬНОСТЬ, после чего кооперативное развитие развертывается как *воспроизводственная цельность* (ВЦ), охватывающая во взаимодействии-взаимопроникновении все четыре сферы-процесса общественного воспроизводства – производство, распределение, обмен, потребление (однако неполные КТХ, КВФ, КВС сохраняются).

В будущем можно ожидать развития новых видов и форм кооперативного хозяйствования, в синергии кооперативного и муниципального управления на базе территориально-хозяйственных комплексов сельских поселений, поселков городского типа, малых и средних городов, что исключительно важно для освоения малонаселенных районов России. А это, помимо всего весьма значимого прочего, и вопрос об обеспечении безопасности жизнедеятельности народа и государства, измеряемой планетарными масштабами [1].

Институт кооперации особенно тесно взаимодействует-взаимопересекается с институтом предпринимательства [2], институтом рынка [3], институтом стратегического управления народным хозяйством [4], институтом корпоративного управления [5, 6].

На рис. 1 в виде логически-структурной схемы смоделированы предпосылки задействия кооперативного типа хозяйствования в системно-институциональном преобразовании экономики России. Дадим к представленной логистически-структурной схеме ряд пояснений.

1. В основу этого моделирования положено синергетическое взаимопереплетение двух пар постулатов. С одной стороны (одна пара постулатов), системно-институциональное преобразование российской экономики может быть осуществлено на должном уровне при синергии двух идей-постулатов: а) подготовки и формирования кадрового потенциала руководителей и исполнителей экономики новой эпохи [7]; б) массовой активной поддержки преобразований идейно и нужным делом снизу. С другой стороны (другая пара постулатов), кооперация (как тип хозяйствования и институт) обладает огромным, но пока еще мало задействованным потенциалом в виде: а) источника воспроизводства кадров на уровне требований новой эпохи; б) предпринимательской инициативы в русле активной поддержки снизу системно-институциональных преобразований российской экономики в духе и русле новой грядущей экономической эпохи [7].

В соответствии с изложенным на рис. 1 выделены два направления преобразования экономики России:

1) преобразование стратегии организации и управления экономикой в качестве единого многоуровневого производственно-хозяйственно-потребительского комплекса, в соответствии со сменой исторических эпох, с задействованием института и механизма государственно-общественно-частного партнерства (тип обозначения «Альфа»);

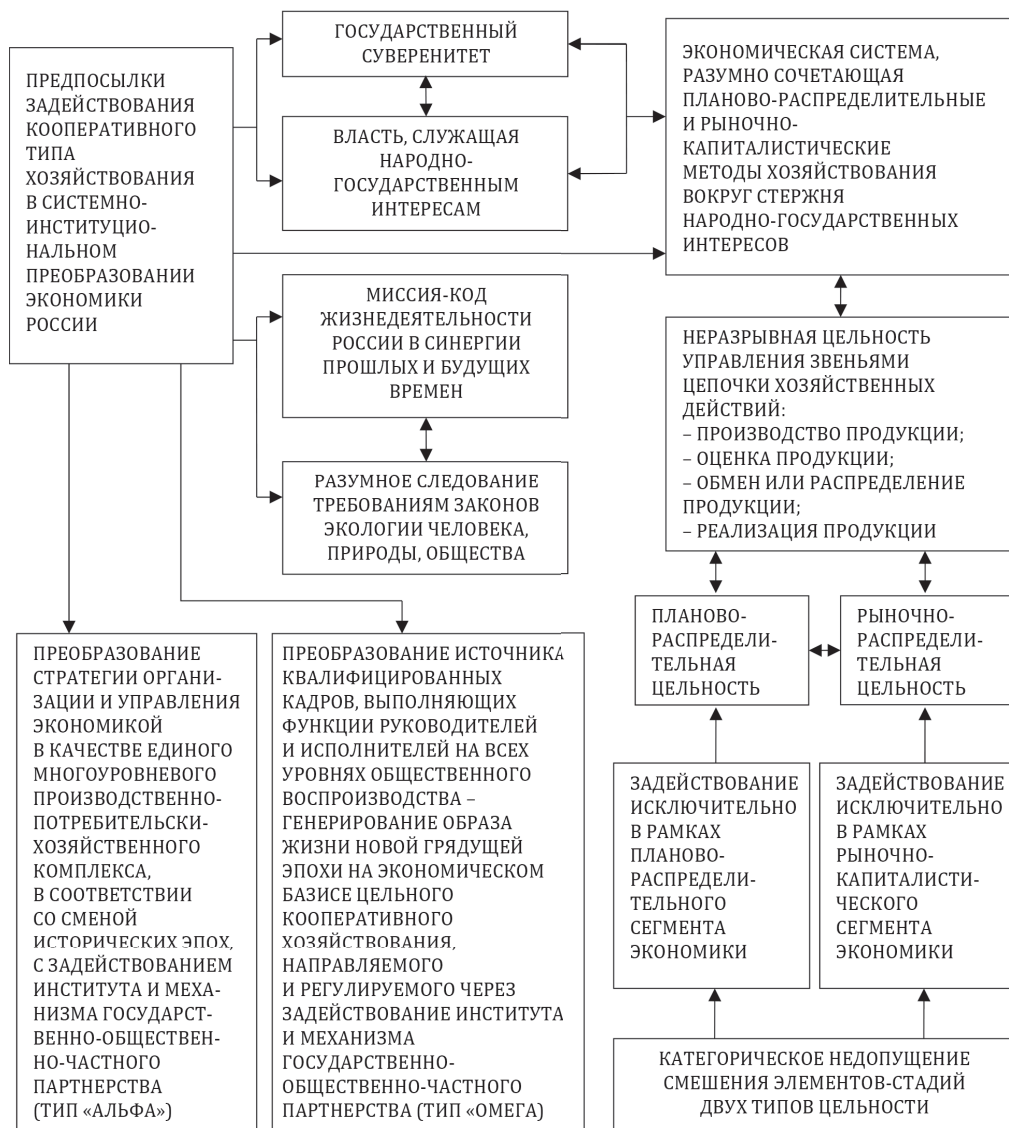


Рис. 1. Предпосылки задействования кооперативного типа хозяйствования в системно-институциональном преобразовании экономики России

2) преобразование источника квалифицированных кадров, выполняющих функции руководителей и исполнителей на всех уровнях общественного воспроизводства – генерирование образа жизни новой грядущей эпохи на экономическом базисе цельного кооперативного хозяйствования, направляемого и регулируемого через задействование института и механизма государственно-общественно-частного партнерства (тип обозначения «Омега»).

В обоих направлениях преобразования экономики России выделена ключевая роль задействия института и механизма государственно-общественно-частного партнерства, что детально рассмотрено в ряде работ [3, 4, 7, 16]. Не вдаваясь в детализацию, подчеркнем два особенно значимых момента, характеризующих *государственно-общественно-частное партнерство* (ГОЧП).

Во-первых, в состав ГОЧП включено начало общественности в его наиболее широком и глубоком понимании, не только в виде гражданского общества, но и в виде наиболее активных и влиятельных представителей всех сообществ социума, включая и церковные конфессии, при объединении всех этих сильно отличающихся сообществ, с присущими им мировоззрениями (идеологиями) одной общей для всех них идей: *незыблемая безопасность и всестороннее, всемерное процветание и прогрессивное развитие цельного многонационального русского народа, объединяемого вокруг традиционного русского стержня и служащего народу государства* (это фундаментальный, базовый уровень идеологии).

Во-вторых, в составе института и механизма ГОЧП все его три начала нужно задействовать так, чтобы применялись положительные свойства воздействия на экономическую (хозяйственную) жизнедеятельность страны, присущие государству, обществу, частной инициативе, а их негативные свойства (они присущи всем трем началам ГОЧП) нейтрализовывались в корне. Тогда мы получим ГОЧП с *положительным знаком*.

2. Предпосылки задействия кооперативного типа хозяйствования в системно-институциональном преобразовании экономики России представлены двумя парами диалектических двуединств, образуемых при переходе в новую историческую эпоху – синергетический кватернер:

1) одна пара полярностей в виде государственного суверенитета и власти, служащей народно-государственным интересам;

2) другая пара полярностей в качестве миссии-кода жизнедеятельности России в синергии прошлых и будущих времен (при осуществлении этой синергии в настоящем творчески-созидательным трудом и героизмом) и разумного следования требованиям законов экологии человека, природы, общества (эти требования окарикариваются вплоть до полного извращения химерой зеленых технологий, которую пытаются навязать всему миру США) [7, 8].

3. Подчеркнем особую значимость для рассматриваемых нами предпосылок экономической системы, разумно сочетающей планово-распределительные и рыночно-капиталистические методы хозяйствования вокруг стержня народно-государственных интересов. Это большая, многоуровневая и многогранная проблема, заслуживающая самостоятельного рассмотрения. В связи с ней опубликован ряд работ [7, 9]. Здесь отметим: а) искомую экономическую систему, которую еще предстоит создать, в комплексе прямых и обратных связей взаимодействующую с синергетизируемым кватернером, охарактеризованном выше (п. 2); б) характер господствующей в стране экономической системы, который предопределяет характер задействия корпоративного типа хозяйствования, в порядке активной обратной связи вносящий свой вклад в воздействие на экономическую систему (наряду с другими факторами воздействия).

На рис. 2 представлена логически-структурная схема *преобразования стратегии организации и управления российской экономикой в качестве единого многоуровневого производственно-потребительски-хозяйственного комплекса* (тип преобразования «Альфа») в соответствии со сменой исторических эпох.

Дадим к указанной логически-структурной схеме ряд пояснений.

1. Выделены парадигмы Новой Эпохи:

- экономика вместо порабощения ею человека служит человеку (этому соответствует превращение труда из жизненной необходимости в главную жизненную потребность раскрытия творчески-созидательного потенциала индивида [10];

- новый технологический способ производства, основанный на доминировании творчески созидательного мышления, с материализацией его продукта цифро-автоматизированной техникой [7, 10];

- концентрация личного потребления на сочетании безопасности, комфорта, эстетичности и экологичности (при исчезновении престижной составляющей потребления) [11].

- ориентация потребления (производственного, личного, общественного) на здоровый образ жизни в духовном и физическом отношении с учетом индивидуальных особенностей [11];

- *замена диктата производителя диктатом потребителя в экономике*, в связи с чем предлагается создание соответствующей особой государственной системы оценки и учета (о ней ниже) – это центральная идея-стержень преобразования, представленного на рис. 2.

2. Предлагается создание и задействие общегосударственной многоуровневой и разветвленной в отраслевом и территориальном разрезе системы учета и денежной оценки производимой продукции (товаров и услуг) в сочетании с разработкой нормативов затрат и оплаты труда по категориям его сложности и денежной оценкой природных ресурсов [5, 12].

3. В ходе дальнейшего развития и конкретизации предлагаемой нами системы необходимо учитывать опыт жизнедеятельности потребительской кооперации в советский период истории, с его дополнением современным опытом, рассматривая потребительскую кооперацию в виде предтечи-подобия зачатка создаваемой системы, в качестве составного элемента (блока) системы стратегического управления, планирования народного хозяйства России [4, 7].

4. Для обеспечения действенности рекомендуемой к созданию системы предлагается установление геометрически прогрессивного налогообложения прибыли в составе рыночной цены продукции в части ее превышения денежной оценки, даваемой предлагаемой системой [7, 9].

На рис. 3 в виде логически-структурной схемы смоделировано преобразование источника квалифицированных кадров, выполняющих функции руководителей и исполнителей на всех уровнях общественного воспроизводства – генерирование образа жизни новой грядущей эпохи на экономическом базисе цельного

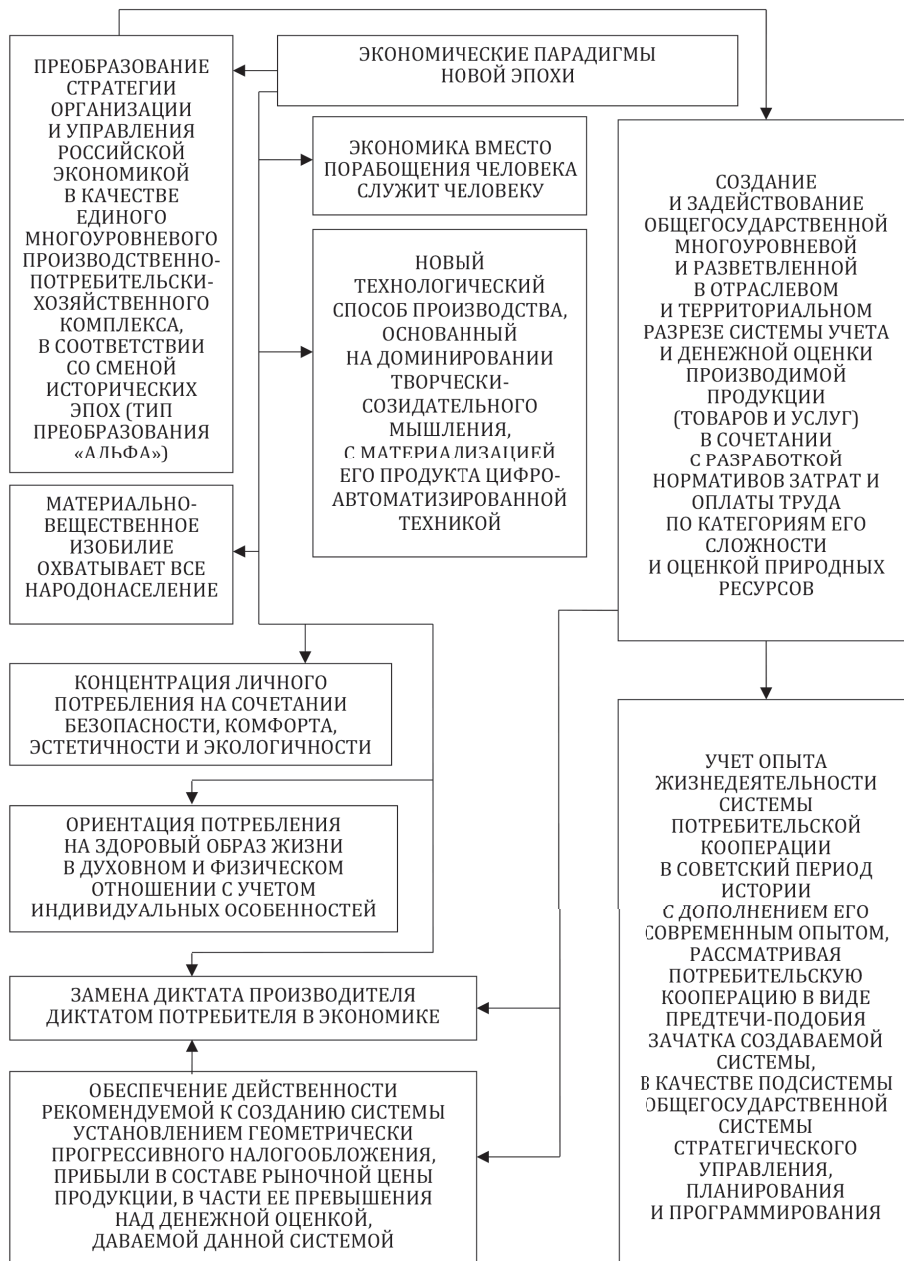


Рис. 2. Преобразование стратегии организации и управления российской экономикой в количестве единого многоуровневого производственно-потребительски-хозяйственного комплекса в соответствии со сменой исторических эпох (тип «Альфа»)

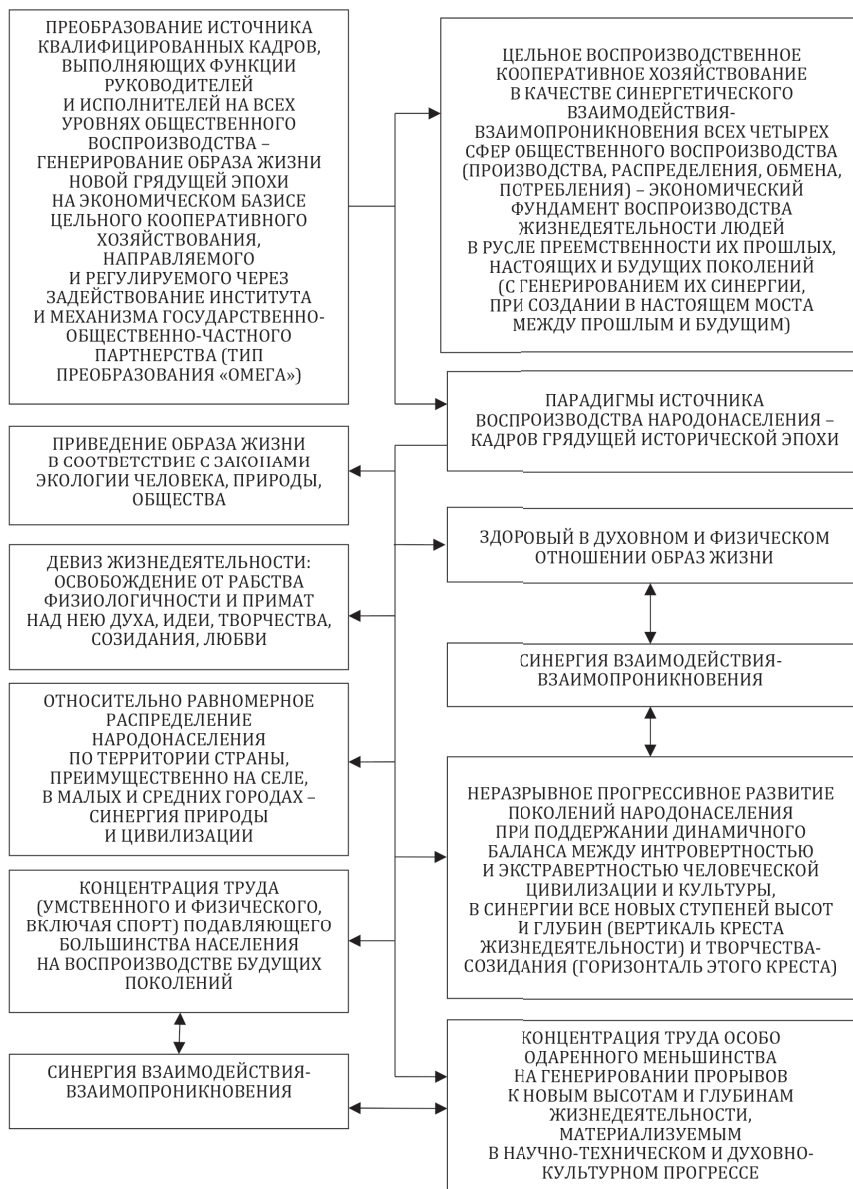


Рис. 3. Преобразование источника квалифицированных кадров, выполняющих функции руководителей и исполнителей на всех уровнях общественного воспроизводства – генерирование образа жизни новой грядущей эпохи на экономическом базисе цельного кооперативного хозяйствования, направляемого и регулируемого через задействие института и механизма государственно-общественно-частного партнерства

кооперативного хозяйствования, направляемого и регулируемого через задействие института и механизма государственно-общественно-частного партнерства (тип преобразования «Омега»).

На указанной логистически-структурной схеме представлен оригинальный цельный комплекс парадигм источника воспроизводства народонаселения – кадров грядущей новой исторической эпохи. Синергия их взаимодействия-взаимопроникновения создает динамичную цельность, позволяющую поднять воспроизводство личного фактора – человеческого капитала на новый эпохальный уровень.

Парадигма 1. Здоровый в духовном и физическом отношении образ жизни [11].

Парадигма 2. Приведение образа жизни в соответствие с законами экологии человека, природы, общества [10].

Парадигма 3. Девиз жизнедеятельности: освобождение от рабства физиологичности и примат над нею Духа, Идеи, Творчества, Созидания, Любви [7].

Парадигма 4. Нерывное прогрессивное развитие поколений народонаселения при поддержании динамичного баланса между интровертностью и экстравертностью человеческой цивилизации и культуры [7].

Парадигма 5. Концентрация труда (умственного и физического, включая спорт) подавляющего большинства населения на воспроизводстве будущих поколений, в самом широком понимании этого воспроизводства, включая воспитание, образование, духовно-культурное и профессиональное развитие и совершенствование, а также обеспечение жизненными благами и условий безопасности жизнедеятельности от внутренних и внешних угроз [7].

Парадигма 6. Концентрация труда особо одаренного меньшинства на генерировании прорывов к новым высотам и глубинам жизнедеятельности, материализуемым через духовно-культурный и научно-технический прогресс, в синергии высот и глубин [5, 7].

Парадигма 7. Относительно равномерное распределение народонаселения по территории страны, преимущественно на селе, в малых и средних городах – синергия природы и цивилизации [4].

Заметим, что парадигма 7 исключительно важна не только сама по себе, с позиции качества жизни и прогрессивного развития человеческого потенциала, но и: а) для рационального, разумного освоения гигантских территориально-природных богатств страны народом России; б) обеспечения комплексной безопасности государства.

Заключение

В заключение обозначим ряд направлений задействия кооперации в преобразовании социума и его экономики, которые не затронуты в статье, хотя по ним уже имеются авторские научно-практические заделы:

- новые организационно-управленческие формы и механизмы (получающие правовое оформление) на основе синергии муниципального и корпоративного управления [13, 14];
- взаимодействие-взаимопроникновение в синергии кооперативного и корпоративного управления [5];

- задействие кооперативного управления в преобразовании сферы воспитания и образования, а также науки [15];
- синергия кооперативного, корпоративного, рыночного и государственного ценообразования [12].

Практическое внедрение представленных в статье научно-практических рекомендаций предполагает прохождение ряда этапов, на которых к решению поставленной проблемы задействия потенциала кооперативного типа хозяйствования в системно-институциональном преобразовании экономики России будут привлекаться новые участники по расширяющимся виткам спирали, с выделением соответствующего ресурсного обеспечения и при поддержке государства в качестве ключевого фактора внедрения.

Список источников

1. Россия и угрозы глобоолигархата: от реагирования к упреждающему воздействию / под ред. И.К. Ларионова, А.В. Новичкова, М.А. Гуреевой. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2021.
2. Синергия предпринимательства / под ред. И.К. Ларионова, А.В. Новичкова, Т.С. Сальниковой. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2020.
3. Экономические системы: государство и рынок / под ред. В.И. Жукова, И.К. Ларионова. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2018.
4. Экономика России: потенциал, стратегия развития / под ред. И.К. Ларионова, В.А. Лисичкина, М.А. Гуреевой. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2019.
5. Ларионов И.К. Синергия социального и корпоративного управления. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2017.
6. Синергия стратегического и корпоративного управления / под ред. И.К. Ларионова. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2018.
7. Ларионов И.К. Экономика в зеркале смены эпох, организация и управление на основе синергии инновационного и традиционного подходов. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2022.
8. Ларионов И.К. Выход цивилизации из лабиринта «конца истории», концепция синергии развития в переходную эпоху цивилизации и культуры. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2020.
9. Экономическая система России: стратегия развития / под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2021.
10. Ларионов И.К. Человек и труд в системе многоуровневого общественного воспроизводства. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2018.
11. Ехлакова Е.А. Труд, собственность, качество жизни и воздействие государства на экономику. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2008.
12. Деньги, цены и оплата труда: к новой парадигме развития России и мира / под ред. И.К. Ларионова. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2020.
13. Ларионов И.К. Государство и право: синергия формирования и развития в переломную эпоху человеческой цивилизации. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2018.
14. Ларионов И.К. Синергия государственно-правовых и воспроизводственных основ жизнедеятельности общества. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2018.
15. Ларионов И.К., Сальникова Т.С. Синергия науки, образования, производства. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2018.
16. Степанов А.А., Савина М.В., Степанов И.А. Социально-экономическая сущность и содержание категорий «инновационный процесс» и «инновационная деятельность» (вопросы теории и методологии) // Экономические системы. 2021. Том 14. № 2 (53). С. 28–38.

References

1. Russia and the threats of globooligarchy: from reaction to proactive impact / ed. by I.K. Larionov, A.V. Novichkov, M.A. Gureeva. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2021. (In Russ.).
2. Synergy of Entrepreneurship / ed. by I.K. Larionov, A.V. Novichkov, T.S. Salnikova. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2020. (In Russ.).
3. Economic systems: the state and the market / ed. by V.I. Zhukov, I.K. Larionov. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2018. (In Russ.).
4. The Economy of Russia: potential, development strategy / ed. by I.K. Larionov, V.A. Lisichkin, M.A. Gureeva. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2019. (In Russ.).
5. Larionov I.K. Synergy of social and corporate governance. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2017. (In Russ.).
6. Synergy of strategic and corporate governance / ed. by I.K. Larionov. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2018. (In Russ.).
7. Larionov I.K. Economics in the mirror of the change of epochs, organization and management based on the synergy of innovative and traditional approaches. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2022. (In Russ.).
8. Larionov I.K. The exit of civilization from the labyrinth of the “end of history”, the concept of synergy of development in the transitional era of civilization and culture. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2020. (In Russ.).
9. The economic system of Russia: development strategy / ed. by I.K. Larionov, S.N. Silvestrov. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2021. (In Russ.).
10. Larionov I.K. Man and labor in the system of multilevel social reproduction. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2018. (In Russ.).
11. Ehlakova E.A. Labor, property, quality life and the impact of the state on the economy. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2008. (In Russ.).
12. Money, prices and wages: towards a new paradigm of development of Russia and the world / ed. by I.K. Larionov. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2020. (In Russ.).
13. Larionov I.K. State and law: synergy of formation and development in the critical epoch of human civilization. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2018. (In Russ.).
14. Larionov I.K. Synergy of state-legal and reproductive foundations of society. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2018. (In Russ.).
15. Larionov I.K., Salnikova T.S. Synergy of science, education, production. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2018. (In Russ.).
16. Stepanov A.A., Savina M.V., Stepanov I.A. Socio-economic essence and content of the categories «innovation process» and «innovative activity» (questions of theory and methodology). *Economic Systems*. 2021;14(2(53)):28-38. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

И.К. Ларионов – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель Центра системных исследований;

М.А. Гуреева – кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика».

I.K. Larionov – doctor of economic sciences, professor, honored Scientist of the Russian Federation, scientific director of the Center for Systems Research;

M.A. Gureeva – Ph.D. in technical sciences, associate professor of the Department of economics.

Статья поступила в редакцию 02.02.2023; одобрена после рецензирования 14.02.2023; принята к публикации 05.03.2023.

The article was submitted 02.02.2023; approved after reviewing 14.02.2023; accepted for publication 05.03.2023.

Самообучающаяся организация как инструмент управления развитием человеческого капитала

Александр Аннаярович Степанов^{1✉}, Михаил Владимирович Рыбин²,
Елена Витальевна Потехина³

^{1, 2} Одинцовский филиал Московского государственного института международных отношений (университета) МИД России, Одинцово, Россия

³ Российский государственный социальный университет, Москва, Россия

¹ step-916@yandex.ru

² m.rybin@odin.mgimo.ru

³ elengapotechina@mail.ru

Аннотация. В статье изложена авторская позиция на решение актуальной проблемы управления развитием человеческого капитала организации в условиях процессов инновационной трансформации. Определены место, роль и эффективность распространенной в настоящее время репродуктивной модели повышения квалификации кадров, ее плюсы и минусы в развитии человеческого капитала. Раскрыты объективные предпосылки к переходу современной системы повышения квалификации кадров на образовательные технологии, гарантирующие эффективное освоение персоналом организаций практико-ориентированных знаний, умений, навыков, необходимых для решения постоянно возникающих новых задач.

Уточнены объективные предпосылки и предложены рекомендации по формированию новой модели проблемно-проектного подхода к управлению развитием человеческого капитала в процессе повышения квалификации кадров в самообучающихся организациях на принципах профессиональной заинтересованности. Обоснованы ее преимущества в решении проблемы человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, профессиональные компетенции, управление, организационное обучение, самообучающаяся организация, повышение квалификации, когнитивно-креативный потенциал, проблемно-проектное обучение, креативно-авторизованная технология

Для цитирования: Степанов А.А., Рыбин М.В., Потехина Е.В. Самообучающаяся организация как инструмент управления развитием человеческого капитала // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 24–34. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-24-34.

© Степанов А.А., Рыбин М.В., Потехина Е.В., 2023

Original article

Self-learning organization as a tool for managing the development of human capital

Alexander A. Stepanov^{1✉}, Mihail V. Rybin², Elena V. Potekhina³

^{1,2} Odintsovo branch of the Moscow State Institute of International Relations of the Ministry of Foreign Affairs of Russia, Odintsovo, Russia

³ Russian State Social University, Moscow, Russia

¹ step-916@yandex.ru

² m.rybin@odin.mgimo.ru

³ elengapotechina@mail.ru

Abstract. The article presents the author's position on solving the actual problem of managing the development of the organization's human capital in the context of innovative transformation processes. The place, role and effectiveness of the currently widespread reproductive model of staff development, its pluses and minuses in the development of human capital are determined. The objective prerequisites for the transition of the modern system of advanced training of personnel to educational technologies that guarantee the effective development of practice-oriented knowledge, skills and abilities necessary for solving constantly emerging new tasks by the personnel of organizations are revealed.

The objective prerequisites are clarified and recommendations are proposed for the formation of a new model of a problem-project approach to managing the development of human capital in the process of professional development of personnel in self-learning organizations on the principles of professional interest. Its advantages in solving the problem of human capital are substantiated.

Keywords: human capital, professional competencies, management, organizational learning, self-learning organization, professional development, cognitive-creative potential, problem-based learning, creative-authorized technology

For citation: Stepanov A.A., Rybin M.V., Potekhina E.V. Self-learning organization as a tool for managing the development of human capital. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):24-34. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-24-34.

Введение

В условиях ускорения внедрения достижений научно-технического прогресса, цифровизации и цифровой трансформации успех любой организации определяется прежде всего наличием человеческого капитала и способностью его эффективного использования в целях удовлетворения постоянно меняющихся общественных потребностей. Решающим фактором развития человеческого

капитала организации является образование, в том числе и повышение квалификации кадров.

Вместе с тем, по оценочным суждениям и экспертным оценкам, качество профессиональной подготовки персонала на основе современных систем повышения квалификации кадров оставляет желать лучшего и не способствует эффективному и полноценному развитию человеческого капитала.

Сложившееся положение дел явилось следствием применения в практике повышения квалификации архаичных консервативно-инертных моделей, не способных обеспечить синхронизацию развития человеческого капитала с объективными потребностями организаций в высококвалифицированных эффективно работающих кадрах.

Сегодня актуальными вопросами управления развитием человеческого капитала остаются:

- разработка научно обоснованных концептуальных подходов к управлению развитием человеческого капитала организации;
- определение места и роли инновационных моделей повышения квалификации кадров в условиях постоянно ускоряющихся процессов смены поколений технологических новаций;
- разработка методического инструментария управления эффективным развитием человеческого капитала;
- создание и реализация новой модели организационного обучения персонала «самообучающейся организации».

В связи с этим очевидно, что возрастающие требования, предъявляемые к качеству человеческого капитала во всех сферах общественного производства сегодня, диктуют необходимость разработки и использования принципиально новых подходов к управлению его развитием на базе поиска новых инструментов, форм и методов, адекватных современной информационно-цифровой экономике.

Методика. Методологической базой исследования явились научные труды отечественных и зарубежных ученых в области управления развитием человеческого капитала. При подготовке статьи использовались различные методы социально-экономических исследований, в том числе абстрактно-логический, экономико-статистический, графический, монографический, методы социологических исследований, а также системного и креативного анализа.

Результаты. Изложена авторская позиция на решение актуальной проблемы управления развитием человеческого капитала организации в условиях процессов инновационной трансформации.

Уточнены объективные предпосылки и предложены рекомендации по формированию новой модели проблемно-проектного подхода к управлению развитием человеческого капитала в процессе повышения квалификации кадров в самообучающихся организациях на принципах профессиональной заинтересованности. Обоснованы ее преимущества в решении проблемы человеческого капитала.

Основная часть

Теоретические аспекты и характеристика действующей системы профессиональной подготовки и повышения квалификации кадров

Основоположниками теории человеческого капитала принято считать Т. Шульца и Г. Беккера [1, 2], которые определяли человеческий капитал как совокупность знаний, умений и навыков, применение которых обеспечивает повышение эффективности деятельности организаций.

В современных научных концепциях человеческий капитал рассматривается как капитализированная форма человеческих ресурсов предприятий и организаций, а также отдельных работников, способная обеспечить создание и преумножение добавленной стоимости и доходов.

Человеческий капитал, по мнению Ю.А. Корчагина, обладает способностью возрастать в результате «...инвестиций в интеллектуальную собственность, информационную оснащенность труда и жизнедеятельности, воспитание, обучение, знания, инновационный и институциональный потенциалы, экономическую свободу, предпринимательскую способность и предпринимательский климат, науку, культуру и искусство, безопасность и здоровье населения» и т. д. [3].

Б.М. Генкин определяет человеческий капитал как комплекс различных потенциалов человека (знаний, умений и навыков), инвестирование в развитие которых результативно [4].

Потенциал человеческого капитала – это накопленный общекультурный и профессиональный потенциал здоровья, творческой активности и компетентности работников.

В отличие от категории „человеческие ресурсы“ человеческий капитал базируется не только на представлении человека как носителя оригинальной биосоциальной системы, одновременно объединяющей его физический, физиологический, интеллектуальный потенциалы, но и как носителя определенных эмоций, являющихся, порой, решающим фактором непрерывного развития и самосовершенствования.

Человеческие ресурсы предприятий и организаций, развивающиеся на основе совершенствования знаний, умений, навыков, компетенций, обеспечивающие непрерывное повышение эффективности деятельности предприятий и организаций, являются их человеческим капиталом.

Процесс развития и расширенного воспроизводства человеческого капитала представляет собой трансформацию качественных параметров личности человека. Качественные характеристики человеческого капитала способны как возрастать и преумножаться, так и уменьшаться вследствие девальвации полученных ранее знаний, умений, навыков и компетенций.

При развитии человеческого капитала организации необходимо учитывать не только достижения отдельного работника, но и интегральные знания и навыки, формирующиеся в организациях и коллективных структурах. Именно агре-

гирование и комбинация разнокачественных человеческих капиталов обеспечивает дополнительный синергетический эффект, превышающий простую сумму индивидуальных человеческих капиталов.

Это в значительной степени определяется не только возможностями человеческого капитала отдельного работника, но и наличием в обществе необходимых институциональных и социальных предпосылок: если приобретенные знания не востребованы экономикой, то затраты на их формирование следует рассматривать не как инвестиции, а как безвозвратные экономические потери, понесенные и на индивидуальном, и на общественном уровнях.

Развитие и преумножение человеческого капитала неотделимо от систематического овладения работниками знаний, умений, навыков и компетенций, реализуемых в профессиональной сфере. Сегодня оно осуществляется посредством реализации университетами, высшими и другими учебными заведениями программ дополнительного профессионального образования, программ повышения квалификации персонала.

Вместе с тем, по оценочным суждениям и экспертным оценкам, качество профессиональной подготовки персонала на основе современных систем повышения квалификации кадров оставляет желать лучшего. Низкая эффективность программ, форм и методов в системе профессиональной подготовки и повышения квалификации кадров для организаций в подавляющем большинстве случаев объясняется тем, что решение проблемы управления человеческими ресурсами в новой информационно-цифровой и управленческой модели переустройства мира зачастую базируется на основе использования архаичных взглядов и ретротопической управленческой парадигмы обучения персонала [12].

Почему же «вчерашние» инструменты, методы и решения по развитию человеческого капитала так активно используются в качестве предлагаемой образовательной модели? Объясняется это, во-первых, инертностью представлений и иллюзией того, что с помощью прежних знаний и опыта существует возможность попасть в будущее, «вернувшись в прошлое» посредством эмоционального эффекта гарантии стабильности и высокой уверенности в себе. Во-вторых, популярностью ретротопической парадигмы как безупречной и рационально организованной.

Широкое применение ретротопических концепций и моделей повышения квалификации кадров – это следствие получившего широкое распространение так называемого дисменеджмента как несоответствия содержания и организационного механизма управления образовательным процессом существующим объективным потребностям расширенного воспроизводства системы человеческого капитала организаций [5].

Именно образовательный дисменеджмент служит триггером, определяющим снижение эффективности развития человеческого капитала в современных организациях.

Пример такого дисменеджмента – повсеместно распространенная модель организации повышения квалификации кадров по узконаправленной профессио-

нальной тематике должностной деятельности работников, обычно комплексно не увязанной в единую систему решения актуальных общеорганизационных проблем.

Применяемые сегодня технологии и формы организации повышения квалификации кадров зачастую просто не в состоянии ответить на новые вызовы в силу следующих обстоятельств.

Во-первых, современная модель повышения квалификации кадров в подавляющем большинстве случаев является консервативно-инертной, которая в силу специфики ее репродуктивного характера не способна синхронизироваться с постоянно изменяющимися параметрами внешней и внутренней среды организации и, соответственно, в режиме реального времени воспроизводить и адаптировать востребованный организацией человеческий капитал.

Во-вторых, в подавляющем большинстве случаев образовательные технологии повышения квалификации кадров основаны на применении репродуктивных методик обучения. Суть таких методик – передать новые знания, умения и навыки от преподавателей к слушателям с их дальнейшим воспроизводством в качестве инструмента их усвоения. Но такие методики не способствуют выработке у слушателей наиболее востребованных сегодня практикой навыков и компетенций самостоятельного участия в решении профессиональных вопросов.

Являясь на сегодня архаичной моделью, репродуктивное обучение превратилось в заметный тормоз повышения профессиональной квалификации кадров.

Новая парадигма повышения квалификации кадров на базе модели самообучающейся организации

Сегодня формирование знаний, умений и навыков персонала организаций не может и не должно осуществляться только на базе передачи новейших знаний, умений и навыков работникам на принципах моделей дисциплинарно-предметного репродуктивного профессионального обучения. Новая парадигма повышения квалификации кадров требует внедрения проблемно-проектных подходов к саморазвитию работников на базе интегрированных межпредметных и межотраслевых образовательных моделей самообучающихся организаций [6]. Происходит отход от простой передачи информации для определенной аудитории к персонализированному профессиональному обучению на базе проблемно-проектной модели самообучающейся организации с применением креативно-авторизованных методик обучения [7].

Решение проблемы формирования профессионального развития человеческого капитала самообучающейся организации сегодня невозможно без смены обучающей парадигмы: с дисциплинарно-предметной на проблемно-проектную модель обучения.

Самообучающаяся организация как модель и инструмент управления развитием человеческого капитала является сложной социально-образовательной системой.

Особенность самообучающейся организации состоит в том, что главным постулатом ее развития является положение о том, что ее будущее зависит от каждого работника, которым создаются условия для персонального непрерывного эффективного саморазвития, а также мотивации к освоению и внедрению в свою профессиональную деятельность инновационных знаний, умений и навыков [8, с. 2].

Самообучающаяся организация – это процесс, благодаря которому формируются и развиваются основополагающие знания организации, обогащается ее деятельность с помощью лучших знаний; организационное обучение идентифицируется с процессом изменения организационного поведения [9].

Главным достоинством модели самообучающейся организации является непрерывность процесса развития и трансляции персоналу новейших профессиональных знаний, формирование соответствующих навыков и компетенций в профессиональной деятельности на индивидуальном, групповом, организационном и межорганизационном уровнях.

Причем организационное обучение позволяет в системной увязке реализовать два принципиальных преимущества одновременно: во-первых, выполняет задачу повышения квалификации уже реализуемых работником в процессе трудовой деятельности компетенций; во-вторых, решает новые проблемы, которые до этого не являлись предметом профессиональной деятельности работника или группы исполнителей.

Организационное обучение характеризуется спецификой его содержания, а также алгоритмами последовательности этапов его планирования в соответствии с задачами обучения работников, которым предстоит решать новые проблемы, ранее не являвшиеся предметом их профессиональной деятельности (идентификация новой области деятельности; установление желаемых компетенций работника; определение его действительных компетенций; выявление расхождения между желаемыми и имеющимися место компетенциями и др.).

Существенным преимуществом модели самообучающейся организации является широкое распространение в ней креативно-авторизованных методов обучения, отход от репродуктивных моделей, базируемых на алгоритмах воспроизводства знаний и навыков, в основном не допускающих отклонения от общепризнанного догматического контента передаваемых знаний и навыков. Именно креативно-авторизованная технология организационного обучения, которая базируется «на предоставлении учащимся самостоятельности и неограниченной возможности для мобилизации (активизации) субъективно-когнитивно-креативного потенциала... способна обеспечить «создание среды креативной энергии, вовлекающей учащихся в процесс самообучения» [10].

Переход системы повышения квалификации кадров организаций на новую модель «самообучающаяся организация» требует решения ряда первостепенных задач.

Во-первых, это поиск и формирование с учетом особенностей организации проблемно-проектной модели повышения квалификации, содержание програм-

мы обучения которой будет определяться прежде всего системой специфики решаемых задач. Трансформация моделей репродуктивного организационного обучения в креативно-авторизованную потребует глубокой проработки концепций, стратегий, моделей, программ, форм и методов проблемно-проектного обучения.

Во-вторых, совершенствование системы мотивации обучающегося персонала прежде всего на решение стратегических вопросов устойчивого и опережающего развития организации на принципах здорового профессионального любопытства.

В-третьих, переход на новые нетрадиционные методики обучения, в основу которых положены осознанное понимание стратегических целей, вдохновляющие идеи, современные модели эффективного взаимодействия персонала, основанные на применении интерактивных мастер-классов, инновационно мотивированных команд, интерактивных междисциплинарно-проблемных дискуссий, творческих мастерских и др.

В-четвертых, формирование дееспособной команды профессорско-преподавательского состава, инструкторов-коучей и т. д., способной решить поставленные задачи в условиях неопределенности.

В-пятых, создание системы контроля за освоением слушателями профессиональных компетенций реализации проблемно-проектной модели новой парадигмы развития организации на основе использования таких инновационных интерактивных методов контроля, как креативно-экспертные команды контроля, демонстрационно-компетентностные зачеты, демонстрационно-квалификационные экзамены и др.

Дальнейшее эффективное развитие человеческого капитала организаций, как показывает зарубежный и отечественный опыт, на основе проблемно-проектной модели самообучающейся организации создает объективные предпосылки для его успешного развития в условиях инновационной экономики.

Заключение

Человеческий капитал – это многоаспектная специфическая форма проявления главной производительной силы общества.

В соответствии с авторской концепцией, человеческий капитал представляет собой не только трудовую ресурсную составляющую производительных сил общества, но в более широком, социально-экономическом, социально-политическом, социально-культурном и иных аспектах главную движущую силу социально-экономического и научно-технического прогресса.

Главные составляющие человеческого капитала – знания и навыки, приносящие доход его носителям и добавленную стоимость в информационно-цифровой экономике. Поэтому именно образование является ключевой, главной ведущей силой формирования человеческого капитала.

Дальнейшее развитие человеческих ресурсов в современных организациях должно осуществляться на базе инновационных образовательных моделей развития человеческого капитала в самообучающихся организациях.

Переход к модели самообучающейся организации как инструмента управления эффективным развитием человеческого капитала позволяет системно развивать и трансформировать человеческий капитал в организациях в соответствии с современными требованиями информационно-цифровой эпохи.

Реализация модели «самообучающаяся организация» дает возможность системно, в режиме реального времени развивать и совершенствовать человеческий капитал организаций в соответствии с необходимостью решения стоящих перед ней актуальных проблем и задач.

Модель самообучающихся организаций позволяет обеспечивать решение ключевой задачи организационного обучения – переход от догматической модели передачи контента знаний и навыков к модели креативно-авторизованной, обеспечивающей в значительной степени широкие возможности самостоятельного генерирования и приобретения инновационных знаний и компетенций, их адаптации и корректировки в процессе профессиональной деятельности [11].

Кафедрой управления инновациями Одинцовского филиала МГИМО в настоящее время разработаны и апробируются методические положения и рекомендации по развитию человеческого капитала менеджеров компаний нефтегазовой отрасли на базе инновационной проблемно-проектной модели повышения квалификации кадров «самообучающаяся организация» – «Мастер креативного менеджмента».

Цель образовательного проекта – развитие креативных навыков решения нестандартных проблем в условиях неопределенности, в частности, решения проблемы формирования матрицы стратегических направлений развития нефтегазовых компаний в условиях неопределенности глобального энергетического перехода с учетом приоритетов научно-технологического развития страны.

Разработка программы повышения квалификации кадров как инструмента развития человеческого капитала компаний осуществлялась с учетом выявленных проблем и задач их деятельности. В процессе подготовки и реализации программы повышения квалификации были предложены:

- методические положения организации проведения обучающих мероприятий по повышению квалификации кадров;
- учебные материалы: пособия по теоретическим основам программы повышения квалификации кадров; практикум и практические задания; контрольно-измерительные материалы для оценки уровня усвоения знаний, умений и навыков;
- программы лекционных и практических курсов по освоению знаний, развитию умений, навыков, а также профессиональных компетенций «Мастер креативного менеджмента» и др.

Как показала практика, высокая результативность освоения слушателями знаний, умений и навыков креативного мышления и действий достигается за счет интенсивного применения методики креативной авторизации мышления и поведения персонала самообучающихся организаций.

Список источников

1. *Becker Gary S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / by Gary S. Becker. 2nd ed. New York : National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975; Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. 1968. Vol. 6. New York; Schultz T.W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. New York, 1971.*
2. *Пришляк Е.А., Радько С.Г. Исследование факторов, влияющих на формирование человеческого капитала в Российской Федерации // Управленческие науки. 2018. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-faktorov-vliyayuschih-na-formirovanie-chelovecheskogo-kapitala-v-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 11.11.2022).*
3. *Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях. Воронеж : ЦИРЭ, 2004.*
4. *Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М. : Норма, 2008.*
5. *Клейнер Г.Б. Системная теория ролевого управления предприятием. URL: <https://kleiner.ru/wp-content/uploads/2015/01/10-04-12-121111035939-phpapp01.pdf> (дата обращения: 05.11.2022).*
6. *11 трендов образования будущего: на что обратить внимание в 2021 году? URL: <https://prostudenta.ru/post-986.html> (дата обращения: 15.03.2022).*
7. *Джой-Меттьюс Д., Меггинсон Д., Сюрте М. Развитие человеческих ресурсов. М. : Эксмо, 2006. С. 134–135.*
8. *Lasse P. Developing a Learning Organization. London, 1998.*
9. *Tsang K.W.E. Organizational Learning and the Learning Organization: A Dichotomy Between Descriptive and Prescriptive Research // Human Relations. 1997. № 1.*
10. *Ушвицкий Л.И., Степанов А.А., Савина М.В. Технологии онлайн-обучения: креативно-авторизованная методика // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2020. № 3 (78). С. 202–208.*
11. *Антонова Л.И., Савина М.В., Степанов А.А. Эффективность профессионального обучения в условиях цифровой трансформации: проблемы и решения // Экономика и управление: проблемы, решения. 2022. Июнь.*
12. *Фомичев А.Н. Оптимизация стратегического управления деятельностью организации // Экономические системы. 2022. Том 15, № 1 (56). С. 139–135.*

References

1. *Becker Gary S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / by Gary S. Becker. 2nd ed. New York : National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975; Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. 1968. Vol. 6. New York; Schultz T.W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. New York, 1971.*
2. *Prishlyak E.A., Radko S.G. The study of factors influencing the formation of human capital in the Russian Federation. *Managerial Sciences*. 2018;(2). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-faktorov-vliyayuschih-na-formirovanie-chelovecheskogo-kapitala-v-rossiyskoj-federatsii>. (In Russ.).*
3. *Korchagin Yu.A. Human capital and development processes at macro and micro levels. Voronezh : CIRE, 2004. (In Russ.).*
4. *Genkin B.M. Economics and Sociology of Labor. Moscow : Norm, 2008. (In Russ.).*
5. *Kleiner G.B. System theory of role-based enterprise management. URL: <https://kleiner.ru/wp-content/uploads/2015/01/10-04-12-121111035939-phpapp01.pdf>. (In Russ.).*

6. 11 trends in education of the future: what to pay attention to in 2021? URL: <https://prostudenta.ru/post-986.html>. (In Russ.).

7. Joy-Matthews D., Megginson D., Surte M. Development of human resources. Moscow : Eksmo, 2006. P. 134–135. (In Russ.).

8. Lassey P. Developing a Learning Organization. London, 1998. P. 2.

9. Tsang K.W.E. Organizational Learning and the Learning Organization: A Dichotomy Between Descriptive and Prescriptive Research. *Human Relations*. 1997;(1).

10. Ushvitsky L.I., Stepanov A.A., Savina M.V. Online learning technologies: a creatively authorized methodology. *Bulletin of the North Caucasus Federal University*. 2020;(3(78)):202-208. (In Russ.).

11. Antonova L.I., Savina M.V., Stepanov A.A. The effectiveness of vocational training in the conditions of digital transformation: problems and solutions. *Economics and management: problems, solutions*. 2022. June. (In Russ.).

12. Fomichev A.N. Optimization of the strategic management of the organization's activities. *Economic Systems*. 2022;15(1(56)):129-135. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

А.А. Степанов – доктор экономических наук, профессор кафедры управления инновациями;

М.В. Рыбин – доктор технических наук, доцент, заведующий кафедрой управления инновациями;

Е.В. Потехина – доктор экономических наук, профессор кафедры информационных технологий, искусственного интеллекта и общественно-социальных технологий цифрового общества.

A.A. Stepanov – doctor of economic sciences, professor of the Department of innovation management;

M.V. Rybin – doctor of technical sciences, associate professor, head of the Department of innovation management;

E. V. Potekhina – doctor of economic sciences, professor of the Department of information technology, artificial Intelligence and socio-social technologies of the digital society.

Статья поступила в редакцию 12.02.2023; одобрена после рецензирования 28.02.2023; принята к публикации 05.03.2023.

The article was submitted 12.02.2023; approved after reviewing 28.02.2023; accepted for publication 05.03.2023.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА DIGITAL ECONOMY

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 35–42.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):35-42.

Научная статья
УДК 004.738.5:339.37
DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-35-42

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

Анализ и диагностика использования цифровых бизнес-платформ (маркетплейсов) как современного канала взаимодействия между бизнес-структурами и обществом

Леонид Павлович Дашков¹, Василий Игоревич Пучков²✉

^{1,2} Российский университет кооперации, Мытищи, Россия

¹ office@dashkov.ru

² admin@schoolseo.ru

Аннотация. *Цель работы.* Цель данной научной работы – проведение анализа и формирование собственной оценки уровня эффективности работы бизнес-платформ (маркетплейсов) как современного канала взаимодействия между бизнес-структурами и гражданским обществом (потребительская часть). *Метод или методология проведения работы.* Исследование проводилось с использованием общенаучной методологии, предусматривающей применение системных подходов к разрешению проблемы. Базой для написания данной научной статьи явились фундаментальные труды российских, а также зарубежных ученых, посвятивших работы изучению экономического взаимодействия бизнес-структур и гражданского общества.

Результаты. Предложены наиболее перспективные направления взаимодействия бизнес-структур и гражданского общества в рамках функционирования цифровых бизнес-платформ (маркетплейсов). *Область применения результатов.* Результаты проведенного исследования могут быть применены владельцами бизнеса и специалистами по маркетингу, рекламе и продажам бизнес-сообщества. *Новизна.* Авторы предлагают актуальный вектор взаимодействия между бизнес-структурами и гражданским обществом в рамках работы на цифровых бизнес-платформах (маркетплейсах).

Выводы. Экономический анализ эффективности взаимодействия бизнес-структур и гражданского общества в рамках функционирования цифровых бизнес-платформ (маркетплейсов) показал, что необходимо постоянно корректировать этот процесс. Важно оценивать не только статистические показатели уровня развития конкретной цифровой бизнес-платформы, но и проводить корреляцию с геополитическими событиями

© Дашков Л.П., Пучков В.И., 2023

в стране и мире, которые оказывают заметное влияние на платежеспособность и потребительские настроения гражданского общества, а следовательно, и на уровень спроса и предложения.

Ключевые слова: экономическая эффективность, гражданское общество, экономические отношения, бизнес-структуры, эффективность взаимодействия, бизнес-платформы, маркетплейсы, цифровые платформы, цифровая торговля

Для цитирования: Дашков Л.П., Пучков В.И. Анализ и диагностика использования цифровых бизнес-платформ (маркетплейсов) как современного канала взаимодействия между бизнес-структурами и обществом // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 35–42. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-35-42.

Original article

Analysis and diagnostics of the use of digital business platforms (marketplaces) as a modern channel of interaction between business structures and society

Leonid P. Dashkov¹, Vasily I. Puchkov²

^{1,2} Russian University of Cooperation, Mytishchi, Russia

¹ office@dashkov.ru

² admin@schoolseo.ru

Annotation. *The purpose of the work.* The purpose of this scientific work is to analyze and form your own assessment of the level of efficiency of business platforms (marketplaces) as a modern channel of interaction between business structures and civil society (consumer part). ***The method or methodology of the work.*** The study was conducted using a general scientific methodology that provides for the use of systematic approaches to solving the problem. The basis for writing this scientific article was the fundamental works of Russian and foreign scientists who devoted their work to the study of economic interaction between business structures and civil society.

Results. The most promising areas of interaction between business structures and civil society within the framework of the functioning of digital business platforms (marketplaces) are proposed. ***The scope of the results.*** The results of the conducted research can be applied by business owners and marketing, advertising and sales specialists of the business community. ***Novelty.*** The authors propose an actual vector of interaction between business structures and civil society in the framework of work on digital business platforms (marketplaces).

Conclusions. An economic analysis of the effectiveness of interaction between business structures and civil society within the framework of the functioning of digital business platforms (marketplaces) has shown that it is necessary to constantly adjust this process. It is important to evaluate not only statistical indicators of the level of development of a particular digital business platform, but also to correlate with geopolitical events in the country and the world, which have a noticeable impact on the solvency and consumer sentiment of civil society, respectively, and on the level of supply and demand.

Keywords: economic efficiency, civil society, economic relations, business structures, interaction efficiency, business platforms, marketplaces, digital platforms, digital trade

For citation: Dashkov L.P., Puchkov V.I. Analysis and diagnostics of the use of digital business platforms (marketplaces) as a modern channel of interaction between business structures and society. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):35-42. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-35-42.

Введение

Под бизнес-платформой (маркетплейсом) в рамках данной научной статьи понимается не общественное объединение или ассоциация предпринимателей, а цифровое решение, представляющее полный спектр сервисов и услуг для бизнеса и гражданского общества в части продажи готовой продукции. То есть компания, занимающаяся торговлей (преимущественно розничной, но заказ может быть и оптовым в рамках определенных платформ), получает доступ к специальной онлайн-платформе, которая берет на себя сразу множество функций бизнеса, а именно:

1. *Продает продукцию компании.* Сервис предлагает витрину, на которой размещаются карточки (персональные страницы с описанием характеристик товаров, фото- и видеоматериалами товара, отзывами покупателей, вопросами и ответами от продавца и т. д.).

2. *Обеспечивает логистику.* Компания-продавец поставляет готовую продукцию на склад маркетплейса, а в случае ее заказа логистические службы доставляют продукцию на дом покупателю или в пункты выдачи заказов.

3. *Имеет развитую сеть распространения.* У некоторых бизнес-платформ тысячи своих пунктов выдачи заказов, некоторые имеют свои постаматы. В ряде случаев есть партнерские договоры с сетевыми магазинами, например с магазинами «Пятерочка» от X5 Retail Group, где заказанные товары выдаются на кассе. Некоторые маркетплейсы выдают заказы в отделениях почтовой связи, что существенно расширяет зону распространения продукции.

4. *Осуществляет финансовые расчеты с покупателями.* Бизнес-платформа полностью обеспечивает процесс принятия платежей и подготовки первичной документации для продавца.

5. *Проводит соответствующую аналитику.* Сервис обладает десятками инструментов и метрик по анализу продаж среди аудитории маркетплейса, в том числе инструментариями по продвижению товара и улучшению коммерческих показателей.

Основная часть

По данным исследования Tinkoff eCommerce и аналитического проекта Tinkoff Data [1], опубликованного 24 января 2023 г., по итогам 2022 г.:

1. 0% продавцов российского сегмента маркетплейсов взаимодействуют с Wildberries. На момент написания данной статьи указанная торговая сеть – это самая популярная бизнес-платформа в российском сегменте электронной коммерции.

2. Ноябрь является самым активным периодом в электронной коммерции – в указанный месяц совершается 12% от всего объема продаж за год. При этом в ноябре – самое большое количество регистраций новых продавцов, которые стремятся начать продажи перед ноябрем (черная пятница) и новогодними распродажами.

3. На маркетплейсы приходится 8,5% от общего объема покупок в офлайне и онлайн в совокупности. Этот показатель за 2022 г. вырос в полтора раза.

4. В 2022 г. россияне совершили через цифровые бизнес-платформы на 43% больше покупок, чем в 2021 г.

Указанные показатели основаны на анализе расходов клиентской аудитории Tinkoff, включающей более 180 тыс. индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере электронной коммерции, и около 28 млн физических лиц. На рис. 1 показана динамика роста активности покупателей на маркетплейсах в 2022 г. по сравнению с 2021 г.

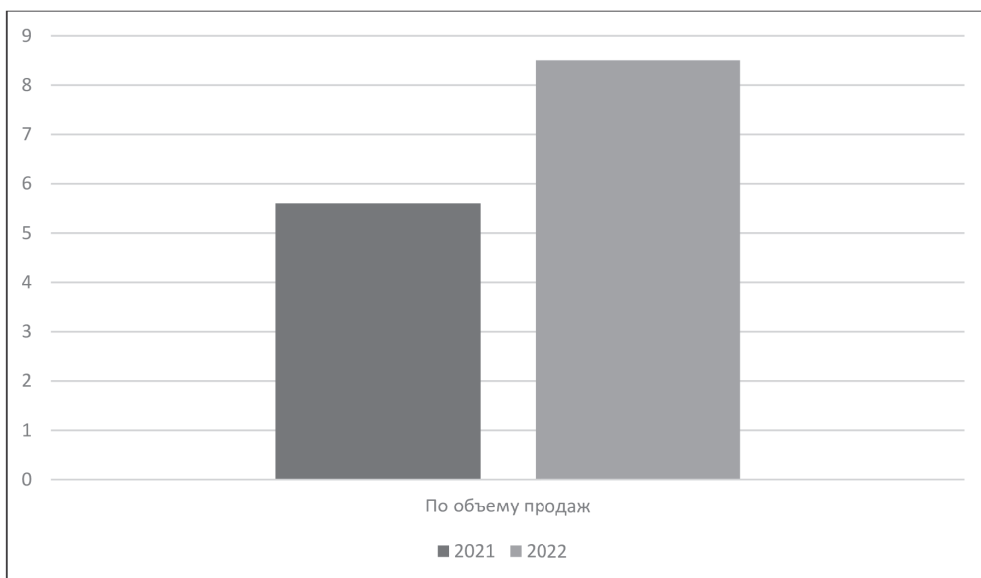


Рис. 1. Объем покупок на маркетплейсах в % от всех покупок (офлайн и онлайн)

Источник: составлено авторами на основе данных [1].

Как видно из рис. 1, в 2022 г. наблюдался активный рост объемов деятельности цифровых бизнес-платформ. Это связано в значительной мере с тем, что в течение всего 2022 г. из страны ушло много известных зарубежных брендов, чья продукция позже появилась в результате запуска параллельного импорта именно на маркетплейсах. Привлекательный вариант доставки с помощью широкой сети пунктов выдачи заказов, развитые логистика и инфраструктура

самых цифровых бизнес-платформ, удобство их интерфейса для покупателей оказали существенное влияние на рост вовлеченности общества во взаимодействие с бизнес-структурами посредством маркетплейсов [6].

Среди клиентов Tinkoff в 2022 г. средняя стоимость одной покупки на российских бизнес-платформах немного снизилась (-3%) по сравнению с 2021 г. и составила около 2000 руб. [1].

Как видно из рис. 2, наибольший рост стоимости одной покупки в 2022 г. показал «Яндекс.Маркет», прибавив (+21%) к среднему чеку, затем идет KazanExpress (+9%) и Lamoda (+5%). Отрицательную динамику показали «СберМегаМаркет», Ozon, Wildberries и Aliexpress.

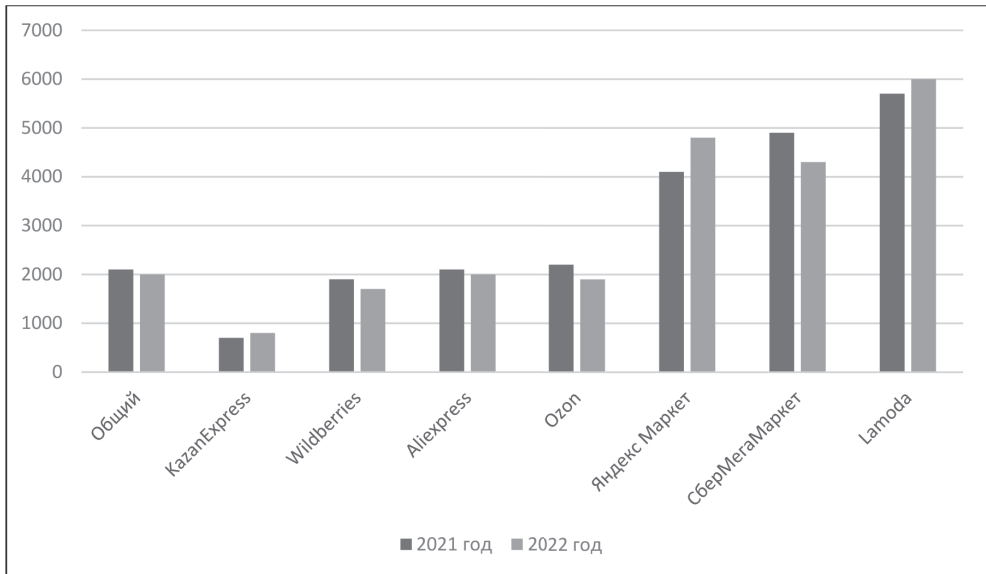


Рис. 2. Средняя стоимость одной покупки на российских маркетплейсах среди клиентов Tinkoff в 2021 и 2022 г.

Источник: составлено авторами на основе данных [1].

Как отмечалось ранее, наиболее популярной площадкой среди предпринимателей, являющих клиентами Tinkoff, считается Wildberries. На долю Ozon приходится менее четверти продавцов, около 8% предпринимателей используют «Яндекс.Маркет», еще 3% – KazanExpress и менее 1% – Aliexpress [1].

С учетом особенностей и возможностей взаимодействия цифровой платформы и предпринимателей, в 2022 г. укрепился тренд среди бизнес-структур на диверсификацию каналов реализации за счет использования сразу нескольких маркетплейсов. Это снижает операционные риски от взаимодействия с одной площадкой и дает возможность получения доступа к разным группам целевой аудитории среди населения, которые используют определенную платформу для покупок.

Примерно 20% продавцов работает с двумя цифровыми бизнес-платформами одновременно. При этом старт взаимодействия с маркетплейсами начинается в основном с Wildberries, на который приходится более 70% начинающих продавцов, а уже после него около 21% пытаются начать работать с Ozon [1].

Скорее всего, в 2023 г. приток новых предпринимателей на маркетплейс Wildberries покажет отрицательную динамику вследствие изменения политики данной цифровой платформы. В конце 2022 г. этот маркетплейс анонсировал платную регистрацию для новых продавцов, что, в свою очередь, может стать дополнительным фильтром и отсекает часть начинающих предпринимателей, которые заходят на бизнес-платформы с маленькой пробной партией товаров и крайне ограниченным стартовым капиталом.

Если обратиться к другим источникам информации, то все они показывают высокие темпы прироста рынка электронной коммерции и в России, и в мире, начиная с периода пандемии Covid-19, когда условия изоляции оказали существенное влияние и создали благоприятные условия для активного развития маркетплейсов по всему миру. В перспективе данная тенденция продолжится. Об этом свидетельствуют следующие данные:

1. По прогнозам grandviewresearch.com [2], к 2027 г. объем мировой электронной торговли вырастет в среднем на 14,7% при доковидных показателях 9,1 трлн долл. за 2019 г.

2. В 2021 г. количество заказов на российских маркетплейсах превысило 1,05 млрд. Совокупная выручка российских продавцов на Ozon, Wildberries, «Яндекс.Маркет», «СберМегаМаркет» и Aliexpress выросла в 2021 г. до 1,5 трлн руб., что составило 111% роста [3].

3. За первый квартал 2022 г., по данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), россияне потратили на покупки в интернете 1,25 трлн руб., что на 59% больше, чем в 1 квартале 2021 г. [4].

Кроме того, развитие маркетплейсов как основного драйвера торговли способствует росту так называемой платформенной занятости. Платформенная занятость — это гибкий формат включения в рынок труда, предполагающий использование цифровой бизнес-платформы (маркетплейса) в качестве посредника между поставщиками товаров и услуг (исполнителями работ) и потребителями (клиентами). Платформенная занятость может выполнять роль как основной, так и дополнительной занятости, увеличивая вариативность доступных специалистам режимов работы.

На основе имеющейся информации [4, 5] можно выделить следующие характеристики труда платформенных занятых:

- платформенная занятость – основной источник дохода для 86% опрошенных;
- оформили отношения с бизнес-платформой напрямую 74% платформенных занятых;
- в среднем платформенный занятый взаимодействует с платформой около 2,4 года;

- примерно 68% платформенных занятых, чья работа связана с взаимодействием с покупателем, получают чаевые;
- средний уровень дохода платформенных занятых составляет 408 руб./ч.

Заключение

Как видно из приведенных данных, рынок электронной коммерции в России и мире активно развивается, занимая все большую долю в общем объеме продаж. При этом маркетплейсы выступают в роли ядра, вокруг которого создается целая экосистема сервисов и инструментов, привлекательных для бизнес-структур и покупателей. Это создает новые реалии экономических отношений, новые подходы к взаимодействию бизнеса и общества. Одновременно маркетплейсы содействуют более активному развитию малого и среднего предпринимательства в стране. Особо следует отметить их значимость для микропредприятий. В частности, у них появляется возможность оформить взаимодействие с цифровой платформой путем открытия, например, пункта выдачи заказов, став частью этой экосистемы.

В сложившихся условиях настоятельно встает вопрос проработки нормативно-правовой базы со стороны государства. Прежде всего, она должна быть нацелена на регулирование вопросов эффективного взаимодействия бизнеса и маркетплейсов, создавая баланс их интересов и не допуская диктата со стороны цифровых бизнес-платформ. Должны быть разработаны также меры поддержки государством микропредприятий и самозанятых по их эффективному взаимодействию с экосистемой маркетплейсов.

Список источников

1. Итоги 2022 года для маркетплейсов по версии Тинькофф: россияне потратили на них в полтора раза больше денег. URL: <https://www.tinkoff.ru/about/news/24012023-results-of-2022-for-marketplaces-according-to-tinkoff> (дата обращения: 13.02.2023).
2. GrandViewResearch Portal. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/e-commerce-market> (дата обращения: 13.02.2023).
3. Интернет-торговля в России 2021 : маркетинговое исследование. URL: https://datainsight.ru/eCommerce_2021 (дата обращения: 13.02.2023).
4. Роль потребительских цифровых платформ и экосистем в российской экономике от ноября 2022 года. URL: https://files.data-economy.ru/Docs/Otchet_7.pdf (дата обращения: 13.02.2023).
5. Платформенная занятость: вызовы и возможные решения. URL: <https://www.csr.ru/upload/iblock/6ca/krk89ha0uwx3yztja243obvc7ly8bntv.pdf> (дата обращения: 13.02.2023).
6. Шевченко Д.А. Комплекс цифрового маркетинга-микс: поиск и обоснование оптимальной теоретической конструкции // Экономические системы. 2022. Том 15, № 4 (59). С. 37–52.

References

1. Results of 2022 for marketplaces according to Tinkoff: Russians spent one and a half times more money on them. URL: <https://www.tinkoff.ru/about/news/24012023-results-of-2022-for-marketplaces-according-to-tinkoff>. (In Russ.).

2. Grand View Research Portal. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/e-commerce-market>.

3. E-commerce in Russia 2021 : marketing research. URL: https://datainsight.ru/eCommerce_2021. (In Russ.).

4. The role of consumer digital platforms and ecosystems in the Russian economy from November 2022. URL: https://files.data-economy.ru/Docs/Otchet_7.pdf. (In Russ.).

5. Platform employment: challenges and possible solutions. URL: <https://www.csr.ru/upload/iblock/6ca/krk89ha0yxx3ystja243obvc7ly8bntv.pdf>. (In Russ.).

6. Shevchenko D.A. Complex of digital marketing-mix: search and substantiation of the optimal theoretical construction. *Economic Systems*. 2022;15(4(59)):37-52. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Л.П. Дашков – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и торгового дела;

В.И. Пучков – аспирант.

L.P. Dashkov – doctor of economic sciences, professor Departments of management and trade;

V.I. Puchkov – Ph.D. student.

Статья поступила в редакцию 27.02.2023; одобрена после рецензирования 15.03.2023; принята к публикации 18.03.2023.

The article was submitted 27.02.2023; approved after reviewing 15.03.2023; accepted for publication 18.03.2023.

Приоритетные направления оптимизации процессов цифровизации международной торговли

Андрей Николаевич Фомичев

Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия, an2005a1@yandex.ru, SPIN 9907-8226, ORCID 0000-0001-7123-2093

Аннотация. Цифровизация мировой хозяйственной системы в целом и трансграничной торговли, в частности, приобрела особую значимость в связи с тяжелой экономической ситуацией в мире, вызванной сначала пандемией Covid-19, а позднее развязанной странами Запада санкционной войной против остальных стран мира. В итоге интернет-торговля стала играть важнейшую роль в организации внешней торговли. В связи с этим можно сделать вывод о том, что оптимизации процессов цифровизации трансграничной торговли товарами является актуальной.

В представленной статье комплексно рассмотрены различные аспекты цифровизации международной торговли в современных политических и социально-экономических условиях, а также определены возможные направления оптимизации упомянутых процессов.

Ключевые слова: трансграничная торговля, государственное регулирование внешне-экономической деятельности, цифровая экономика, цифровизация внешней торговли

Для цитирования: Фомичев А.Н. Приоритетные направления оптимизации процессов цифровизации международной торговли // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 43–48. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-43-48.

Original article

Problems and prospects of digitalization of cross-border trade

Andrey N. Fomichev

Moscow Financial and Industrial University «Synergy», Moscow, Russia, an2005a1@yandex.ru, SPIN 9907-8226, ORCID 0000-0001-7123-2093

© Фомичев А.Н., 2023

Abstract. Digitalization of the global economic system in general and cross-border trade, in particular, has become particularly relevant due to the difficult economic situation in the world caused by the Covid-19 pandemic in 2019. As a result, online commerce has taken a leading position in the movement of goods using the Internet telecommunications network.

In connection with the above, it can be concluded that the topic of digitalization of cross-border trade in goods is relevant today and occupies a leading position in the field of further development of remote information and communication technologies.

In the presented article, the author comprehensively examines the actual problematic aspects of the processes of digitalization of international trade in modern political and socio-economic conditions, and also identifies possible directions for optimizing these processes.

Keywords: cross-border trade, state regulation of foreign economic activity, digital economy, digitalization of foreign trade

For citation: Fomichev A.N. Problems and prospects of digitalization of cross-border trade. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):43-48. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-43-48.

Введение

Цифровизация мировой хозяйственной системы в целом и трансграничной торговли, в частности, приобрела особую актуальность в связи с тяжелой экономической ситуацией в мире, вызванной в 2019 г. пандемией Covid-19, а затем санкционным давлением стран Запада на Россию. В итоге интернет-торговля заняла лидирующую позицию по перемещению товаров с использованием телекоммуникационной сети Интернет.

Из сказанного можно сделать вывод о том, что тема цифровизации трансграничной торговли товарами на сегодняшний день актуальна и занимает лидирующую позицию в области дальнейшего развития дистанционных информационных и коммуникационных технологий.

Цель данной работы – выявление проблемных аспектов и разработка авторских предложений по оптимизации процесса трансграничной торговли на основе широкого использования цифровых технологий.

Исходя из поставленной цели, в работе решаются следующие ключевые задачи:

- анализ текущего состояния и ключевых предпосылок развития трансграничной торговли;
- выявление основных проблем цифровизации трансграничной торговли;
- разработка предложений по оптимизации процесса цифровизации трансграничной торговли.

Основная часть

Следует признать, что в течение последних лет мировая экономика устойчиво идет по пути цифровизации практически всех видов хозяйственных процессов. Не остается в стороне от указанной тенденции и международная торговля [7]. Глобализация научно-технического прогресса обязательно приводит к появлению

оптимизирующих форматов организации торговой деятельности, включая повсеместное развитие электронных ресурсов, их направление для нужд международной торговли.

Объективных причин, способствующих цифровизации внешнеторговых операций, великое множество [1]. В рамках представленного научного исследования остановимся на основных из них.

Цифровизации мировой экономики в целом и операций международной торговли в частности способствует научно-технический прогресс [6]. Перебегающие темпы развития компьютерной техники и информационных технологий влекут за собой проникновение элементов цифровизации практически во все сферы жизни общества.

Помимо научно-технического развития, популяризации цифровых технологий торговли способствуют факторы социально-медицинского характера. Пандемия Covid-19 показала наличие жизненно важной необходимости минимизации и ограничения количества непосредственных контактов, как в профессиональной, так и в бытовой сфере. Безусловно, внедрение цифровых технологий торговли существенно способствует решению указанной задачи.

В качестве третьего и наиболее действенного стимула можно назвать международную политическую обстановку. Беспрецедентное санкционное давление стран Запада на Российскую Федерацию создает ситуацию, при которой приобретение жизненно важных для нас предметов критического импорта становится возможным лишь через построение сложных и многоступенчатых логистических цепочек [6]. Без применения цифровых технологий решить подобную проблему довольно сложно.

Далее целесообразно отразить проблемные аспекты развития цифровой трансграничной торговли в складывающихся социально-экономических условиях [2]. В качестве основных проблем цифровизации внешней торговли в современных условиях для Российской Федерации можно назвать такие, как слабая техническая оснащенность, недостаточная эффективность использования имеющихся информационно-коммуникационных каналов, дефицит квалифицированных кадров в сфере информационных технологий и полное отсутствие отечественных цифровых операторов внешней торговли. Рассмотрим перечисленные проблемные аспекты более подробно [4].

К организационным проблемам технического характера эксплуатации информационно-коммуникационных каналов можно отнести: 1) ограниченное количество и недостаточные технические возможности каналов интернет-соединений, жизненно необходимых для проведения торговых транзакций; 2) низкую скорость интернет-соединений, не всегда позволяющих оперативно и качественно передавать необходимую информацию о внешнеторговых сделках [6].

Недостаточная техническая оснащенность процессов цифровизации трансграничной торговли проявляется, во-первых, в непригодности большинства видов оргтехники и гаджетов для проведения или подготовки внешнеторговых операций в дистанционном цифровом режиме, во-вторых, в несовершен-

ном программном обеспечении, предназначенном для обслуживания интерактивных мероприятий в сфере внешнеэкономической деятельности [3].

Проблемы кадрового обеспечения цифровизации внешней торговли основываются на сложившемся дуализме подготовленности к ним работников и специалистов различных уровней [8].

Так, с одной стороны, лучше всего с организацией проведения внешнеторговых транзакций с использованием цифровых технологий справляются молодые специалисты, в совершенстве владеющие современными гаджетами и технологиями их эксплуатации не только в профессиональной деятельности, но и в системе социальных коммуникаций в целом. С другой стороны, у молодых специалистов недостаточно профессионального опыта, так необходимого при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Таким опытом, безусловно, обладают кадры старшего поколения [7]. Однако многие представители данной категории специалистов крайне неохотно и с большим трудом осваивают новые коммуникационные технологии, необходимые для проведения внешнеторговых сделок в цифровом дистанционном формате. Некоторые представители старой гвардии предпочитают выход на пенсию альтернативе освоения цифровых технологий.

Кроме того, развитие информационных технологий, электронных ресурсов, внедрение дистанционных цифровых форм договорных, а также расчетно-платежных отношений влечет за собой необходимость создания четких правил регулирования среды таких отношений с учетом ее особенностей. Электронное общение и взаимодействие способствуют расширению отношений с потребителями, которые сводятся к покупке и продаже товаров, предоставлению услуг, выполнению работ удаленно, независимо от местонахождения покупателя и продавца. Значительная часть таких операций связана с трансграничной интернет-торговлей. В связи с ростом такой торговли стало активно меняться таможенное регулирование. Цифровая деятельность, с одной стороны, упрощает работу ФТС России, но с другой – вызывает необходимость контролировать трансграничную торговлю и приходит к тому, что таможенные органы вынуждены на постоянной основе мониторить, чтобы порог стоимости товара, продаваемого дистанционно, оставался в пределах той цены, которая не облагается пошлинами [6].

Товары, которые поставляются с использованием интернет-площадок, нужно вносить в отдельную категорию. Для разгрузки таможи необходимо ввести институт операторов трансграничной торговли [4]. Это компании, которые будут заниматься обеспечением поставок – от покупки на интернет-площадке до доставки покупателю курьерской доставкой или с использованием пунктов выдачи. На данную категорию товаров должны заводиться отдельные электронные декларации (могут быть упрощенными) [5]. Таким образом, возникает объективная необходимость в создании собственных российских цифровых операторов внешней торговли.

В силу специфики внешнеторговых операций таких операторов должно быть как минимум три. Во-первых, необходимо создать специализированное коммерческое предприятие, обслуживающее потребительский сектор внешнеторговых операций. Во-вторых, следует создать государственное казенное или унитарное предприятие для обслуживания закупочных операций в сфере государственно-

го заказа. И, наконец, в-третьих, имеет смысл учредить государственный орган в целях обслуживания гособоронзаказа и экспорта вооружений.

Главным таким оператором была и остается Почта России, через нее осуществляется 94% ввозимых посылок. Россия является членом Всемирного почтового союза, и почтовая служба обладает определенными полномочиями, имеет разветвленную структуру, выстроенную логистику, базы и свои склады хранения [5]. Именно Почта России сегодня может рассматриваться как оператор цифровой трансграничной торговли, обслуживающий сферу конечного потребительского сектора.

Следует отметить, что вопрос создания государственного предприятия для обслуживания закупочных операций в сфере государственного заказа и государственного органа в целях обслуживания гособоронзаказа и экспорта вооружений, до сих пор остается открытым.

Заключение

На основании изложенного и с учетом новейших достижений теории и практики государственного регулирования внешнеторгового оборота, в целях повышения эффективности процессов цифровизации трансграничной торговли Российской Федерации необходимо:

- развивать передовые национальные ИКТ-технологии с критически осмысленным учетом зарубежного опыта;
- активизировать работу по профессиональной переподготовке и повышению квалификации кадров, необходимых для дальнейшего развития процессов цифровизации трансграничной торговли;
- создавать собственные электронные торговые платформы и разветвленную цифровую инфраструктуру, включая создание отечественных операторов цифровой международной торговли.

Список источников

1. *Какальева Ч., Сейитмаммедова А., Текаева Л., Баллыев А.* Влияние цифровизации экономики на развитие внешней торговли // *Интернаука*. 2022. № 44-5 (267). С. 39–41.
2. *Фомичев А.Н.* Проблемы и перспективы цифровизации трансграничной торговли // *Modern Economy Success*. 2023. № 1. С. 253–257.
3. *Фомичев А.А.* Проблемные аспекты цифровизации трансграничной торговли // *Современные тенденции управления, экономики и финансов в эпоху цифровизации* : сб. статей по материалам XVIII Национ. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов, аспирантов с международным участием, Челябинск, 16 февр. 2022 г. Челябинск : Перо, 2022. С. 160–163.
4. *Фомичев А.А.* Внедрение компьютерных технологий в систему управления таможенными органами // *Компьютерные технологии в моделировании, управлении и экономике* : сб. материалов XIV студенческой Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием, Орел, 17 марта 2022 г. / под общ. ред. А.В. Полянина. Орел : Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС, 2022. С. 88–91.
5. *Фомичев А.Н.* Управление коммуникативными дисфункциями в условиях глобализации информационных процессов // *Проблемы теории и практики управления*. 2022. № 1. С. 51–61.

6. Фомичев А.Н. Цифровизация технологий обучения персонала в современных условиях // Государство и рынок: новые векторы развития : материалы XIII Всерос. науч.-практ. конф., Чебоксары, 11 февр. 2022 г. Чебоксары : Новое время, 2022. С. 143–145.

7. Фомичев А. Н. Проблемные аспекты диагностики и конструктивизации управленческих дисфункций в условиях глобальной цифровизации мировой экономики // Инновационные технологии в подготовке современных профессиональных кадров: опыт, проблемы : сб. науч. трудов, Челябинск, 31 января 2022 г. Челябинск : Челябинский филиал РАНХиГС, 2022. С. 134–138.

8. Сальникова Т.С., Матненко Н.Н., Орлов С.С. Использование современных инструментов менеджмента качества для принятия эффективных управленческих решений // Экономические системы. 2022. Том 15, № 2 (57). С. 120–128.

References

1. Kakalyeva Ch., Seyitmammedova A., Tekaeva L., Balliev A. The impact of digitalization of the economy on the development of foreign trade. *Internauka*. 2022;(44-5(267)):39-41. (In Russ.).

2. Fomichev A.N. Problems and prospects of digitalization of cross-border trade. *Modern Economy Success*. 2023;(1):253-257. (In Russ.).

3. Fomichev A.A. Problematic aspects of digitalization of cross-border trade. Modern trends in management, economics and finance in the era of digitalization : collection of articles based on the materials of the XVIII National. scientific and practical conference of students, undergraduates, postgraduates with international participation, Chelyabinsk, February 16, 2022. Chelyabinsk : Pero, 2022. P. 160–163. (In Russ.).

4. Fomichev A.A. Introduction of computer technologies into the management system of customs authorities. Computer technologies in modeling, management and economics : collection of materials of the XIV Student All-Russian Scientific and Practical Conference with international participation, Orel, March 17, 2022 / ed. by A.V. Polyaniin. Orel : Central Russian Institute of Management – branch of RANEPА, 2022. P. 88–91. (In Russ.).

5. Fomichev A.N. Management of communicative dysfunctions in the context of globalization of information processes. *Problems of theory and practice of management*. 2022;(1)51-61. (In Russ.).

6. Fomichev A.N. Digitalization of personnel training technologies in modern conditions. State and market: new vectors of development : materials of the XIII All-Russian Scientific and Practical Conference, Cheboksary, February 11, 2022. Cheboksary : Novoye Vremya, 2022. P. 143–145. (In Russ.).

7. Fomichev A.N. Problematic aspects of diagnostics and constructivization of managerial dysfunctions in the conditions of global digitalization of the world economy. Innovative technologies in the training of modern professional personnel: experience, problems : collection of scientific papers, Chelyabinsk, January 31, 2022. Chelyabinsk : Chelyabinsk branch of RANEPА, 2022. P. 134–138. (In Russ.).

8. Salnikova T.S., Matnenko N.N., Orlov S.S. Quality management tools and their importance for management decision-making. *Economic Systems*. 2022;15(2(57)):120-128. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

А.Н. Фомичев – кандидат экономических наук, профессор.

A.N. Fomichev – Ph.D. in economic sciences, professor.

Статья поступила в редакцию 03.02.2023; одобрена после рецензирования 18.02.2023; принята к публикации 23.02.2022.

The article was submitted 03.02.2023; approved after reviewing 18.02.2023; accepted for publication 23.02.2023.

Развитие информационных финансовых технологий в современных условиях

Ярослав Олегович Зубов¹, Татьяна Викторовна Якушина²✉

¹ Финансовый университет при Правительстве РФ, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия, zubov_y@mail.ru

² Международный институт экономики и права, Московский международный университет, Москва, Россия, yatv201@yandex.ru

Аннотация. Современный финансовый рынок остро нуждается в комплексном и эффективном информационном обеспечении. Данная потребность базируется на том, что абсолютно все процессы (от формирования и обработки информации до построения прогнозов и моделей в целях принятия управленческих решений) требуют масштабных расчетов и длительного времени, что исключается с применением информационных технологий. Современный процесс формирования и комплексного функционирования новейших информационных технологий тесно связан с деятельностью финансовых рынков и ставит важнейшей задачей автоматизацию процессов данного сектора экономики.

В предлагаемой статье раскрыты сущность, значение и эффективность внедрения современных информационных технологий (как для финансового рынка отдельного региона, так и страны в целом), выявлены их особенности и факторы, влияющие на процесс продвижения. Автоматизированные информационные технологии рассматриваются авторами в качестве инструмента экономии затрат современных предприятий и повышения их конкурентоспособности.

Особое внимание уделено раскрытию особенностей использования информационных технологий в финансовой сфере. При этом показаны перспективы применения таких новейших технологий, как искусственный интеллект, блокчейн и др.

Ключевые слова: финансовый рынок, информационная технология, информационная система, цифровизация банковского сектора

Для цитирования: Зубов Я.О., Якушина Т.В. Развитие информационных финансовых технологий в современных условиях // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 49–58. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-49-58.

Original article

Development of information financial technologies in modern conditions

Yaroslav O. Zubov¹, Tatyana V. Yakushina²✉

¹ Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia, zubov_y@mail.ru

² International Institute of Economics and Law, Moscow International University, Moscow, Russia, yatv201@yandex.ru

Abstract. The modern financial market is in dire need of comprehensive and effective information support. This need is based on the fact that absolutely all processes (from the formation and processing of information to the construction of forecasts and models for the purpose of making managerial decisions) require large-scale calculations and a long time, which is excluded with the use of information technology. The modern process of formation and integrated functioning of the latest information technologies is closely related to the activities of financial markets and sets the most important task of automating the processes of this sector of the economy.

This article describes the importance of modern information technologies, both for the financial market of a particular region and within the country as a whole, their features and factors affecting the promotion process are identified. Automated information technologies are considered by the authors as a cost-saving tool for modern enterprises, which are closely related and implemented in all spheres and directions of society's life and in all economic and social processes.

Special attention is paid to the disclosure of the features of the use of information technologies in the financial sector. At the same time, the prospects of using such new technologies as artificial intelligence, blockchain, etc. are shown.

Keywords: financial market, information technology, information system, digitalization of the banking sector

For citation: Zubov Ya.O., Yakushina T.V. Development of information financial technologies in modern conditions. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):49-58. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-49-58.

Введение

Автоматизированная информационная технология (далее по тексту – АИТ) – это технология, применяемая для формирования массива информации, его обработки и передачи заинтересованным пользователям, при этом используются методы и средства вычислительной техники и систем связи [1].

Рациональное применение различного рода информационных технологий способно оказать существенную поддержку регионам в рамках успешного решения целого ряда задач, таких как: 1) возможность быстрого получения опе-

ративной информации и ее предоставление заинтересованным пользователям; 2) возможность управления потоками информации и данных в любое удобное время и любом месте с применением современных технологий.

Таким образом, информационными технологиями обеспечивается переход от рутинных и привычных методов и средств к промышленным средствам и методам работы с информацией в самых различных сферах деятельности человека, а также эффективное использование информации.

Современный процесс формирования и комплексного функционирования новейших информационных технологий тесно связан с деятельностью финансовых рынков, что определяет актуальность данной научной статьи.

Основная часть

Цифровая трансформация, которая наблюдается сегодня практически повсеместно, в большей степени проявлена в процедуре разработки и реализации различного рода программ, способствующих развитию новых информационных технологий и формированию инновационных бизнес-моделей, обеспечивающих условия формирования и предоставления услуг дистанционного формата в рамках функционирующей финансовой системы.

Широкое использование различного рода информационных технологий в рамках функционирования финансовых рынков региона можно обусловить рядом факторов, таких как:

- стремление к росту конкурентоспособности в процессе функционирования на финансовых рынках;
- реализация и предоставление максимально качественных и доступных услуг финансового сектора и расширение их ассортимента;
- снижение рисков относительно функционирования в финансовом секторе и сумм издержек;
- реализация принципов безопасности и стабильности при использовании ряда инструментов с применением информационных технологий.

Современные информационные технологии в широком спектре их проявления представляют собой технические, многофункциональные программы и информационные разработки и средства, позволяющие эффективно использовать информационные программы и ресурсы на различных уровнях финансового рынка. При этом можно отметить следующие характерные черты и особенности информационных технологий:

- основополагающая цель применяемого на финансовых рынках информационного технологического процесса – получение комплексной и всеобъемлющей информации;
- основной предмет применяемого и внедряемого технологического процесса – массивы данных;
- технологический процесс предусматривает использование взаимосвязанного комплекса разнообразных средств (программных, аппаратных, программно-аппаратных);

– применяемые современные процессы обработки данных можно подразделить на подгруппы относительно выбранной предметной области;

– процедура управления информационными технологическими процессами осуществляется непосредственно руководящим персоналом компании и специалистами;

– важнейшими критериями оптимальности функционирования и реализации информационного потока, процесса и ресурса считаются своевременность предоставления требуемой информации заинтересованным пользователям, а также степень ее достоверности, полноты и объемности.

Современные широко применяемые информационные технологии подразумевают как наличие навыков эффективной работы с потоками информации и программными продуктами, как и возможности использования вычислительной техники. Все изложенные аспекты рассматриваются как возможность применения грамотного подхода к работе с информацией с учетом использования различных программных продуктов.

Уровень эффективности использования информационной технологии может быть охарактеризован рядом факторов.

Во-первых, эффективность оценивается исходя из рациональности и целесообразности и внедрения различного рода информационных технологий или информационной системы. Если система или технология применяется рационально и по назначению, то стоит ожидать повышения эффективности производства и обработки информации.

Во-вторых, необходимо наличие строго оговоренных компонентов и структуры технологий и системы. Совокупная структура автоматизированной информационной технологии предполагает фактическое наличие отдельных взаимосвязанных элементов, в частности она должна включать:

– совокупность однокомпонентных технических средств (КТС);

– современные различного рода программные средства, сформированные и состоящие из общего (системного), прикладного (программ для решения функциональных задач специалистов) и инструментального программного обеспечения;

– комплексную современную систему обеспечения организационно-методического направления.

В-третьих, для информационной системы и технологии крайне значим факт взаимодействия с внешней средой. Это предполагает формирование и создание комплексной информационной технологии, направленной на обеспечение связи с процедурой управления, при соприкосновении с внешними факторами, такими как конкуренты, партнерские организации, поставщики и потребителей и т. д. Процедура взаимодействия различного рода информационных технологий финансовых объектов обеспечивается в большей степени процессом функционирования программных и технических средств автоматизации.

В-четвертых, важна целостность для информационной технологии или информационной системы. В противном случае разрозненность элементов системы не даст возможности выполнять комплексную задачу на достаточном эффективном уровне.

В-пятых, для системы, как и для технологии информационного характера, важен компонент развития, что дает гарантию совершенствоваться согласно требованиям мирового и общественного уровня.

Здесь важно отметить тот факт, что в процессе развития современных цифровых технологий может остро встать вопрос рисков и угроз, что также обусловлено развитием информационных технологий, но уже в негативном аспекте. В частности, возникают риски киберугроз, что, в свою очередь, требует своевременного качественного мониторинга процесса функционирования технологии или системы для раннего обнаружения таких угроз, оценки и формирования единой системы мер, направленных на их предотвращение или минимизацию.

Для развития и продвижения информационной технологии важна и HR-стратегия, которая позволит, по сути, достигать более масштабных бизнес-целей. Стоит отметить, что современные финансовые учреждения в условиях технологического прогресса должны стремиться максимально повышать эффективность работы, модернизируя традиционную модель управления. Только так можно вдохновлять своих сотрудников относительно перспективных достижений и высоких результатов. При этом важно обеспечить [2]:

- определение целей, связанных с общими целями организации;
- единую систему обратной связи в режиме реального времени, чтобы максимально повысить степень прозрачности, получая неформальные отзывы;
- систематический анализ и оценку степени эффективности управления в целом и функционирования информационных технологий в частности, уделяя внимания перспективам развития.

В настоящее время можно выделить несколько основополагающих задач, которые необходимо решать для повышения конкурентоспособности и успеха компании в обозримой перспективе:

- 1) осуществление своевременной процедуры обновления операционной модели ИТ для фактической реализации современного стандарта информационных направлений;
- 2) снижение уровня комплексных затрат компании за счет фактической минимизации и упрощения устаревших и неэффективных систем, внедрения робототехники и систем искусственного интеллекта;
- 3) стремление к росту и расширение технологических возможностей применения дополнительных массивов данных;
- 4) создание комплексной архитектуры информационной системы, обеспечивающей возможность подключения к ней с любого устройства в любом месте;
- 5) приоритет внимания к кибербезопасности – привлечение высококвалифицированных специалистов для реализации поставленных задач и повышения конкурентоспособности компании [3].

Современный вариант использования информационных систем и технологий в большей степени рассматривается как формализованный вид, сконцентрировавший совокупность научных знаний и практического опыта реализации социально-экономических процессов.

В то же время важной задачей управленческого персонала является минимизация затрат различных ресурсов: трудовых, временных и материальных для повышения эффективности деятельности организации. В этом ключе именно автоматизированные информационные технологии способны реализовать роль инструмента экономии затрат.

Выделим семь основополагающих аспектов, характеризующих сущность и значение технологий:

1) информационные ресурсы активизируются и используются посредством применения информационных технологий и являются стратегическим фактором развития общества;

2) информационные процессы оптимизируются под воздействием информационных технологий, значимость которых растет в обществе и экономике постоянно растет;

3) производственные социальные технологии включают в себя информационные технологии как первостепенный компонент;

4) при информационном взаимодействии между людьми и предприятиями, а также в процессе формирования и распространения массовой информации информационные технологии играют ведущую роль;

5) процесс интеллектуализации общества и его развития в целом зависит от информационных современных технологий;

6) процесс накопления и распространения новых знаний и результатов исследования невозможен без применения современного типа информационных технологий;

7) кризис цивилизации в многогранности и масштабности своего проявления может быть преодолен с минимальными потерями и затратами, при условии применения современного вида информационных технологий, особенно при их использовании на глобальном уровне.

Таким образом, можно сделать вывод, что современные информационные технологии имеют важное значение и внедряются во все сферы и направления жизнедеятельности общества, в том числе и в финансовую сферу.

Процесс совершенствования современного финансового рынка страны или отдельного региона связан непосредственно с формированием системы условий для создания более эффективной технологической, аналитической и прогностической работы над финансовыми ситуациями, где особое место уделяется информационным системам и технологиям.

В рамках страны и мира сегодня наблюдается распространение современных программ, позволяющих проводить комплексный, максимально эффективный анализ и прогноз ситуаций, рисков и угроз, в том числе в кризисных ситуациях.

Наблюдается активный переход различных специалистов и сотрудников компаний на информационные технологии в области коммуникации и обмена данными. При этом широко применяются инструменты и программы, дающие возможность принимать решения относительно масштабных фундаментальных и функциональных задач и обеспечивать совместимость различных программных

продуктов. Важно в данном направлении выделять возможность поддерживать платформу «клиент – сервер» и организацию корпоративного хранилища данных.

Оценивая влияние различного рода информационных технологий относительно финансовой деятельности государства или региона, важно отметить тот факт, что максимально лидирующее положение по внедрению информационных технологий занимает банковский сектор экономики. Именно в данной сфере производится внедрение эффективных систем обработки и хранения различного рода банковских услуг, охвативших все направления банковского сектора экономики.

Информационные технологии современного типа дают возможность координировать деятельность абсолютно всех секторов банковской сферы и банковских подразделений, что, в свою очередь, обеспечивает возможности расширения межбанковских связей и эффективного взаимодействия на уровне различных финансовых рынков. В настоящее время технологии предоставления банковских услуг дают возможность решить различного уровня проблемы банковской деятельности, разработать и создать единые межбанковские информационные системы. Все это невозможно без такого инструмента, как интернет и электронные формы торговли, доступные для многочисленных пользователей.

Существенную и весомую роль играют новейшие средства программного характера, в частности, серверы, приложения, интерфейсы на базе применяемых языковых средств.

Ускоренное развитие современных рынков информационных услуг с учетом использования разработанных и внедряемых на масштабной основе технических и программных средств сформировало новые возможности для продвижения технологий информатизации финансовых рынков, а также для совершенствования аналитической и прогнозной работы в целях максимизации прибыли компании.

В современных условиях обострения конкуренции процедура формирования и продвижения различного рода финансовых рынков в том или ином регионе во многом зависит от таких факторов, как: уровень знаний и умений в области применения технологий и инструментов программного обеспечения для оценки, прогноза и формирования перспектив развития тех или иных направлений финансовых рынков, а также от выбора максимально подходящего и эффективного программного продукта.

В последние десятилетия произошли существенные изменения в экономической, социальной и иных сферах жизни нашего общества.

Во многом это связано со стремительным развитием и распространением информационно-коммуникационных технологий. Говоря об их существенном влиянии, следует отметить, что оно проявляется не только в отношении всей экономической сферы, но и в отношении отдельных ее сегментов.

Не исключением является и финансовый сектор, где вопросы внедрения новейших информационных технологий приобрели особую актуальность. При этом развитие финансового рынка в условиях его активной цифровизации ведет к трансформации его финансово-правового регулирования.

С момента организации и оформления первой банковской карты до современного этапа цифровизации различных банковских и финансовых услуг наблюдается длительный период в 70 лет. Первая карта была зарегистрирована в 1950-е гг. в США; такие карты были изначально с магнитной линией защиты, содержащей информацию о счете и о держателе карты. Банкоматы для снятия денежных средств с такой карты без посещения банка появились в США только через 10 лет после выпуска карт.

Во время развития банковских услуг и продвижения банковских карт не стоял вопрос цифровизации, и термин был в принципе неизвестен никому. Но уже тогда были заложены первые шаги к данному процессу.

Непосредственно сам переход от существующих ранее традиционных форм обслуживания в отделениях банка к использованию информационных технологий стал важнейшей целью финансового и банковского сектора экономики. При этом следует отметить факторы, которые предопределили данное направление [4]:

- расширение возможностей использования цифровых технологий;
- необходимость учета индивидуальных особенностей предпочтений клиентов банка;
- появление различного рода инноваций и технологий, которые затрагивают все сферы экономики и общественной жизни региона или страны;
- стремление к повышению конкурентоспособности на банковском или финансовом рынке.

Активное внедрение цифровых технологий на финансовых рынках характеризуется следующими процессами:

- быстрые темпы цифровизации всех сфер деятельности. При этом важно отметить существенную поддержку со стороны государства процессов цифровизации и продвижения цифровых технологий. Появилась национальная программа «Цифровая экономика», целью которой является сделать интернет доступным для всех граждан, покрыть крупнейшие города связью 5G, подготовить кадры для работы в цифровой среде, увеличить долю затрат на развитие цифровой экономики и т. д.;
- осуществляется экосистемная трансформация бизнеса, которая подразумевает сочетание механистического (регламенты, инструкции, расписания) и органического (ценности, смыслы, сообщества, сетевое взаимодействие) управленческих подходов.

К наиболее перспективным информационным технологиям на современном этапе развития финансового сектора экономики можно отнести:

- искусственный интеллект. Алгоритмы искусственного интеллекта могут применяться для сбора и формирования сведений о наиболее частых действиях клиентов, что обеспечивает финансовым учреждениям лучшее понимание своей клиентуры, а также для разработки прогнозов развития финансовых структур и аналитики экономической ситуации;
- big data – разнообразные данные больших объемов в финансовом секторе. Чаще всего используются для разработки прогнозов по инвестициям клиентов

и рыночным изменениям, а также для формирования обновленных стратегий развития и инвестиционных портфелей;

- блокчейн – база данных, которая состоит из блоков для записи и хранения информации. Каждый блок при этом содержит конкретный тип данных об операции, выполненной пользователем. Применяется для надежного хранения и передачи цифровых данных.

Своевременная поддержка государства, нацеленная на развитие инноваций и внедрение их в финансовую систему Российской Федерации, может дать новые конкурентные преимущества, формировать дополнительные источники прибыли, которые в дальнейшем будут использованы для финансирования перспективных технологических направлений развития экономики.

Заключение

Для того чтобы наиболее полно соответствовать всем тенденциям мирового развития рынка новейших финансовых технологий, эффективной мерой может стать активное участие на единых площадках взаимодействия различных стран в целях обмена опытом и разработки основных положений, направленных на формирование устойчивого доверительного отношения потребителей. Одна из таких площадок была организована 19 апреля 2019 г. (III Международная конференция о цифровой трансформации экономики и новых финансовых технологиях), где объединилось множество финтехкомпаний для совместного обсуждения инициатив и проектов по развитию цифрового финансового рынка [5]. Такие мероприятия способствуют получению международного опыта и предоставляют возможность быть в центре всех финансовых инноваций. На конференции были выделены такие приоритетные области развития технологий, как использование компьютеров и новейших программ для анализа рисков и построения новых бизнес-моделей, расширение девайс-системы, что создает новые возможности в области финансов, искусственный интеллект, анализ данных и т. д.

Данные направления развития современных финансовых технологий, безусловно, выведут финансовую систему России на совершенно новый уровень развития. При этом следует учитывать, что чем на более высокий уровень поднимется цифровизация экономики, тем более активно проявляется человеческий фактор в форме киберугроз. Поэтому необходимо особое внимание уделить разработке мер и соответствующих программ, реализация которых будет обеспечивать безопасность и защиту новых технологий в сфере финансов.

Список источников

1. Автоматизированные информационные технологии в налоговой и бюджетной системах : учеб. пособие / под ред. Г. А. Титоренко. М. : ЮНИТИ, 2001.
2. Казанкина О.А. Значение информационных технологий в финансовом планировании предприятия // Экономическая безопасность и качество. 2018. № 2. С. 99–104.
3. ФинТех 2019 : III Междунар. конференция о цифровой трансформации экономики и новых финансовых технологиях. URL: <https://events.vedomosti.ru/events/fin2019/materials> (дата обращения: 01.02.2023).

References

1. Automated information technologies in tax and budget systems : studies. manual / ed. by G. A. Titorenko. Moscow : UNITY, 2001. (In Russ.).
2. Kazankina O.A. The importance of information technologies in the financial planning of an enterprise. *Economic security and quality*. 2018;(2):99-104. (In Russ.).
3. Fintech 2019 : III International Conference on Digital Transformation of the Economy and New Financial Technologies. URL: <https://events.vedomosti.ru/events/fin2019/materials>. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Я.О. Зубов – кандидат экономических наук, доцент Департамента бизнес-информатики Финансового университета при Правительстве РФ, доцент кафедры финансов и кредита РГГУ;

Т.В. Якушина – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических дисциплин МИЭП, доцент кафедры менеджмента Московского международного университета.

Ya.O. Zubov – Ph.D. in economic sciences, associate professor of the Department of business informatics Financial University under the Government of the Russian Federation, associate professor of the Department of finance and credit RGGU;

T.V. Yakushina – Ph.D. in economic sciences, associate professor of the Department of economic disciplines MIEP, associate professor of the Department of management Moscow International University.

Статья поступила в редакцию 06.02.2023; одобрена после рецензирования 25.02.2023; принята к публикации 05.03.2023.

The article was submitted 06.02.2023; approved after reviewing 25.02.2023; accepted for publication 05.03.2023.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ STRATEGIC MANAGEMENT

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 59–73.

Economic Systems. 2023;16(1(60)):59-73.

Научная статья

5.2.6 – Менеджмент

УДК 005.2

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-59-73

Особенности стратегического менеджмента в коммерческих и государственных организациях

Вадим Васильевич Портных^{1✉}, Наталья Леонидовна Бондаренко²

¹ Высшая школа финансов и менеджмента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия, vportnykh@mail.ru

² Клиническая больница № 85 Федерального медико-биологического агентства, Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова Минздрава России, Москва, Россия, bondarenkomed@yandex.ru

Аннотация. Определены ключевые факторы актуальности внедрения стратегического управления в государственных учреждениях. Обоснованы базовые отличия элементов стратегического планирования в государственных и коммерческих организациях: миссии, видения, главные стратегические цели, стратегические задачи, стратегические карты и операционные планы. Выявлены особенности организации стратегического менеджмента коммерческих и государственных учреждений на этапах подготовки к внедрению системы стратегического управления, создания стратегического комитета, разработки и защиты стратегических планов организации и ее отдельных подразделений, контроля выполнения планов и отчетности руководителей на стратегическом комитете.

Ключевые слова: миссия, видение, стратегический менеджмент, стратегические цели, стратегические задачи, оперативные планы, стратегический комитет

Для цитирования: Портных В.В., Бондаренко Н.Л. Особенности стратегического менеджмента в коммерческих и государственных организациях // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 59–73. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-59-73.

© Портных В.В., Бондаренко Н.Л., 2023

Original article

Features of strategic management in commercial and government organizations

Vadim V. Portnykh^{1✉}, Natalya L. Bondarenko²

¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia, vportnykh@mail.ru

² Clinical Hospital No. 85 of the FMBA, Sechenov First Moscow State Medical University of the Ministry of Health of Russia, Moscow, Russia, bondarenkomed@yandex.ru

Abstract. The key factors of the relevance of the implementation of strategic management in public institutions are identified. The basic differences between the elements of strategic planning in government and commercial organizations are substantiated: mission, vision, main strategic goals, strategic objectives, strategic maps and operational plans. The features of the organization of strategic management of commercial and government institutions are revealed at the stages of: preparation for the implementation of the strategic management system, the creation of a strategic committee, the development and protection of strategic plans of the organization and its individual units, monitoring the implementation of plans and reporting managers on the strategic committee.

Keywords: mission, vision, strategic management, strategic goals, strategic tasks, operational plans, strategic committee

For citation: Portnykh V.V., Bondarenko N.L. Features of strategic management in commercial and government organizations. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):59-73. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-59-73.

Введение

Стратегический менеджмент представляет собой управленческий подход, основанный на ориентации всей деятельности организации на достижении долгосрочных и среднесрочных целей ее развития путем выработки и обеспечения реализации направленного на эти цели комплекса задач.

В своем первоначальном виде стратегический менеджмент являлся концепцией управления исключительно бизнес-организациями, ориентированными на получение прибыли. Появившись в середине 1970-х гг. на Западе в ответ на увеличение турбулентности внешней среды бизнеса, стратегический менеджмент к настоящему времени приобрел теоретические и практические заделы для качественного рывка в область общепринятых норм управления современной бизнес-организацией. По мере своего развития эта концепция приобрела обоснованность, стройность, эффективную структуру процесса и заняла заметное

место среди факторов успеха рыночных фирм и корпораций. «В России в силу запоздалого становления рыночной экономики интерес к стратегиям фирм возник лишь недавно, однако ныне он быстро усиливается на фоне обострения конкуренции на внутреннем рынке, освоения компаниями современных моделей роста и интеграции страны в мировое хозяйство» [1, с. 7].

Эта эффективная система управления в настоящее время активно внедряется и в деятельность многочисленных организаций государственного сектора экономики России.

Основными факторами обращения к использованию инструментов стратегического менеджмента в российских государственных учреждениях являются:

- необходимость соответствия эффективности учреждений достижению ключевых показателей реализации государственной социально-экономической политики;
- исторический опыт успешного долгосрочного пятилетнего планирования развития экономики СССР;
- возможные изменения в масштабе и структуре учреждения, требующие использования нового, более эффективного инструмента управления;
- усиление конкуренции со стороны как коммерческих, так и государственных учреждений;
- наличие многочисленных примеров успешного применения системы стратегического менеджмента в управлении коммерческими и некоммерческими организациями.

Особую актуальность стратегический менеджмент в настоящее время приобретает в связи с экономической политикой государства, выстраиваемой на основе планирования и реализации долгосрочных социально-экономических проектов. При этом на основании анализа результатов достаточно продолжительного периода внедрения стратегического менеджмента в практику деятельности государственных организаций можно отметить значимые отличия этого процесса от подобного в применении к коммерческим предприятиям. В данной статье эти отличия выявляются в виде особенностей стратегического планирования и организации стратегического менеджмента.

Основная часть

Особенности стратегического плана коммерческих и государственных организаций

Стратегическое планирование предусматривает разработку стратегического плана развития организации, часто включающего элементы операционализации (организации реализации) стратегии в виде операционных планов или дорожных карт.

Основными частями стратегического плана любой организации являются миссия, видение, главные цели, стратегические задачи, операционные планы. Далее рассмотрим принципиальные отличия этих элементов в коммерческих и государственных организациях.

Миссия представляет собой заявление о стремлении организации максимально удовлетворить интересы связанных с ней сторон (граждан, потребителей, клиентов, учредителей, персонала, управляющих, партнеров, государства).

В существовании бизнес-организации заинтересованы следующие основные группы лиц и организаций:

- собственники и акционеры компании, которые в первую очередь заинтересованы в получении максимальной прибыли от деятельности бизнес-организации;
- потребители продуктов и услуг компании (ее клиенты), которые заинтересованы в получении товаров и услуг максимального качества по минимальным ценам;
- персонал и менеджеры – ждут от компании достойной оплаты своего труда, участия в прибылях и удовлетворенности процессом работы;
- государство и общество – заинтересованы в бизнес-организации с точки зрения получения от нее выплат в виде налогов, пошлин, сборов, пожертвований, а также создания и поддержания рабочих мест граждан;
- поставщики и партнеры – заинтересованы в компании как в источнике доходов за представляемые ей свои товары и услуги, в том числе финансовые (банки).

В государственных учреждениях, где основным стейкхолдером является государство, ориентация миссии организации приобретает социально-экономическую направленность, что выражается в ограничении миссии интересами граждан (потребителей), государства и персонала.

Видение компании – это прообраз организации в обозримом будущем, представленный в качественных параметрах. В отличие от миссии видение обладает определенным сроком, который, по сути, является сроком периода стратегического планирования. Минимальным может считаться трехлетний срок, а максимальным – 25–30 лет. Это зависит от отрасли, возраста компании, величины организации, масштаба деятельности, долгосрочности планируемых проектов развития, амбиций владельцев и менеджеров и других причин.

Известные теоретики и практики стратегического планирования Роберт Каплан и Дейвид Нортон выделяют три обязательные составляющие видения компании:

- 1) завышенную цель, связанную с миссией;
- 2) определение рыночной ниши;
- 3) временной горизонт достижения этой цели [2, с. 43].

Таким образом, в видении отражаются желаемые результаты достижения одной или нескольких главнейших целей и задач, поставленных перед компанией на ближайший плановый период.

Для коммерческих организаций это могут быть цели, связанные с ростом бизнеса, повышением его эффективности, ростом доли рынка, выходом на новые рынки, выводом на рынок новых продуктов и услуг, приобретением, строительством новых производственных и прочих активов, развитием персонала и пр.

Для государственных организаций характерными целями являются расширение масштабов деятельности, улучшение обслуживания граждан, освоение

новых продуктов и услуг, рост результатов профильной деятельности, развитие персонала и пр.

При этом результаты, отраженные в видении, как правило, предоставляются в качественных параметрах.

Главное отличие в использовании видения в государственных организациях в сравнении с коммерческими фирмами заключается в том, что этот элемент стратегического планирования очень редко разрабатывается и применяется в долгосрочном планировании из-за недостаточной конкретики.

Главные цели (или главные стратегические цели) – целевые значения ключевых параметров развития организации по годам на весь период стратегического планирования [3, с. 121]. Система главных целей, по сути, представляет собой концентрированную стратегию организации самого верхнего уровня. Главные цели представляются в табличном виде. Для каждого показателя главных стратегических целей определяются целевые значения на период стратегического планирования.

К главным целям бизнес-организации относятся цели, связанные с прибылью, капитализацией, выручкой, долей рынка и прибыльностью.

Ниже приводится пример типичной таблицы главных целей бизнес-организации (табл. 1).

Таблица 1

Главные стратегические цели коммерческой организации

Показатель главных целей	Единица измерения	Целевые значения показателя периода стратегического планирования		
		2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка	Млн руб.	200	300	350
Доля рынка	%	20	25	25
Рентабельность по выручке	%	10	12	14
Чистая прибыль	Млн руб.	20	36	49
Капитализация	Млн руб.	200	360	490
Емкость рынка	Млн руб.	1000	1200	1400

В систему главных целей государственного учреждения могут входить такие показатели, как: доход, уровень расходов, рентабельность, финансовый результат, результативность основной деятельности (отражает результаты удовлетворения социально-экономических потребностей граждан и развитие общества в разрезе специализации учреждения), рейтинг учреждения, средний доход на одного сотрудника в месяц и пр.

Наглядно проиллюстрировать систему главных целей государственного учреждения можно на примере государственной клинической больницы (табл. 2).

Таблица 2

**Система главных стратегических целей государственной
клинической больницы**

Главная цель	Показатель главной цели	Единица измерения	Целевые значения показателя			
			2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Высокий темп роста доходов	Общий доход	Млн руб.	995,2	1058,5	1090,0	1103,0
	Доход от ОМС	Млн руб.	907,2	968,1	980,1	985,0
	Доход от платных услуг	Млн руб.	79,4	87,6	95,0	100,0
Оптимизированные расходы	Операционная рентабельность	%		1,5	1,8	1,8
Рост финансовых результатов	Финансовый результат основной деятельности	Млн руб.	-7,1	16,0	20,0	20,0
Рост результативности лечения	Послеоперационная летальность	%	2,4	2,3	2,2	2,0
	Реанимационная летальность	%	19,9	19,0	18,5	18,0
Рост рейтинга	Рейтинг департамента	Балл	79	82	85	85
Достойная оплата труда	Средний доход на одного работника в месяц	Тыс. руб.	67,2	70,0	72,0	74,0

Как можно заметить из приведенных примеров систем главных целей коммерческих и государственных организаций, основные их отличия заключаются в следующем. В компаниях главные цели четко связаны с прибылью, капитализацией и факторами прибыли (емкостью рынка, долей рынка, выручкой и рентабельностью). А в государственных учреждениях, наряду с экономическими показателями организации (доходом, финансовым результатом и пр.), они включают в себя социально-экономические показатели.

Стратегические задачи представляют собой пути достижения стратегических целей и характеризуются планируемым результатом, содержанием процесса и ответственным за их реализацию. Отдельная стратегическая задача отвечает на вопрос «Что нужно конкретно сделать для достижения определенной стратегической цели?». SWOT-анализ представляет собой широко применяемую в практике стратегического планирования процедуру выявления стратегических задач, связанных с каждой целью. Таким образом, стратегических задач значительно больше, чем целей.

В системно сгруппированном виде комплекс стратегических задач отдельной организации представляет собой стратегическую карту. Идея использования стратегической карты была впервые предложена в 1996 г. Р. Капланом и Д. Нор-

тоном. Согласно их методологии, стратегические задачи были распределены по стратегической карте среди четырех горизонтальных полос, каждая из которых представляет собой так называемую перспективу: финансы, клиенты и внешнее окружение, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост (примеры классических стратегических карт можно в большом количестве найти в интернете).

Необходимо отметить, что стратегические карты первоначально создавались и использовались только в коммерческих организациях. Но со временем, доказав свою эффективность как инструмент стратегического управления, они стали достаточно широко применяться и в государственном секторе. При этом структуры стратегических карт для государственных учреждений заметно отличаются от классических структур стратегических карт Каплана и Нортон. Эти отличия обусловлены как стратегическими областями (сегментами стратегических карт, относящимися к определенным функциональным направлениям деятельности организации), так и формулировками самих стратегических задач.

Например, нами был разработан и широко внедрен уникальный вариант типовой стратегической карты для государственных медицинских учреждений (рис. 1). Данная конфигурация стратегической карты состоит из четырех стратегических областей.

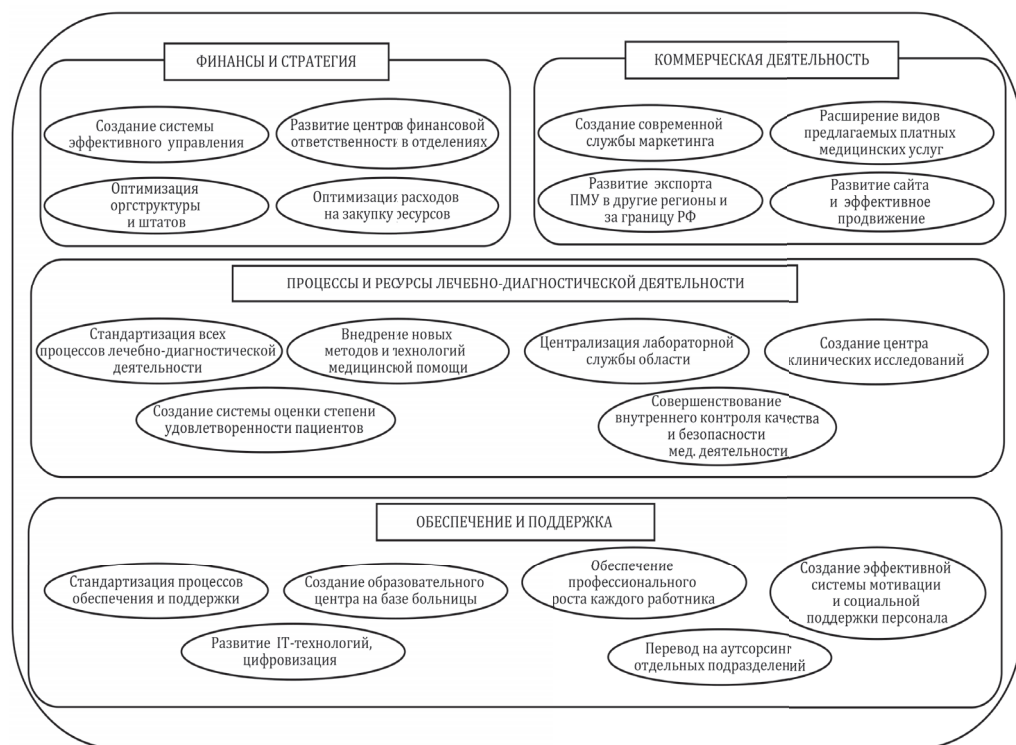


Рис. 1. Типовая стратегическая карта государственной клинической больницы

Центральной и наиболее обширной областью стратегических задач для государственных медицинских учреждений является область «Процессы и ресурсы лечебно-диагностической деятельности», которую составляют следующие стратегические задачи:

- стандартизация всех процессов лечебно-диагностической деятельности;
- внедрение новых методов и технологий медицинской помощи;
- лицензирование и внедрение новых видов высокотехнологичной медицинской помощи;
- создание центра клинических исследований;
- создание системы оценки степени удовлетворенности пациентов;
- совершенствование внутреннего контроля качества и безопасности.

Для стратегической области «Финансы и стратегия» характерны следующие стратегические задачи:

- создание системы эффективного управления учреждением;
- развитие центров финансовой ответственности в отделениях;
- оптимизация организационной структуры и штатов;
- оптимизация расходов на закупку ресурсов.

Стратегическая область «Коммерческая деятельность» включает в себя такие стратегические задачи, как:

- создание современной службы маркетинга;
- расширение видов платных услуг;
- развитие экспорта платных медицинских услуг;
- развитие сайта и эффективное продвижение учреждения и его услуг.

В области «Обеспечение и поддержка» были определены следующие стратегические задачи:

- стандартизация всех процессов обеспечения и поддержки;
- создание образовательного центра на базе больницы;
- обеспечение профессионального роста каждого работника;
- создание эффективной системы мотивации и поддержки персонала;
- развитие IT-технологий и цифровизация;
- перевод на аутсорсинг отдельных подразделений.

Стратегические задачи должны предусматривать набор показателей, измерителей и целевых значений показателей по годам на период стратегического планирования, а также *операционные планы* (дорожные карты), направленные на реализацию каждой стратегической задачи.

Дорожные карты представляют собой систематизированный комплекс мероприятий, направленных на достижение целевых показателей стратегических задач. Для каждого мероприятия, согласно широко распространенной методологии стратегического планирования, определяются сроки реализации мероприятия, ответственные за его исполнение, а также планируемый результат реализации мероприятия.

Методология выработки стратегических задач в последние годы прочно вошла в практику стратегического планирования крупных и продвинутых коммер-

ческих компаний за рубежом и в России. Для их грамотного определения проводятся стратегические сессии, на которые приглашаются топ-менеджмент и учредители, создаются уникальные для каждой организации системы показателей реализации стратегических задач [4].

В отличие от бизнес-организаций в системе стратегического планирования государственных учреждений в настоящее время стратегические задачи, как правило, пока еще не нашли широкого применения. Это объясняется как сложностью нахождения эффективных их формулировок, так и общим низким уровнем проникновения современной методологии стратегического менеджмента в практику деятельности государственных организаций.

В свою очередь оперативные планы в виде дорожных карт достаточно широко используются в практике государственных учреждений, порой чаще, чем в коммерческих компаниях. Данное обстоятельство можно объяснить, с одной стороны, массовым применением дорожных карт в управлении на высших отраслевых государственных уровнях (в госпрограммах и министерствах), а с другой – тем, что в коммерческих структурах стараются не прибегать к излишней бюрократизации процедур стратегического планирования, надеясь на опыт управления руководителей.

В обобщенном виде особенности элементов типового стратегического плана коммерческих и государственных организаций представлены в табл. 3.

Таблица 3

Особенности элементов стратегического плана в различных организациях

Элемент стратегического плана	Ключевые характеристики элементов стратегического плана	
	Коммерческая организация	Государственная организация
Миссия	Отражает интересы широкого круга стейкхолдеров, как правило, клиентов, собственников, персонала, государства, партнеров	В основном отражает интересы граждан государства и иногда персонала
Видение	Используется в стратегическом планировании в основном в компаниях, ориентирующихся на западную культуру ведения бизнеса	Очень редко разрабатывается и применяется в долгосрочном планировании из-за недостаточной конкретики
Главные цели	Четко связаны с прибылью, капитализацией и факторами прибыли (емкостью рынка, долей рынка, выручкой и рентабельностью)	Наряду с экономическими показателями организации (доходом, финансовым результатом и пр.) включают социально-экономические показатели граждан

Окончание табл. 3

Элемент стратегического плана	Ключевые характеристики элементов стратегического плана	
	Коммерческая организация	Государственная организация
Стратегические задачи	В компаниях, внедряющих современный стратегический менеджмент, являются ключевым элементом среднесрочного планирования и контроля	Далеко не всегда используются в стратегическом планировании по причине отсутствия внедрения современной методологии процесса
Оперативные планы	Не всегда используются как формальный инструмент операционализации стратегических задач, надеясь на опыт и квалификацию менеджеров	В последнее время получили широкое применение в виде дорожных карт, направленных как на достижение целей, так и на решение задач

Особенности организации стратегического менеджмента коммерческих и государственных учреждений

Процедура организации стратегического управления для коммерческих и государственных учреждений может состоять из четырех этапов: подготовки к внедрению системы стратегического управления, создания стратегического комитета, разработки и защиты стратегических планов организации и ее отдельных подразделений, контроля выполнения планов и отчетности руководителей на стратегическом комитете (проведение стратегических сессий). Далее подробно рассмотрим содержание каждого этапа и его особенности в коммерческих и государственных организациях.

Этап 1. Подготовка к внедрению системы стратегического управления.

Внедрение такой сложной системы управления, как стратегическое управление, требует серьезной подготовки с привлечением консультантов – признанных специалистов в области практического стратегического менеджмента.

Подготовка проходит в два этапа. На первом этапе проводится встреча приглашенного консультанта с высшим руководством организации. На этой встрече консультант делает краткую презентацию типовой системы стратегического менеджмента, обосновывает цели и задачи проекта внедрения этой системы в учреждении, организацию внедрения и ответственных лиц. Там же проходит утверждение состава рабочей группы по внедрению и плана работ.

На втором этапе проводится встреча консультанта широким составом руководителей высшего и среднего звена. На этой встрече консультант делает подробную презентацию системы стратегического менеджмента, включающую определение роли, целей и задач системы в комплексном управлении организации, описание структуры процесса стратегического планирования и операционализации стратегии развития. Кроме того, представляется проект детального плана стратегического развития организации, происходит объяснение его структуры и методики его разработки.

В конце подготовительного этапа руководитель организации объявляет о старте проекта по внедрению системы стратегического управления в учреждении, информирует собравшихся о составе рабочей группы по внедрению проекта и плане работ.

К особенностям подготовительного этапа в коммерческих организациях можно отнести необходимость подробной аргументации экономической эффективности проекта при представлении его перед руководством. Это объясняется крайне негативным отношением к формально кажущимся излишне бюрократическим процедурам у организаторов бизнеса.

В государственных организациях на подготовительном этапе внедрения системы стратегического управления следует уделить достаточно много времени погружению руководителей всех рангов в теорию стратегического менеджмента и подкреплению ее актуальности реальными примерами успешного применения в государственных организациях.

Этап 2. Создание стратегического комитета. Для эффективной организации процесса стратегического управления образуется стратегический комитет. В его состав входят руководитель организации и ряд его заместителей, внешний консультант. Стратегический комитет становится постоянно действующим органом управления перспективным развитием организации. Все процедуры стратегического планирования и контроля прописываются в утвержденном положении о стратегическом комитете. Далее приводятся ключевые разделы положения, определяющие задачи и условия функционирования стратегического комитета (комитета).

1. Общие положения:

1.1. Комитет является коллегиальным совещательным органом организации, подчиняющимся руководителю учреждения.

1.2. Цель комитета – обсуждение в форме открытой дискуссии и анализ стратегических вопросов развития организации, выработка рекомендаций для принятия решений руководителем.

1.3. Комитет осуществляет предварительную проработку вопросов в области стратегии развития организации. Решения комитета носят рекомендательный характер для руководителя организации.

2. Функции комитета:

2.1. Обсуждение и анализ по поручению руководителя организации стратегических вопросов.

2.2. Контроль цикла стратегического управления в организации.

2.3. Утверждение методологии стратегического планирования.

2.4. Распределение ролей стратегического планирования между подразделениями организации.

2.5. Рассмотрение, согласование и рекомендации к утверждению стратегии организации.

2.6. Утверждение стратегических целей организации.

2.7. Рассмотрение отчетов о выполнении этапов плана стратегического развития и корректировка мероприятий стратегического плана организации.

3. Состав комитета и порядок его формирования:

3.1. Персональный состав комитета формируется из руководителей организации и внешних специалистов. Членами комитета могут быть только физические лица.

3.2. Количественный состав комитета утверждается решением руководителя организации. Персональный состав комитета утверждается руководителем организации.

3.3. Председателем комитета является руководитель организации.

4. Организация работы комитета:

4.1. План работы комитета составляется с учетом плана работы руководителя, а также членов комитета сроком на один календарный год.

4.2. Заседания комитета проводятся в соответствии с планом работы комитета, а также по мере необходимости.

5. Порядок проведения заседаний комитета:

5.1. По результатам заседания комитета секретарь составляет протокол заседания.

5.2. Секретарь комитета направляет всем членам комитета, секретарю руководителя и назначенным исполнителям по электронной почте копии протокола (выписки из протокола) заседания.

Количество членов стратегического комитета не зависит от вида организации, а определяется размерами и сложностью структуры учреждения.

В состав стратегического комитета коммерческой организации наряду с руководителем и его ключевым заместителями, как правило, входят менеджеры, ответственные за стратегическое планирование, финансы, маркетинг, персонал и основную деятельность.

В государственных организациях стратегический комитет в основном формируется из руководителя и его заместителей.

Этап 3. Разработка и защита стратегических планов. Стратегические планы, особенно крупных организаций, часто разрабатываются как для всего учреждения, так и для отдельных его подразделений.

Стратегические планы развития подразделений организации – составная часть общего стратегического плана развития учреждения. Они разрабатываются после выработки показателей и их целевых значений для стратегических задач учреждения.

Эти планы состоят из двух блоков. Первый блок – это экономические (для коммерческих организаций) и социально-экономические (для некоммерческих организаций) показатели деятельности подразделения.

Второй блок – операционные планы (дорожные карты) каждого подразделения, направленные на реализацию стратегических задач подразделения.

В первый год внедрения системы стратегического управления в любой организации непременно возникают трудности при разработке стратегических планов. Для их преодоления следует, во-первых, прибегать к помощи опытных внешних консультантов, а во-вторых, принять в штат (обучить) специалиста в области

стратегического планирования для постоянной методической и практической помощи по подготовке стратегических планов организации и ее подразделений.

При этом работа по системной организации подготовки стратегических планов в государственных организациях (в отличие от коммерческих) требует большего времени и усилий в силу отсутствия, как правило, соответствующего образования и навыков у руководителей и персонала.

Этап 4. Проведение стратегических сессий. На стратегических сессиях происходят защиты стратегических планов организации и ее подразделений, отчеты о выполнении этих планов, а также решаются другие вопросы стратегического характера.

В начале года на стратегическом комитете происходят защиты стратегических планов организации и ее подразделений. Разработчики стратегии развития организации и руководители подразделений презентуют соответствующие стратегические планы на ближайший год. Члены комитета высказывают замечания и предложения по представляемым документам и принимают их (сразу или на основе доработки).

Лицо, ответственное за стратегическое планирование в организации, и руководители подразделений отчитываются о достижении запланированных показателей работы организации и подразделений за 3–6 месяцев и год, а также о степени выполнения мероприятий оперативных планов. Члены комитета оценивают работу организации и подразделений за отчетный период, предлагают и утверждают новые инициативы, корректируют планы развития отделений. Этим достигается непрерывность и контролируемость выполнения стратегических планов развития.

При этом в коммерческих организациях стратегические сессии могут походить до четырех-пяти раз в год, а в государственных организациях, как правило, не более двух-трех раз в год.

В обобщенном виде особенности организации стратегического менеджмента в коммерческих и государственных организациях представлены в табл. 4.

Таблица 4

Особенности этапов организации системы стратегического менеджмента в различных организациях

Этап организации системы стратегического менеджмента	Ключевые характеристики этапа организации системы стратегического менеджмента	
	Коммерческая организация	Государственная организация
Подготовка к внедрению системы стратегического менеджмента	При подготовке к внедрению необходимо сделать упор на коммерческую целесообразность внедрения нового инструмента управления	При подготовке к внедрению необходимо уделить повышенное внимание погружению руководителей в теорию и методологию процесса стратегического планирования

Окончание табл. 4

Этап организации системы стратегического менеджмента	Ключевые характеристики этапа организации системы стратегического менеджмента	
	Коммерческая организация	Государственная организация
Создание стратегического комитета организации	В состав стратегического комитета, как правило, входят руководитель компании, ключевые заместители, а также специалист в области стратегического планирования в роли секретаря	Наряду с руководителем и ключевыми замами входят руководители специализированных подразделений экономики, маркетинга и финансов, которые могут быть не в должностях заместителей руководителя
Разработка стратегических планов	Стратегический план компании разрабатывается членами стратегического комитета, с использованием их ресурсов. Стратегические планы подразделений разрабатываются руководителями подразделений	Стратегический план компании и стратегические планы подразделений разрабатываются под непосредственным кураторством выделенного специалиста в области стратегического планирования или внешнего консультанта
Частота проведения стратегических сессий	От трех до пяти раз в год (подведение итогов года, защита годовой стратегии, итоги 1-го, 2-го и 3-го кварталов – максимум)	От двух до трех раз в год (подведение итогов года, защита годовой стратегии, итоги 1-го полугодия – максимум)

Заключение

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации мы можем наблюдать достаточно активное внедрение методологии и отдельных элементов стратегического менеджмента в практическую деятельность коммерческих и государственных организаций.

При этом, если в коммерческих организациях процессы стратегического планирования и постановки системного стратегического менеджмента проходят по своей классической схеме, т. е. по канонам современной теории, то многие государственные организации ищут и находят эффективные пути адаптации этого прогрессивного метода управления к их внешним и внутренним реалиям.

В целом же внедренные системы стратегического управления в государственных и коммерческих учреждениях нацеливают последние на эффективное развитие, обеспечивают достижение перспективных показателей деятельности, контролируют выполнение системы комплексных мероприятий развития, а также формируют эффективных менеджеров.

Список источников

1. Катъкало В.С. Эволюция теории стратегического управления : монография. 2-е изд. СПб. : Высшая школа менеджмента : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008.

2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты : пер. с англ. М. : Олимп-Бизнес, 2007.
3. Портных В.В. Стратегия бизнеса. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2015.
4. Степанов А.А., Рыбин М.В., Яровова Т.В. Особенности формирования профессиональных компетенций менеджера в инновационной сфере // Экономические системы. 2021. Том 14. № 3 (54).

References

1. Katkalo V.S. Evolution of the theory of strategic management : monograph : 2nd ed. Saint-Petersburg : Higher School of Management : Izdat. dom S.-Petersburg State University, 2008. (In Russ.).
2. Kaplan R.S., Norton D.P. Strategic maps : per. with engl. Moscow : Olympus-Business, 2007. (In Russ.).
3. Portnykh V.V. Business Strategy. Moscow : ПТК «Dashkov & Co.», 2015. (In Russ.).
4. Stepanov A.A., Rybin M.V., Yarovova T.V. Features of the formation of professional competencies of a manager in the innovation sphere. *Economic Systems*. 2021;14(3(54)):54-63.

Информация об авторах / Information about the authors

В.В. Портных – доктор экономических наук, профессор кафедры финансового менеджмента, управленческого учета и международных стандартов финансовой деятельности;

Н.Л. Бондаренко – кандидат медицинских наук, главный врач ФГБУЗ КБ № 85 ФМБА России, главный внештатный специалист по терапии и общей врачебной практике ФМБА России, доцент кафедры клинической аллергологии и иммунологии.

V.V. Portnykh – doctor of economic sciences, professor the Department of financial management, managerial accounting and international financial standards of higher school of finance and management;

N.L. Bondarenko – Ph.D. in medical sciences, chief medical officer of clinical hospital No. 85 of the FMBA of Russia, chief freelance specialist in therapy and general medical practice of the FMBA of Russia, associate professor of the Department of clinical allergology and immunology.

Статья поступила в редакцию 20.01.2023; одобрена после рецензирования 10.02.2023; принята к публикации 15.02.2023.

The article was submitted 20.01.2023; approved after reviewing 10.02.2023; accepted for publication 15.02.2023.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА REGIONAL ECONOMY

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 74–80.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):74-80.

Научная статья
УДК 338

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-74-80

Перспективные инструменты достижения целей региональной экономической политики

Алла Владимировна Никонорова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия,
nikonорова-av@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены основные цели реализации отечественной региональной политики с учетом современных реалий. Задачи и инструменты, применяемые для их достижения, подлежат корректировке в соответствии с изменениями внешней среды, тенденциями в развитии технологий, результатами научно-технического прогресса. С течением времени появляются новые возможности для более эффективного и менее ресурсозатратного решения поставленных целей и соответствующих им задач. Все нововведения должны проходить дополнительный анализ на их соответствие интересам общества и способствовать улучшению жизни населения.

Инструменты достижения целей рассмотрены с позиции современных тенденций в области развития информационных технологий. Выделены основные инструменты реализации целей региональной экономики, уделено особое внимание изучению решений, наиболее перспективных в условиях цифровизации.

Совершенствование инструментов реализации целей региональной экономики способствует расширению возможностей в области экономического роста региона, повышению уровня управляемости экономических систем, росту качества жизни населения, ускорению темпов социально-экономического развития региона. Актуализация методик достижения целей региональной экономики с учетом современных результатов научно-технического прогресса способствует более интенсивному социально-экономическому развитию региона, расширяет возможности воздействия на способствующие его ускорению факторы. Особое внимание в статье уделено изучению вопросов наиболее эффективного использования ресурсов региона.

© Никонорова А.В., 2023

Ключевые слова: региональная экономическая политика, факторы достижения стратегических целей, промышленный рост, цифровизация экономики; производственные процессы, региональное развитие

Для цитирования: *Никонорова А.В.* Перспективные инструменты достижения целей региональной экономической политики // *Экономические системы.* 2023. Том 16, № 1 (60). С. 74–80. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-74-80.

Original article

Promising tools for achieving the goals of regional economic policy

Alla V. Nikonorova

Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, nikonorova-av@mail.ru

Abstract. The article studies the main objectives of the national regional policy implementation with regard to modern realities. Goals and instruments that are able to achieve them become the subject for adjustment in accordance with changes in the external environment, trends in technology development, results of scientific and technological progress. New opportunities arise with the time, they bring more efficient and less resource-intensive solutions for the set goals and their corresponding tasks. All innovations should undergo additional analysis for their compliance with the interests of society and contribute to improving the lives of the population.

The instruments for achieving goals are studied from the perspective of current trends in development of information technologies. The main instruments for implementing the goals of the regional economy are highlighted, special attention is paid to exploring solutions that are most promising in conditions of digitalization.

Improvement of the instruments used for regional economy regulation contributes to the expansion of opportunities for economic growth of the region, increasing the level of manageability of economic systems, increasing the quality of life of the population, contributes to accelerating the pace of socio-economic development of the region. The actualization of methods for achieving the goals of the regional economy with regard to the modern results in scientific and technological progress, contributes to intensification in socio-economic development of the region, expands possibilities for influencing the factors that accelerate such development. Special attention is paid in the article to the study of the most efficient usage of the region's resources.

Keywords: regional economic policy, factors for achieving strategic goals, industrial growth, digitalization of economy, production processes, regional development

For citation: Nikonorova A.V. Promising tools for achieving the goals of regional economic policy. *Economic Systems.* 2023;16(1(60)):74-80. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-74-80.

Введение

Динамичное развитие современного общества, научно-технический прогресс и появление новых целей на глобальном уровне порождают необходимость переосмысления в контексте современных условий как способов и методов достижения целей региональной экономики, так и их самих.

Актуальность затрагиваемой тематики обусловлена необходимостью непрерывной, быстрой и безошибочной адаптации региональной экономической политики к изменяющимся условиям. Элемент научной новизны настоящей статьи состоит в том, что цели региональной экономической политики и инструменты их достижения рассматриваются в ней с позиции необходимости их своевременной актуализации и адаптации к изменяющимся-внешним условиям и, в частности, к стремительному развитию информационных технологий, проникающих во все сферы жизни современного общества, включая социально-экономические отношения между экономическими агентами и стратегии развития регионов.

Основная часть

Формирование и достижение целей региональной экономической политики как основа успешного развития региона

Влияние современных изменений внешней среды накладывает отпечаток практически на все аспекты жизни общества, заставляя не только адаптироваться к ним, но и предпринимать меры для более интенсивного развития. Усиление внешнего воздействия приводит к необходимости пересматривать ранее согласованные цели и задачи развития, носящие даже стратегический характер.

Цели региональной экономической политики непосредственно связаны с целями общенациональными. Они носят стратегический характер и ориентированы на создание условий и предпосылок для территориального развития, повышение качества жизни населения, рост экономических показателей на основе раскрытия существующего в регионе потенциала в сочетании с рациональным использованием ресурсов и сохранением культурных традиций региона.

Основными направлениями региональной экономической политики являются денежно-кредитная, бюджетная, налоговая, промышленная, инвестиционная, занятости населения, внешнеэкономическая и другие виды политики. Данные направления реализуются посредством осуществления мероприятий по распределению и организации хозяйственной деятельности, общественно-го производства [1, с. 85].

Достижение целей экономической региональной политики осуществляется путем применения государством таких инструментов, как льготное налогообложение, предоставление субсидий и кредитов, размещение государственных заказов и пр. Для достижения требуемых финансово-экономических показателей и параметров предпринимаются специальные мероприятия. Составляются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные прогнозы, позволяющие проанализировать развитие ситуации в регионе, своевременно выявить и запланировать

устранение наиболее проблемных ситуаций. Для решения наиболее сложных и актуальных задач разрабатываются и реализуются целевые программы [2, с. 43].

К наиболее перспективным и востребованным в условиях современных изменений внешней среды инструментам достижения целей и задач региональной экономической политики следует, по нашему мнению, отнести:

- мероприятия по импортозамещению товаров;
- меры, нацеленные на развитие внутреннего потребительского рынка и поиск новых, ранее неохваченных рынков;
- выявление условий, способствующих наиболее полному использованию ресурсов при одновременном сохранении возможностей для дальнейшего устойчивого развития региона;
- мероприятия, направленные на создание условий для развития кадрового потенциала региона;
- деятельность, нацеленную на повышение качества жизни населения как основу укрепления социально-экономических отношений внутри страны.

Реализация данных мероприятий, учитывающих текущую ситуацию во внешней среде, в сочетании с ранее спланированными мероприятиями направлена на повышение эффективности региональной экономической политики. В рамках реализации региональной промышленной политики представляется целесообразным также обеспечение опережающего роста наукоемких, высокотехнологичных производств в сочетании с диверсификацией сфер реализации инвестиционных проектов, осуществляемых в рамках государственно-частного партнерства [3, с. 122]. Реализация данных мероприятий ориентирована на ускорение темпов социально-экономического развития региона.

Развитие новых технологий расширяет возможности поиска наиболее эффективных методов использования ограниченных ресурсов, применения положительным образом зарекомендовавших себя в зарубежных странах практик в сочетании с глубоким анализом сложившихся социально-экономических отношений в обществе. Разнообразие применения в аналогичных условиях различных методик управления и технологий создает благоприятные предпосылки для дальнейшего развития региона, поскольку накопленный положительный опыт отдельных стран может быть с успехом применен и соседними странами [4, с. 28].

Поскольку осуществление мероприятий по реализации региональной экономической политики напрямую влияет на качество и образ жизни населения региона, каждое из них должно подлежать тщательному анализу на предмет их соответствия интересам общества.

Реализация целей региональной экономической политики с учетом современных тенденций в развитии технологий

Разработка рациональных мер в сфере развития региональной политики позволяет избежать кризисов в общественно-политическом и социально-экономическом развитии регионов страны [5, с. 38]. По нашему мнению, важно выделить следующие современные трудности осуществления постановки и до-

стижения целей региональной экономической политики, заключающиеся в необходимости:

- систематической актуализации региональной экономической политики в части определения целей и задач развития с учетом современных глобальных и, в свою очередь, меняющихся во времени тенденций;
- своевременной и безошибочной корректировки плановых финансово-экономических показателей развития региона;
- сохранения преемственности мероприятий, предусмотренных ранее реализованными и новыми целевыми программами;
- обеспечения эффективной работы в условиях непрерывного соблюдения принципа рационального использования ограниченных ресурсов региона.

Задержки или ошибки в процессе преодоления указанных трудностей влекут замедление в развитии региона. Подобное негативное влияние может быть нивелировано за счет совершенствования применяемых инструментов.

Огромным потенциалом в данной области обладают активно развивающиеся цифровые технологии. К настоящему времени создан значительный инструментарий, потенциально пригодный для использования в целях совершенствования процессов реализации региональной экономической политики. Наиболее перспективными представляются, по нашему мнению, такие технологии, как платформенная инженерия, «интернет вещей», распределенное облако, гиперавтоматизация, прикладное наблюдение и многие другие аналогичные разработки.

Внедрение современных методов сбора и анализа информации способно существенным образом повысить объективность результатов оценки, качество коммуникационных связей, скорость анализа информации и принятия решений. Кроме того, применение передовых результатов научно-технического прогресса открывает широкие возможности для повышения управляемости экономическими системами, снижения уровня потребления ресурсов, необходимых для решения поставленных целей и соответствующих им задач.

Необходимо особым образом выделить, что реализация целей региональной экономической политики осуществляется в настоящее время не только в условиях развития и внедрения информационных технологий, но и в условиях их непрерывного совершенствования. А это, в свою очередь, повышает актуальность отслеживания и своевременной корректировки целей и задач региональной экономической политики и способов их достижения.

Обобщая сказанное, следует отметить, что решение проблемы наиболее рационального использования ограниченных ресурсов региона требует применения современных подходов.

Заключение

Своевременная корректировка целей региональной экономики и способов их достижения нужны для сохранения в регионе темпов развития, соответствующих реалиям современного мира. Данная деятельность носит ком-

плексный характер и требует не только разработки механизмов внедрения современных технологий на практике, но и усиления информационной безопасности. Внедрение передовых информационных технологий в различные сферы социально-экономических отношений и управление экономическими системами позволяет существенно повысить их эффективность, более оперативно реагировать на изменения во внешней среде. Наиболее полное использование ресурсов региона в сочетании с применением результатов развития передовых технологий способствует повышению темпов социально-экономического развития, удержание которых в современных условиях становится критически важным.

Список источников

1. Омарова Т.Д., Омаров Т.Д. Региональная экономическая политика как инструмент реализации стратегии социально-экономического развития // Стратегическое управление: теория, практика и проблемы : материалы XV Межрегион. науч.-практ. конф. Владимир : Владимирский филиал РАНХиГС, 2018. С. 84–88.
2. Никонорова А.В. Управление финансово-экономическими параметрами инновационного проекта с учетом особенностей региона // Вестник университета. 2017. № 11. С. 42–45.
3. Рисин И.Е. Новые задачи региональной социально-экономической политики // Материалы IV Всероссийского симпозиума по региональной экономике. Екатеринбург : Институт экономики Уральского отделения РАН. 2017. С. 119–122.
4. Никонорова А.В. Применение инновационных технологий в развитии инфраструктуры региона // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 7. С. 26–30.
5. Чукаев А.Н. Средства реализации региональной экономической политики в Российской Федерации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2017. № 3 (19). С. 38–45.

References

1. Omarova T.D., Omarov T.D. Regional economic policy as a tool for implementing the strategy of socio-economic development. Strategic management: Theory, practice and problems : materials of the XV Inter-region. scientific-practical conf. Vladimir : Vladimir Branch of RANEPА, 2018. P. 84–88. (In Russ.).
2. Nikonorova A.V. Management of financial and economic parameters of an innovative project taking into account the peculiarities of the region. *Bulletin of the University*. 2017;(11):42-45. (In Russ.).
3. Risin I.E. New tasks of regional socio-economic policy. Materials of the IV All-Russian Symposium on Regional Economics. Yekaterinburg : Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. 2017. P. 119–122. (In Russ.).
4. Nikonorova A.V. Application of innovative technologies in the development of regional infrastructure. *Intelligence. Innovation. Investment*. 2017;(7):26-30. (In Russ.).
5. Chukaev A.N. Means of implementing regional economic policy in the Russian Federation. *Bulletin of the Plekhanov Russian University of Economics. Introduction. The path to science*. 2017;(3(19)):38-45. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

А.В. Никонорова – кандидат экономических наук, доцент по специальности «Экономика и управление народным хозяйством», доцент Департамента экономической теории.

A.V. Nikonorova – Ph.D. in economic sciences, associate professor, associate professor of the Department of economic theory.

Статья поступила в редакцию 23.12.2022; одобрена после рецензирования 15.01.2023; принята к публикации 05.02.2023.

The article was submitted 23.12.2022; approved after reviewing 15.01.2023; accepted for publication 05.02.2023.

ЭКОНОМИКА СФЕРЫ УСЛУГ THE ECONOMY OF THE SERVICE SECTOR

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 81–87.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):81-87.

Научная статья
УДК 338.46

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-81-87

Научное обоснование состава ресурсного потенциала сферы услуг

Олег Леонидович Таран^{1✉}, Игорь Леонидович Таран²,
Татьяна Олеговна Назарова³

¹ Пятигорский государственный университет, Пятигорск, Россия, oleg-taran@yandex.ru

² Пятигорский институт (филиал) Северо-Кавказского федерального университета, Пятигорск, Россия, taran-igor@yandex.ru

³ Пятигорский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Пятигорск, Россия, tatunazarova@mail.ru

Аннотация. В статье представлены результаты исследования, посвященного обоснованию взаимосвязи состава ресурсов и ресурсного потенциала сферы услуг. На основе изучения ряда работ по данной тематике делается вывод о неоднозначности трактовки ресурсного потенциала сферы услуг, а также отсутствия единых подходов к определению его структуры. В научной статье предлагается авторская трактовка термина «ресурсный потенциал сферы услуг», на основе которой представляется новое видение взаимосвязи состава ресурсов и ресурсного потенциала сферы услуг.

В исследовании сформулирован вывод о том, что процессы формирования ресурсов сферы услуг, а также процессы построения и использования ресурсного потенциала взаимосвязаны и представляют собой достаточно сложный многогранный процесс, требующий системного подхода и учета. Представленная авторами схема взаимосвязи состава ресурсов и ресурсного потенциала сферы услуг позволит более обоснованно подходить к оценке ресурсного потенциала субъекта сферы услуг, а также может служить вспомогательным инструментом при разработке организационных стратегий развития организаций.

Ключевые слова: сфера услуг, ресурсы сферы услуг, ресурсный потенциал сферы услуг

Для цитирования: Таран О.Л., Таран И.Л., Назарова Т.О. Научное обоснование состава ресурсного потенциала сферы услуг // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 81-87. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-81-87.

© Таран О.Л., Таран И.Л., Назарова Т.О., 2023

Original article

Scientific substantiation of the composition of the resource potential of the service sector

Oleg L. Taran^{1✉}, Igor L. Taran², Tatyana O. Nazarova³

¹ Pyatigorsk State University, Pyatigorsk, Russia, oleg-taran@yandex.ru

² Pyatigorsk Institute (branch) North Caucasus Federal University, Pyatigorsk, Russia, taran-igor@yandex.ru

³ Pyatigorsk Branch G.V. Plekhanov, Pyatigorsk, Russia, tatunazarova@mail.ru

Abstract. The article presents the results of a study devoted to some substantiation of the relationship between the composition of resources and the resource potential of the service sector. Based on the study of a number of works devoted to the analysis of the resource potential of the service sector, the article concludes that the interpretation of the resource potential of the service sector is ambiguous, as well as the lack of uniform approaches to determining the structure of the resource potential of the service sector. The scientific article proposes the author's interpretation of the term resource potential of the service sector, on the basis of which a new vision of the relationship between the composition of resources and the resource potential of the service sector is presented.

The study concludes that the processes of formation of resources in the service sector, as well as the processes of building and using resource potential, are a rather complex multifaceted process that requires a systematic approach and accounting, and the presented diagram of the relationship between the composition of resources and the resource potential of the service sector will allow a more reasonable approach to assessing resource potential of the subject of the service sector, and can also serve as an auxiliary tool in the development of organizational development strategies.

Keywords: service sector, resources of the service sector, resource potential of the service sector

For citation: Taran O.L., Taran I.L., Nazarova T.O. Scientific substantiation of the composition of the resource potential of the service sector. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):81-87. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-81-87.

Введение

Одной из специфических особенностей современных социально-экономических систем в части развития тех или иных секторов общественного воспроизводства является ориентация на развитие сферы услуг как наиболее перспективной составляющей не только в формировании ВВП страны, но и в удовлетворении растущих потребностей современного общества в инновационном развитии отраслевых составляющих сферы услуг.

В современной отечественной экономике со сферой услуг так или иначе сопряжены практически все виды деятельности – от традиционно сервисных услуг до услуг промышленных организаций, которые, несмотря на свой основной вид

деятельности, оказывают услуги по сопровождению и обслуживанию выпускаемой ими продукции. В сфере услуг функционируют организации различных организационно-правовых форм собственности, физические лица и публично-правовые образования, что приводит к значительной дифференциации данной сферы деятельности по уровню использования ресурсного потенциала. Все это повышает актуальность исследований в области формирования и использования ресурсного потенциала сферы услуг.

Основная часть

Изучение ряда работ [1, с. 124; 2, с. 140; 3, с. 95; 4, с. 36 и др.], посвященных анализу ресурсного потенциала сферы услуг, приводит к выводу о неоднозначности его формулировки, а также об отсутствии единых подходов к определению его структуры. Чаще всего ресурсный потенциал сферы услуг трактуют в виде природно-экономических ресурсов, используемых сферой услуг для достижения своих целей и в качестве ориентира развития. Более емко характеризуют ресурсный потенциал сферы услуг Л.С. Сосенко и др. [4], понимая под ним самостоятельную экономическую категорию, определяемую уровнем развития экономического потенциала. В работах В.И. Бариленко, С.Ю. Стекловой [1, с. 124; 5, с. 83] и других авторов ресурсный потенциал представляется в виде имеющихся и накопленных ресурсов для обеспечения непрерывной и эффективной деятельности. При этом в процессе раскрытия составляющих ресурсного потенциала и характеристике его структуры также не наблюдается более или менее единообразного подхода. Отметим и тот факт, что в подавляющем большинстве проанализированных нами работ ресурсный потенциал рассматривается с точки зрения имеющихся в распоряжении того или иного хозяйствующего субъекта ресурсов, но эффективно не используемых в процессе оказания услуг. При этом потенциальным ресурсам, которых еще нет у организации сферы услуг и которые еще необходимо создать или привлечь, должного внимания не уделяется.

Бесспорно, признавая значительный вклад всех рассмотренных исследований в раскрытие содержания ресурсного потенциала сферы услуг, позволим сформулировать собственную позицию к трактовке данного понятия. По нашему мнению, под ресурсным потенциалом сферы услуг следует понимать совокупность имеющихся и используемых ресурсов для оказания тех или иных услуг, имеющихся, но не используемых ресурсов для оказания услуг, а также ресурсов, которые необходимо дополнительно выявить и привлечь со стороны для обеспечения не только более эффективного оказания услуг и повышения их рентабельности (при условии коммерциализации оказываемых услуг), но и поступательного стратегического развития субъекта, осуществляющего свою деятельность или ее часть в сфере оказания услуг.

На основе приведенного нами определения представим авторское видение взаимосвязи состава ресурсов и ресурсного потенциала сферы услуг в виде рис. 1.

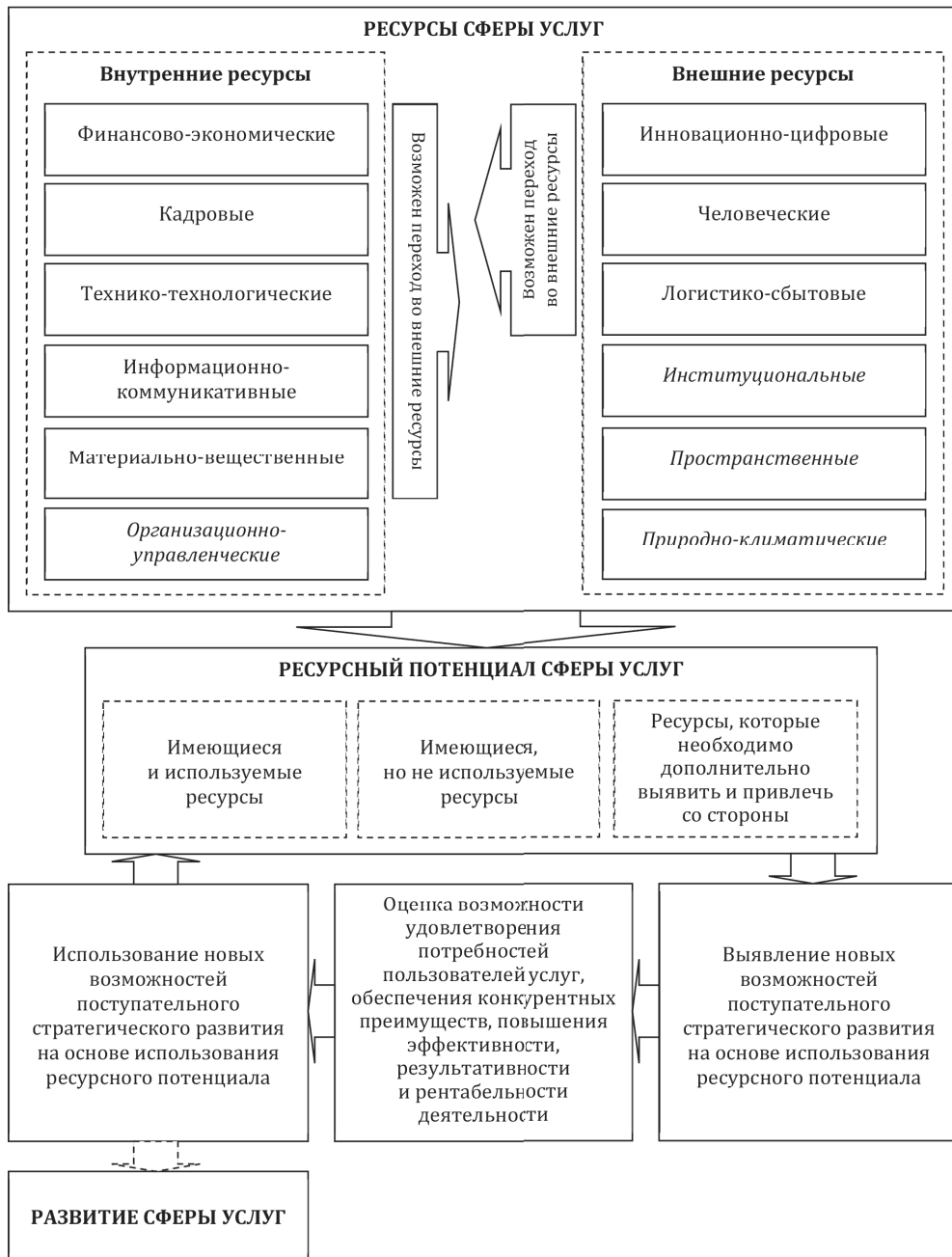


Рис. 1. Взаимосвязи состава ресурсов и ресурсного потенциала сферы услуг

Источник: составлено авторами.

Использование перечня элементов, представленных на рис. 1, во многом зависит от сферы оказываемых услуг, организационно-правовой формы субъекта услуг и целей оказания услуг. Ввиду отмеченного, состав представленных элементов может значительно меняться, кроме того, отдельные элементы способны перетекать из внешних ресурсов во внутренние и наоборот. При этом, по нашему мнению, постоянными остаются отдельные внешние ресурсы представленные институциональными, пространственными и природно-климатическими ресурсами ввиду отсутствия возможности субъектов сферы услуг оказывать на них какое-либо влияние. Кроме того, по нашему мнению, организационно-управленческая составляющая внутренних ресурсов также является постоянной, поскольку ее наличие – это неотъемлемый элемент, удостоверяющий сам факт существования субъекта сферы услуг.

Признавая безусловную значимость всех составляющих выделенных нами ресурсов сферы услуг, считаем важным отдельно остановиться на обосновании включения отдельных элементов в их состав. Так, нами в составе элементов ресурсов сферы услуг отдельно выделены кадровые и человеческие ресурсы. Их разделение обусловлено авторской позицией, которая сводится к необходимости отдельного рассмотрения не только понятий «кадровые ресурсы» и «человеческие ресурсы», но и отдельных подходов к политике управления ими в процессе использования организациями сферы услуг своего ресурсного потенциала.

Так, под кадровыми ресурсами мы прежде всего понимаем имеющийся у того или иного субъекта сферы услуг состав сотрудников (персонал), способных по отдельности или в группе эффективно и квалифицированно выполнять возложенные на них обязанности, что в конечном итоге должно повышать эффективность деятельности и конкурентоспособность организации сферы услуг в целом, однако низкая квалификация имеющихся кадров не способствует этому. Исходя из сказанного, кадровые ресурсы могут одновременно находиться в имеющихся и используемых ресурсах для оказания тех или иных услуг, а также в имеющихся, но не используемых ресурсах. Основная задача в данном случае сводится к анализу эффективности труда кадровых ресурсов и определении потребностей в обучении сотрудников, материальном стимулировании или принятии других, более радикальных управленческих решений, что в любом случае обычно имеет достаточно длительные временные рамки в части использования имеющегося ресурса.

Человеческий ресурс применительно к сфере услуг в нашем понимании – это несколько иная категория, представленная в основном отдельными людьми с уже имеющимися профессиональными знаниями и навыками и способными на основе своего опыта в короткий промежуток времени значительно повысить результативность деятельности того или иного субъекта сферы услуг. Таким образом, понятие «человеческий ресурс» несет в себе более качественные характеристики, нежели понятие «кадровый ресурс». Кроме того, человеческий ресурс во многом связан с выделенным нами инновационно-цифровым ресурсом сферы услуг, характерной особенностью которого в последнее время стал переход

к цифровым технологиям, что, в свою очередь, зачастую обуславливает отказ от большого штата сотрудников, вложений в обучение сотрудников и т. д. и акцентирует внимание на так называемое управление талантами в рамках реализации организационно-управленческого элемента ресурсного потенциала сферы услуг.

Выделенные в составе ресурсов сферы услуг такие элементы, как финансово-экономические ресурсы, технико-технологические ресурсы, материально-вещественные ресурсы, можно рассматривать в виде системы материально-финансовых ресурсов субъектов сферы услуг, поскольку именно они в своей совокупности могут отражать динамику и давать оценку правильности использования ресурсного потенциала в части обеспечения конкурентных преимуществ, повышения эффективности, результативности и рентабельности деятельности субъекта сферы услуг. Кроме того, данные элементы в части дифференцированной оценки реализации ресурсного потенциала организации поддаются относительно простому расчету инструментарием, используемым в рамках экономического анализа.

Отдельно стоит остановиться на таких элементах ресурсов сферы услуг, как информационно-коммуникативные ресурсы и инновационно-цифровые ресурсы, которые, по нашему мнению, в современных условиях развития сферы услуг приобретают все большую актуальность. Причем оба указанных элемента взаимодополняют друг друга, несмотря на несколько различающийся потенциал их использования. Так, информационно-коммуникативный потенциал обеспечивает сферу услуг информацией о состоянии внешней и внутренней среды в части возможных направлений развития сферы услуг и возможных перспектив развития потребностей потребителей услуг, а использование инновационно-цифрового потенциала помогает удовлетворять эти потребности посредством предложения новых цифровых видов услуг, преимущество которых состоит в большей глубине охвата непосредственных потребителей этих услуг. Кроме того, процессы цифровизации в сфере услуг в значительной степени упрощают практическое использование логистико-сбытового ресурса, открывая новые формы взаимоотношений между поставщиком услуги и конечным потребителем, что в итоге способствует не только развитию сферы услуг за счет трансформации ее бизнес-процессов, но и развитию ее более тесных связей с другими отраслями экономики.

Заключение

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что процессы формирования ресурсов сферы услуг, а также процессы построения и использования ресурсного потенциала – достаточно сложный многогранный процесс, требующий системного подхода и учета постоянно изменяющихся факторов внешней и внутренней среды сферы услуг. При этом представленная нами схема взаимосвязи состава ресурсов и ресурсного потенциала сферы услуг позволит более обоснованно подходить к оценке ресурсного потенциала субъекта сферы услуг, а также может служить вспомогательным инструментом при разработке организационных стратегий развития организации.

Список источников

1. Бариленко В.И. Роль бизнес-анализа в обосновании направлений инновационного развития // *Инновационное развитие экономики*. 2012. № 2 (8). С. 124–131.
2. Восколович Н.А. Экономика платных услуг : учебник и практикум для вузов. 4-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2023.
3. Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами : учебник и практикум для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2022.
4. Сосненко Л.С., Гладковская Е.Н., Кивелиус И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : КноРус, 2016.
5. Стексова С.Ю. Методология определения ресурсного потенциала строительного предприятия // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2007. № 4. С. 83–86.

References

1. Barilenko V.I. The role of business analysis in substantiating the directions of innovative development. *Innovative development of the economy*. 2012;(2(8):124-131. (In Russ.).
2. Voskolovich N.A. Economics of paid services : textbook and workshop for universities. 4th ed., ispr. and add. Moscow : Yurayt, 2023. (In Russ.).
3. Kuznetsova G.V., Podbiralina G.V. International trade in goods and services : textbook and workshop for universities. 3rd ed., reprint. and add. Moscow : Yurayt, 2022. (In Russ.).
4. Sosnenko L.S., Gladkovskaya E.N., Kivelius I.N. Complex economic analysis of economic activity : textbook. 2nd ed., reprint. and add. Moscow : KnoRus, 2016. (In Russ.).
5. Steksova S.Yu. Methodology for determining the resource potential of a construction enterprise. *Management in Russia and abroad*. 2007;(4):83-86. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

О.Л. Таран – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, менеджмента и финансов;

И.Л. Таран – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления;

Т.О. Назарова – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, финансов и права.

O.L. Taran – doctor of economic sciences, professor of the Department of economics, management and finance;

I.L. Taran – Ph.D. in economic sciences; associate professor of the Department of economics, management and public administration;

T.O. Nazarova – Ph.D. in economic sciences; associate professor of the Department of economics, finance and law.

Статья поступила в редакцию 10.12.2022; одобрена после рецензирования 28.12.2022; принята к публикации 15.01.2023.

The article was submitted 10.12.2022; approved after reviewing 28.12.2022; accepted for publication 15.01.2023.

Организационно-методические аспекты оценки качества учетной информации в деятельности хозяйствующих субъектов сферы услуг

**Олег Леонидович Таран¹✉, Игорь Леонидович Таран²,
Алла Анатольевна Коваленко³**

¹ Пятигорский государственный университет, Пятигорск, Россия

^{2, 3} Пятигорский институт (филиал) Северо-Кавказского федерального университета, Пятигорск, Россия

¹ oleg-taran@yandex.ru

² taran-igor@yandex.ru

³ allusya1978@mail.ru

Аннотация. В статье представлены результаты исследования, посвященного организационно-методическим аспектам оценки качества учетной информации в деятельности хозяйствующих субъектов сферы услуг. Предложен авторский взгляд на оценку качества учетной информации на основе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов сферы услуг. В рамках исследования предлагается использование процессного методического обеспечения оценки качества отчетности хозяйствующих субъектов сферы услуг.

Сформулирован вывод о том, что качество учетной информации выражается не только правильностью выполнения всех норм в области бухгалтерского учета и отчетности, но и результатами процесса регламентирования и стандартизации всего учетного процесса, в том числе вопросов организации принятия управленческих решений хозяйствующим субъектом сферы услуг с обязательным наличием эффективной системы контроля качества ведения учета и качества принятия управленческих решений.

Ключевые слова: сфера услуг, качество учетной информации, организации сферы услуг

Для цитирования: Таран О.Л., Таран И.Л., Коваленко А.А. Организационно-методические аспекты оценки качества учетной информации в деятельности хозяйствующих субъектов сферы услуг // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 88–97. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-88-97.

Original article

Organizational and methodological aspects of assessing the quality of accounting information in the activities of business entities in the service sector

Oleg L. Taran^{1✉}, Igor L. Taran², Alla A. Kovalenko³

¹ Pyatigorsk State University, Pyatigorsk, Russia

^{2,3} Pyatigorsk Institute (branch) North Caucasus Federal University, Pyatigorsk, Russia

¹ oleg-taran@yandex.ru

² taran-igor@yandex.ru

³ allusya1978@mail.ru

Abstract. The article presents the results of a study on the organizational and methodological aspects of assessing the quality of accounting information in the activities of business entities in the service sector. Within the framework of the scientific article, the author's view on the assessment of the quality of accounting information is presented based on the indicators of the accounting (financial) statements of business entities in the service sector.

The study proposes the use of process methodological support for assessing the quality of reporting of business entities in the service sector. The study concludes that the quality of accounting information is expressed not only by the correct implementation of all the norms in the field of accounting and reporting, but also as a result of the process of regulation and standardization of the entire accounting process, including the organization of managerial decision-making by an economic entity in the sphere services with the obligatory presence of an effective control system, both the quality of accounting and the quality of managerial decision-making.

Keywords: service sector, quality of accounting information, service sector organizations

For citation: Taran O.L., Taran I.L., Kovalenko A.A. Organizational and methodological aspects of assessing the quality of accounting information in the activities of business entities in the service sector. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):88-97. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-88-97.

Введение

В современной экономике со сферой услуг так или иначе сопряжены практически все виды деятельности, при этом наиболее активно развивается сектор платных услуг. В связи с расширением предпринимательской деятельности в сфере услуг и ее особой общественной значимостью особую актуальность приобретают вопросы совершенствования управления сферой услуг средствами управленческого учета и анализа, основой эффективности которых является качество учетной информации.

При этом в современных исследованиях предпринимательской деятельности вопросам организационно-методического обеспечения оценки качества учетной информации в сфере услуг не уделено достаточного внимания, что определяет актуальность данной статьи.

Основная часть

Результаты изучения ряда литературных источников [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7], затрагивающих вопросы качества учетной информации в деятельности хозяйствующих субъектов сферы услуг, показывают, что качество учетной информации – это комплексная категория, единым объектом оценки которой является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Отметим, что оценка качества учетной информации осуществляется на основе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в процессе осуществления цикла проектного управления в организации сферы услуг, когда вся информация аккумулируется и обрабатывается как единое целое в процессе принятия тех или иных управленческих решений, при этом цикл проектного управления повторяется в каждом отчетном периоде. Указанное обстоятельство во многом связано со спецификой функционирования организаций сферы услуг, когда в рамках одного хозяйствующего субъекта наблюдается значительная дифференциация услуг.

Таким образом, можно говорить о том, что оценка качества учетной информации хозяйствующих субъектов сферы услуг выполняется в рамках так называемого процессного подхода, суть которого состоит в выделении отдельных завершенных этапов формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности и их последующем объединении в рамках принятия сводной или окончательной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

На основе процессного подхода оценки качества учетной информации у хозяйствующего субъекта сферы услуг появляется возможность определить конкретные показатели и критерии оценки качества как отдельных этапов представления учетной информации (в разрезе отдельных видов услуг), так и в целом сформированной бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующего субъекта сферы услуг.

При оценке бухгалтерской (финансовой) отчетности определяется ее соответствие ожиданиям пользователей учетной информации на основе оценки достоверности и полноты содержащихся в ней показателей, ясности и глубины их раскрытия и других характеристик, предъявляемых к ней пользователями. Чаще всего такая оценка проводится на основе комплаенс-контроля, представляющего собой оценку соответствия учетной информации внешним и внутренним требованиям в части бухгалтерского и налогового учета. Однако отметим, что в зависимости от отраслевой специфики и других специфических особенностей ведения хозяйственной деятельности в сфере услуг в рамках указанной оценки могут использоваться дополнительные показатели и критерии.

Обобщим сказанное в виде блок-схемы на рис. 1.



Рис. 1. Организационно-методическое обеспечение качества бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов сферы услуг

Источник: составлено авторами.

Таким образом, использование процессного методического обеспечения оценки качества отчетности хозяйствующих субъектов сферы услуг, представленное на рис. 1, позволит объединить различные подходы к оценке качества учетной информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов сферы услуг. Отметим, что применение процессного подхода даст возможность на основе совершенствования внутренних учетных процедур получить качественно-информационные данные для внешних пользователей в виде бухгалтерской (финансовой) отчетности. Использование указанного подхода на основе совершенствования внутренних учетных процедур базируется на методическом обеспечении стандартизации учетно-информационных процессов с их последующим мониторингом в части возможных отклонений и ошибок (рис. 2).

Под термином «стандартизация» обычно понимается многократное одинаковое воспроизведение какого-либо процесса или решения, что особенно важно в сфере бухгалтерского учета организаций сферы услуг, где процессы стандартизации должны обеспечивать оптимальное и эффективное ведение учетных операций и контроль этих операций по единым нормам и правилам. Таким образом, процессы стандартизации призваны обеспечить пользователей упорядоченным потоком учетной информации. Однако в соответствии с нормативно-правовой

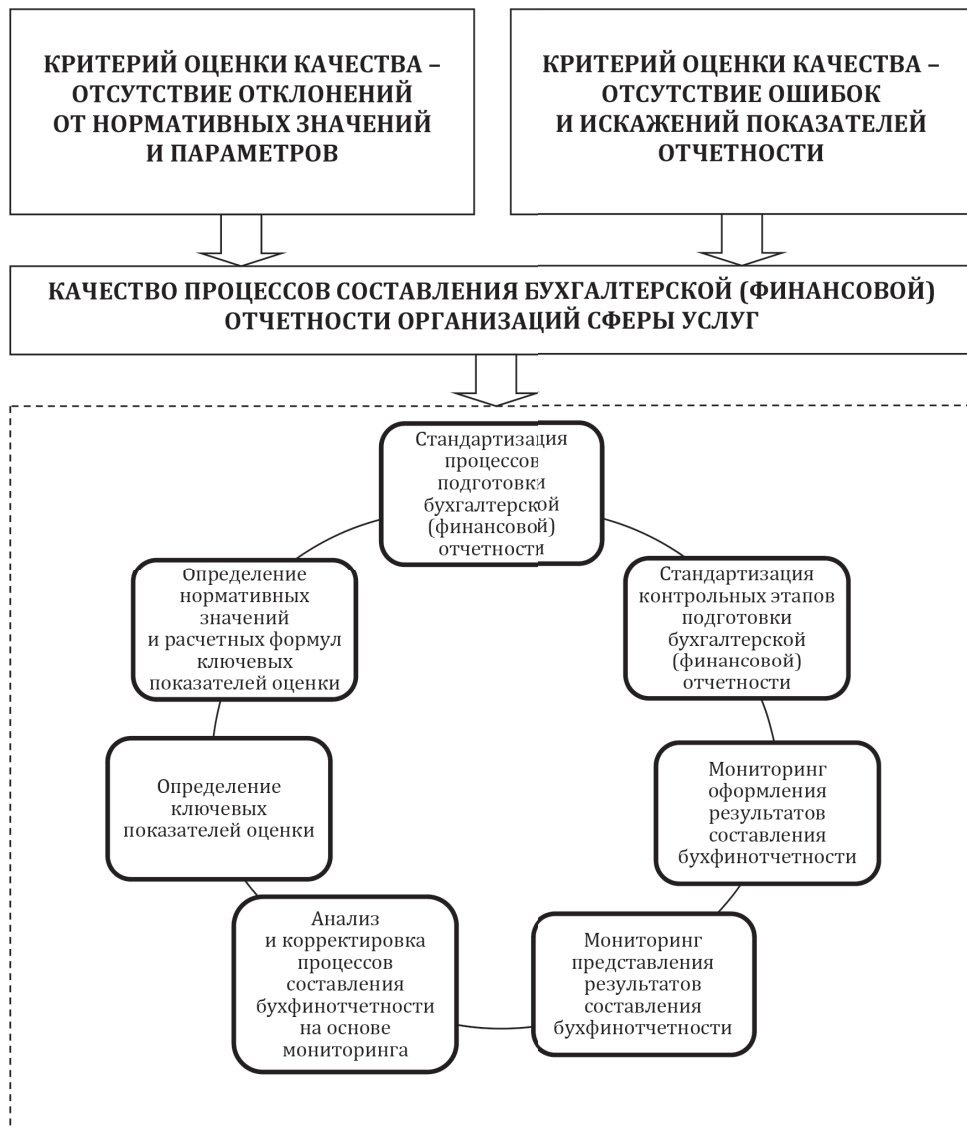


Рис. 2. Методическое обеспечение стандартизации качества подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности посредством стандартизации учетно-информационных процессов с их последующим мониторингом в части возможных отклонений и ошибок в бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов сферы услуг

Источник: составлено авторами.

базой, регулирующей вопросы бухгалтерского учета, хозяйствующие субъекты сферы услуг в рамках правового поля с учетом отраслевой специфики могут разрабатывать и применять собственные стандарты организации и ведения бухгалтерского учета в соответствии с утвержденной учетной политикой хозяйствующего субъекта, а также особенностями ведения финансово-хозяйственной деятельности организаций сферы услуг.

С точки зрения организационно-методического обеспечения качества учетной информации процессы стандартизации на уровне хозяйствующего субъекта сферы услуг можно разделить на несколько уровней, связав их с общими вопросами организации и регламентации учетных процедур в соответствии с нормативно-правовым регулированием учетных процессов и вопросами организации принятия управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта сферы услуг. По нашему мнению, именно тесная взаимная увязка указанных уровней в части стандартизации позволит значительно повысить качество учетной информации организаций сферы услуг. Наша позиция исходит из того, что в рамках процессов стандартизации учетных процедур, которым обычно уделяется повышенное внимание со стороны нормативно-правового государственного и межгосударственного регулирования и самого хозяйствующего субъекта, важно обеспечить качество учетной информации на другом уровне – организации принятия управленческих решений в сфере услуг. Только сочетание процессов стандартизации обоих уровней (рис. 3) позволит обеспечить надлежащее качество учетной информации организаций сферы услуг.

Еще раз отметим, что процессы стандартизации учетных процедур в рамках разработки и утверждения учетной политики хозяйствующего субъекта сферы услуг достаточно хорошо регламентируются нормативно-правовыми актами в области бухгалтерского (финансового) учета. Поэтому уделим больше внимания вопросам стандартизации управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта сферы услуг. Так, к примеру, в рамках предлагаемого процесса стандартизации блока «Документооборот и внутривозрастная коммуникация данных учетной информации» отметим, что указанный элемент общего процесса стандартизации весьма сильно пересекается с элементами первого уровня, предоставляя возможность изучать бухгалтерскую (финансовую) отчетность в виде системы с возможностью выделения и детализации ее отдельных элементов. Таким образом, у хозяйствующего субъекта сферы услуг в рамках предлагаемого уровневого процесса стандартизации появятся стандарты второго уровня, детализирующие не только учетные процедуры, но и систему документационного и информационного фиксирования всего процесса формирования бухгалтерской отчетности с конкретным ответственным лицом по каждому этапу или элементу системы. Степень детализации в этом случае, по нашему мнению, должна основываться на удовлетворении запросов пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности в качественном обеспечении учетной информацией.

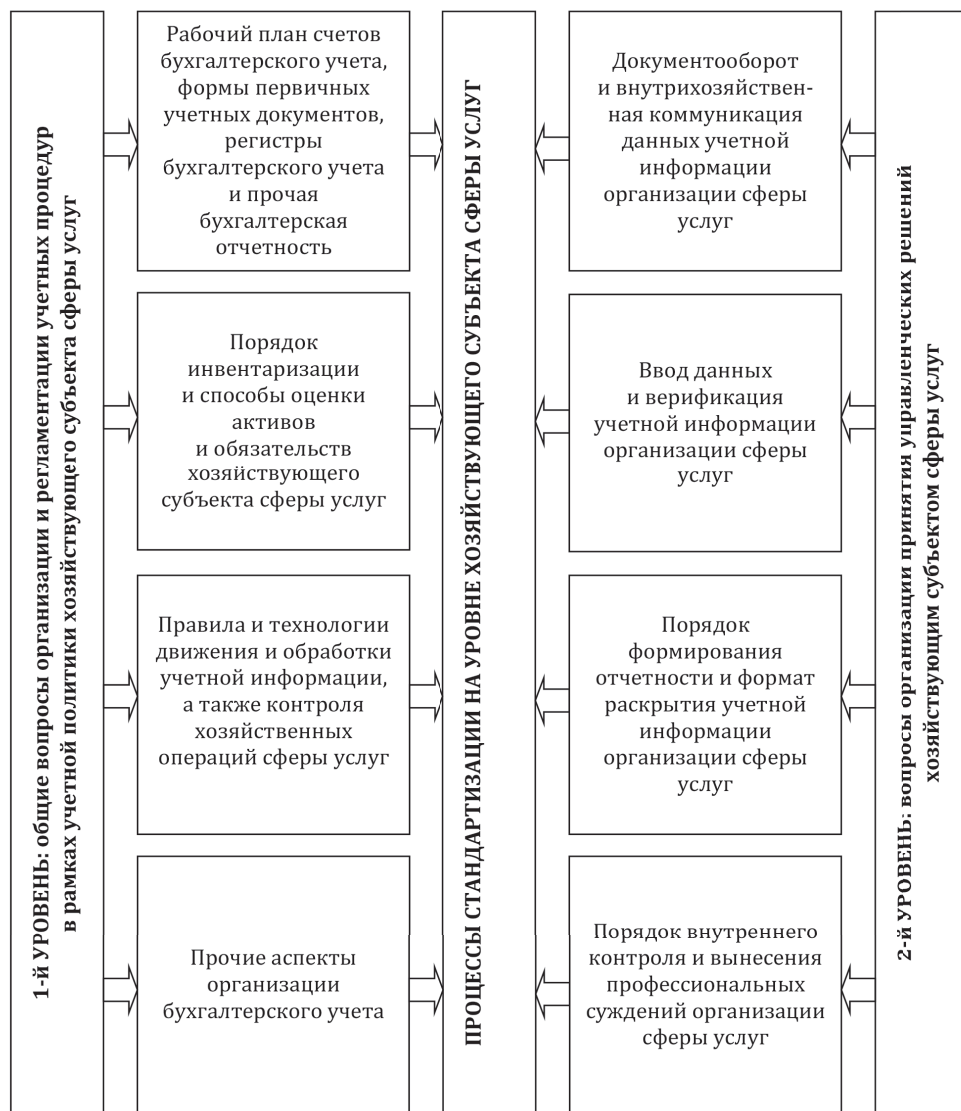


Рис. 3. Процессы стандартизации на уровне хозяйствующего субъекта сферы услуг с точки зрения организационно-методического обеспечения качества учетной информации

Источник: составлено авторами.

На основе изложенного можно сделать вывод о необходимости стандартизации обоих выделенных на рис. 3 уровней, что в целом в виде соответствующих стандартов, инструкций и положений на уровне хозяйствующего субъекта сфе-

ры услуг будет способствовать обеспечению качества его учетной информации. При этом система стандартов должна быть иерархична уровням формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующего субъекта сферы услуг, что более наглядно можно представить в виде системы организационно-методического обеспечения стандартизации процесса формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующего субъекта сферы услуг для обеспечения качества его учетной информации (рис. 4).

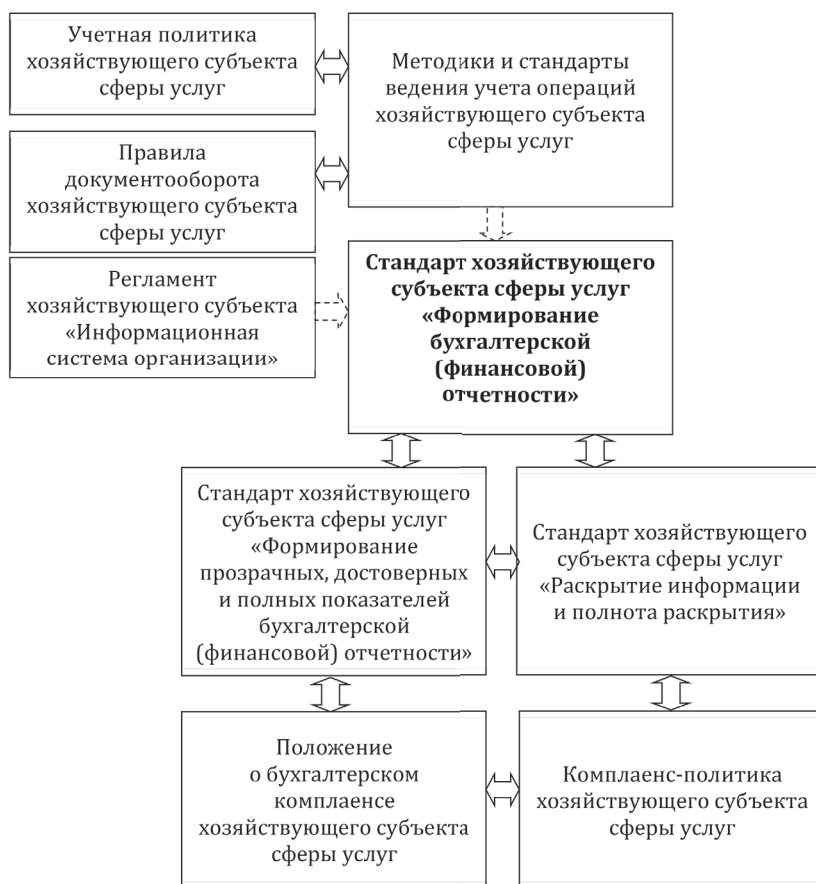


Рис. 4. Система организационно-методического обеспечения стандартизации процесса формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующего субъекта сферы услуг для обеспечения качества учетной информации

Источник: составлено авторами.

Из данных, представленных на рис. 4, видно, что процесс стандартизации бухгалтерской (финансовой) отчетности достаточно многогранен и характеризуется различными постоянно взаимодействующими составляющими, которые

в комплексе реализуют организационно-методическую, учетную, коммуникативную и контролирующую составляющую процесса обеспечения качества учетной информации хозяйствующего субъекта сферы услуг.

В целом стандартизация процесса формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующего субъекта сферы услуг для обеспечения качества учетной информации обеспечивает учетно-аналитическую систему хозяйствующего субъекта сферы услуг регламентированными нормами ведения бухгалтерского учета, налогового учета, нормами статистической, аналитической и управленческой отчетности, на основе чего, в свою очередь, разрабатываются соответствующие должностные обязанности всех участников учетного процесса хозяйствующего субъекта сферы услуг. Таким образом, эффективное функционирование учетной системы хозяйствующего субъекта сферы услуг организуется на основе стандартов и организационно-методического обеспечения качества учетной информации.

Заключение

В целом по результатам изложенного можно заключить, что для обеспечения качества учетной информации важно не только четкое следование нормативно-правовым актам в области бухгалтерского учета и отчетности, но и интегрирование этих норм в систему управления деятельностью хозяйствующего субъекта сферы услуг посредством четкой процедурной и документальной регламентации и стандартизации, а качество учетной информации в данном контексте будет выражаться не только правильностью выполнения всех норм в области бухгалтерского учета и отчетности, но и результатами процесса регламентирования и стандартизации всего учетного процесса, в том числе вопросов организации принятия управленческих решений хозяйствующим субъектом сферы услуг с обязательным наличием эффективной системы контроля качества ведения учета и качества принятия управленческих решений.

Список источников

1. Бухгалтерский учет в сфере услуг : учебник / М.А. Вахрушина [и др.] ; под ред. М.А. Вахрушиной. М. : Рид Групп, 2011.
2. Восколович Н.А. Экономика платных услуг : учебник и практикум для вузов. 4-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2023.
3. Каменева С.Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов. М. : Юрайт, 2022.
4. Колисова Д.А. Особенности бухгалтерского учета на предприятии в сфере услуг // Modern Science. 2019. № 10-2. С. 104–107.
5. Курочкина А.Ю. Управление качеством услуг : учебник и практикум для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2023.
6. Лопастейская Л.Г., Богачева Е.А. Методика бухгалтерского учета и анализа доходов, расходов и финансовых результатов в организации сферы услуг // Синергия Наук. 2022. № 67. С. 243–249.
7. Ющенко В.Е., Юрьева О.А. Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета и аудита в сфере услуг // Интернаука. 2020. № 38-1(167). С. 68–70.

References

1. Accounting in the service sector : textbook / M.A. Vakhrushina [et al.] ; ed. by M.A. Vakhrushina. Moscow : Reed Group, 2011. (In Russ.).
2. Voskolovich N.A. Economics of paid services : textbook and workshop for universities. 4th ed., ispr. and add. Moscow : Yurayt, 2023. (In Russ.).
3. Kameneva S.E. Organization of commercial activity in the service sector : a textbook for universities. Moscow : Yurayt, 2022. (In Russ.).
4. Kolesova D.A. Features of accounting at an enterprise in the service sector. *Modern Science*. 2019;(10-2):104-107. (In Russ.).
5. Kurochkina A.Yu. Service quality management : textbook and workshop for universities. 2nd ed., ispr. and add. Moscow : Yurayt, 2023. (In Russ.).
6. Lopasteiskaya L.G., Bogacheva E. A. Methodology of accounting and analysis of income, expenses and financial results in the organization of the service sector. *Synergy of Sciences*. 2022;(67):243-249. (In Russ.).
7. Yushchenko V.E., Yuryeva O.A. Regulatory and legal regulation of accounting and auditing in the service sector. *Internauka*. 2020;(38-1(167):68-70. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

О.Л. Таран – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, менеджмента и финансов;

И.Л. Таран – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления;

А.А. Коваленко – кандидат экономических наук; доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления.

O.L. Taran – doctor of economic sciences, professor of the Department of economics, management and finance;

I.L. Taran – Ph.D. in economic sciences; associate professor of the Department of economics, management and public administration;

A.A. Kovalenko – Ph.D. in economic sciences; associate professor of the Department of economics, management and public administration.

Статья поступила в редакцию 11.12.2022; одобрена после рецензирования 27.12.2022; принята к публикации 15.01.2023.

The article was submitted 11.12.2022; approved after reviewing 27.12.2022; accepted for publication 15.01.2023.

Развитие методологических аспектов управления продажами в торговле

Марианна Сергеевна Санталова¹,
Ирина Владимировна Соклакова^{2✉},
Ирина Петровна Гладилина³,
Светлана Александровна Сергеева⁴

^{1, 2, 3} Московский городской университет управления Правительства Москвы им. Ю.М. Лужкова, Москва, Россия

⁴ Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел РФ. Москва, Россия

¹ santalova-m@mail.ru

² irinasok2011@yandex.ru

³ Shtazi87@mail.ru

⁴ ugmzmag@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются торговая сфера РФ, оборот предприятий розничной и оптовой торговли, выявляется существенное влияние развития торговли на экономику страны; систематизируются подходы к определению понятия «управление продажами», а также его цели и принципы. Методы управления продажами рассматриваются во взаимосвязи с факторами, на них влияющими. В целом статья нацелена на исследование методологических аспектов управления продажами в торговле.

Ключевые слова: торговая сфера, управление продажами, оптовый и розничный товарооборот, принципы и методы управления продажами

Для цитирования: Санталова М.С., Соклакова И.В., Гладилина И.П., Сергеева С.А. Развитие методологических аспектов управления продажами в торговле // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 98–108. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-98-108.

Original article

Development of methodological aspects of sales management in trade

Marianna S. Santalova¹, Irina V. Soklakova²✉,
Irina P. Gladilina³, Svetlana A. Sergeeva⁴

^{1, 2, 3} Moscow Metropolitan Governance Yury Luzhkov University, Moscow, Russia

⁴ Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia

¹ santalova-m@mail.ru

² irinasok2011@yandex.ru

³ Shtazi87@mail.ru

⁴ ugmzmag@gmail.com

Abstract. The article examines the trade sphere of the Russian Federation, the turnover of retail and wholesale trade enterprises, reveals the significant impact of trade development on the country's economy; systematizes approaches to the definition of the concept of «sales management», as well as its goals and principles. Sales management methods are considered in relation to the factors affecting them. In general, the article aims to study the methodological aspects of sales management in trade.

Keywords: trade sphere, sales management, wholesale and retail turnover, principles and methods of sales management

For citation: Santalova M.S., Soklakova I.V., Gladilina I.P., Sergeeva S.A. Development of methodological aspects of sales management in trade. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):98-108. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-98-108.

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что высокий уровень конкуренции в сфере торговли требует постоянно улучшать качество товаров и услуг и активно развивать каналы сбыта. Грамотно выстроенная система управления продажами – это залог стабильного развития и прибыльности торговой организации в сферах розничной и оптовой торговли.

Современное общество стремительно развивается, что влечет за собой изменения во всех сферах, в том числе это касается и торговой сферы. Развитие российского общества можно отнести к постиндустриальному типу, для которого характерна высокая конкуренция как в розничной, так и в оптовой торговле.

Цель исследования – развить отдельные аспекты методологии управления продажами в торговле. Для проведения исследования применялись методы систематизации, анализа, синтеза, синергии.

Основная часть

Сфера торговли занимает существенную долю в структуре ВВП нашей страны. Так, по данным Минэкономразвития РФ, в 2021 г. доля торговли в ВВП РФ составляла 11,7% и была больше, чем добыча полезных ископаемых (11,5%). Только за 2021 г. оборот предприятий оптовой торговли составил более 85 трлн руб., а оборот розничной торговли – более 39 трлн руб., при этом наблюдалась динамика оборота как в оптовой, так и в розничной торговле (рис. 1). Наибольшая численность активного населения также наблюдается в торговле.

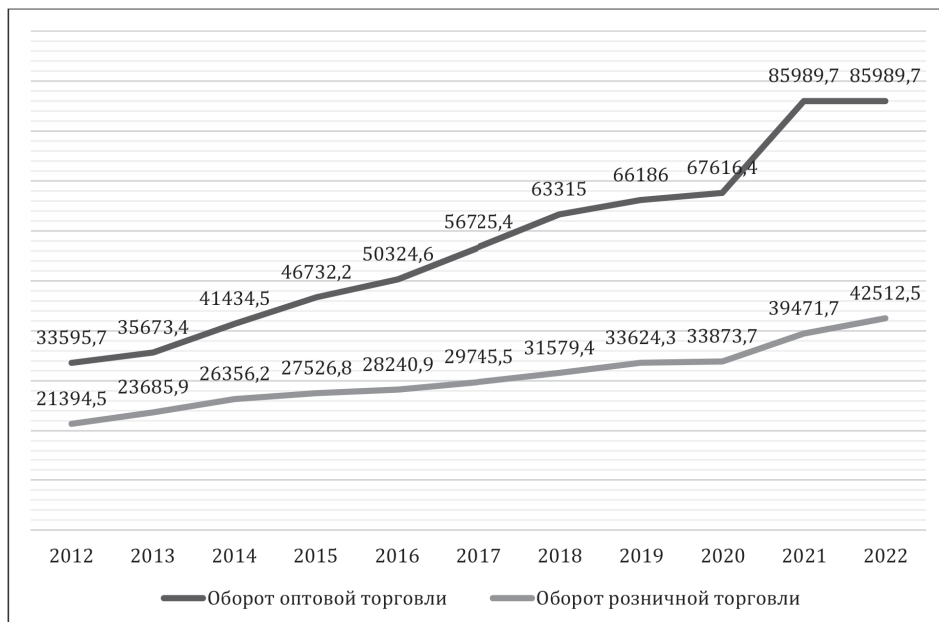


Рис. 1. Динамика оборота розничной и оптовой торговли в Российской Федерации за 2012–2022 гг., млрд руб.¹ [9]

В век глобализации и формирования рыночных связей торговля – главный сектор национальной экономики. Она играет главную роль в экономике государства, так как имеет отношение к основным бизнес-процессам, которые связаны с продажей товаров и услуг, доведением их до конечного потребителя. Торговля формирует основы стабильности государства, поскольку является источником поступления денежных средств в бюджет. Успешное развитие торговли существенно влияет на экономику страны.

Таким образом, торговые предприятия и организации вынуждены постоянно совершенствоваться, чтобы сохранять свои позиции в условиях конкуренции и иметь возможность обслуживать покупателей (потребителей) на необходимом

¹ Данные по обороту оптовой торговли в РФ за 2022 год отсутствуют.

уровне. Особое внимание торговые предприятия должны уделять развитию системы управления продажами.

Изучением сущности управления продажами на всех этапах развития коммерции занимались отечественные и западные ученые в области управления продажами в розничной (оптовой) торговле. Перечислим наиболее распространенные их мнения относительно определения термина «управление продажами»:

- управление продажами – это широкое понятие, не учитывающее единичного определения [1];
- управление продажами – это управление торговым персоналом, включая его подбор, мотивацию, обучение, планирование работ и контроль, а также управление торговыми отделами (отделами продаж);
- управление продажами включает в себя процесс управления каналами сбыта (распределения);
- процесс управления продажами в розничной (оптовой) торговле – процесс управления товарным ассортиментом.

Под процессом продаж принято понимать все действия предприятия-продавца, которые он совершает, начиная от первого контакта с клиентом и до заключения сделки. Личные (прямые) продажи – это инструмент маркетинговой коммуникации для прямых продаж личного контакта между продавцом и покупателем. Они предусматривают осуществление продаж продукции напрямую с производства, без привлечения дистрибьютеров или иных представителей.

С учетом неоднозначности трактовки понятия «управление продажами» в специальной литературе данный термин рассматривают как с позиции управления персоналом, занятым продажами, так и с точки зрения автоматизации работы с клиентской базой и управления каналами сбыта, а также как комплекс действий по координации набора выполняемых операций при реализации товаров.

Многие исследователи придерживаются позиции значимости управления процессом продаж для торговых организаций и предприятий. Так, по мнению А.В. Душкиной, значимость управления продажами заключается в том, что оно выступает источником денежного потока и в конечном итоге прибыли торгового предприятия [2].

По версии С.В. Земляк, в систему управления продажами входят [3]:

- работа по подбору, обучению, стимулированию сотрудников отдела продаж (торгового отдела);
- координирование операций по сбыту продукции;
- внедрение автоматизированных систем и инновационных методик.

Таким образом, процесс базируется на элементах маркетинга, менеджмента и торговли.

М.А. Николаева отмечает, что система продаж во многом определяет конкурентоспособность торгового предприятия, способность выживать и развиваться на рынке [4]. Многие торговые предприятия считают продажи одним из основных факторов организационного развития, показателем эффективности хозяйственной деятельности. Таким образом, эффективное управление процес-

сом продажи – важнейший аспект в управлении бизнесом, потому что именно бизнес-процесс продажи как основной процесс отвечают за получение прибыли торговым предприятием.

Успешного управления продажами нельзя добиться без правильного определения целей. Основные цели управления продажами в розничной (оптовой) торговле представлена на рис. 2 [1].

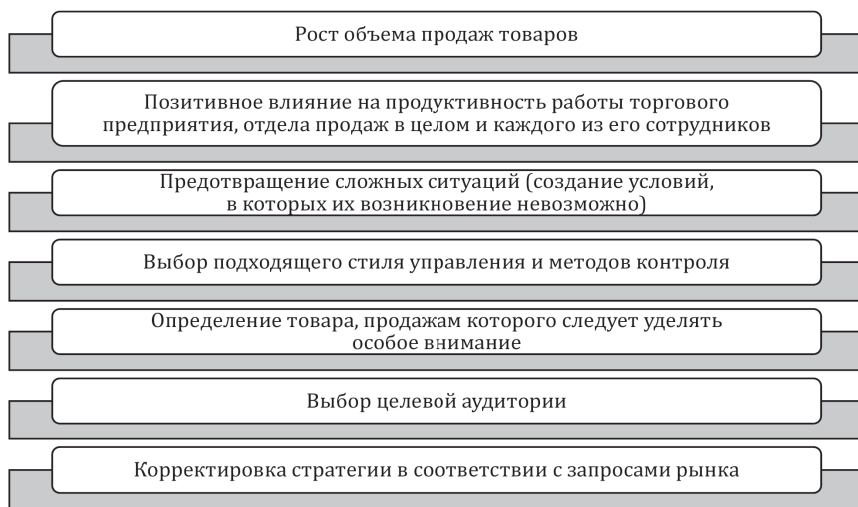


Рис. 2. Цели управления продажами в торговле

Необходимо отметить, что система управления продажами зависит от формы торгового предприятия (розничное оно или оптовое).

Сегодня практически в любой сфере розничной торговли много конкурентов. Согласно данным Росстата, в 2021 г. в Российской Федерации 203,9 тыс. организаций и 1113,3 тыс. индивидуальных предпринимателей осуществляли розничную торговлю (рис. 3). Чтобы выжить в борьбе за покупателя, нужно постоянно работать над эффективностью, т. е. управлением продажами.

У оптовой торговли – своя специфика деятельности: стоимость сделки здесь выше, поэтому клиентам сложнее принимать решение о покупке, что указывает на высокую роль управления продажами в оптовой торговле [2]. Следовательно, роль управления продажами в торговле сводится к увеличению объемов продаж в соответствии с потребностями покупателей.

В основе стратегии управления продажами всегда лежат два критерия: директивный и оптимизационный. Суть первого критерия заключается в четком обозначении цели, выраженном в конкретных показателях. Иными словами, если торговое предприятие планирует повысить объем продаж, необходимо заранее определить его желаемую величину и период, по истечении которого показатель должен быть достигнут. Эффективность выбранной стратегии оценивают по результату достижения заданной цели [10].

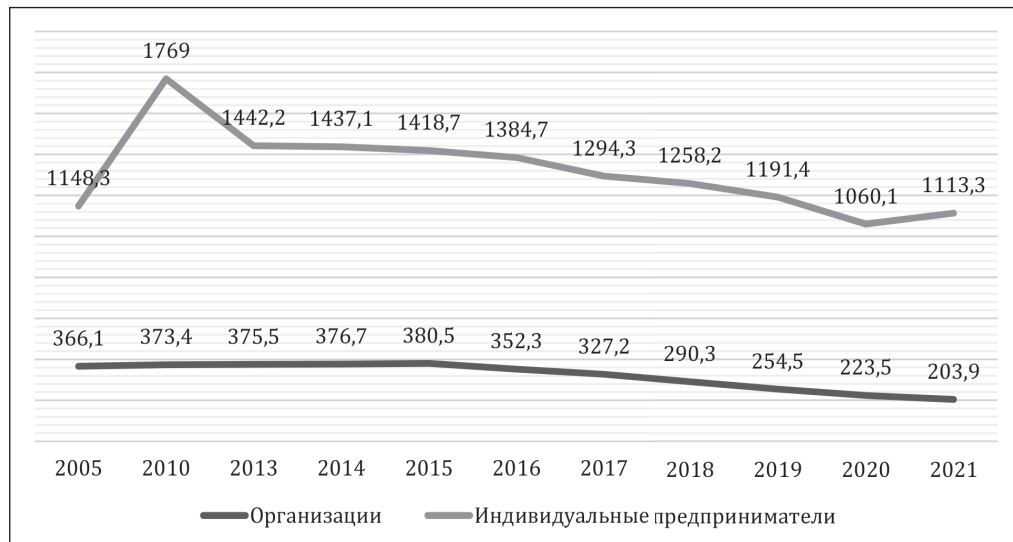


Рис. 3. Динамика количества организаций и ИП розничной торговли (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) за 2005–2021 гг., тыс. ед. [9]

Критерий оптимизации подразумевает комплексное воздействие на каналы продаж и на все подразделения торгового предприятия для достижения максимальных результатов в текущих реалиях. Для этого задействуют экономические, организационные, правовые мероприятия. Учет управляемых и неуправляемых факторов, влияющих на показатели сбыта, позволяет выработать оптимальные управленческие решения [3].

Система принципов управления продажами опирается на общие и частные положения (рис. 4).

Увеличение продаж – главная цель владельца любого торгового предприятия, и в каждом предприятии используются свои методы управления продажами. Однако разные подходы к ведению дел, предпринимательский опыт и специфика деятельности торгового предприятия (розничное/оптовое) не позволяют вывести аксиому, которая работала бы одинаково хорошо для всех торговых предприятий [5].

Прежде чем рассматривать методы управления продажами в торговле, необходимо выявить факторы, которые влияют на продажи. В современной практике выделяют несколько групп факторов:

1. Внутренние: каналы сбыта, реклама, ассортимент, цена, программы лояльности и сезонные предложения, то есть все то, на что торговое предприятие может повлиять [4].

2. Личный вклад менеджера по продажам, его умение налаживать отношения с клиентами, презентовать товары и делать предложения.

Ориентация на рынок	<ul style="list-style-type: none"> • Потребитель, его поведение и потребности диктуют правила. Важно именно то, что привлекает внимание покупателя, он влияет на принятие решений, касающихся продаж
Адекватная гибкость	<ul style="list-style-type: none"> • Система управления продажами обязана уметь реагировать на происходящие в рыночных условиях изменения, разрабатывать продуктивные меры и адаптироваться к реальной ситуации
Вычленение приоритетов	<ul style="list-style-type: none"> • Детали продаж, подвергаясь постоянному контролю, должны выявлять приоритетные направления, демонстрирующие наивысшие показатели
Предвидение рисков	<ul style="list-style-type: none"> • Руководители и менеджеры по торговле должны уметь предугадывать и предупреждать риски
Обязательный маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> • Успешного процесса реализации товаров и услуг не будет без соответствующей маркетинговой поддержки
Профессионализация	<ul style="list-style-type: none"> • Торговому персоналу необходимо проходить специальную подготовку для передачи конкретных знаний и навыков. Профессиональные умения нужны и управляющим лицам
Ответственность за принятые обязательства	<ul style="list-style-type: none"> • Торговые работники должны заботиться о своей репутации, так как только уважение со стороны клиентской базы способно привести к общему процветанию предприятия

Рис. 4. Принципы управления продажами

3. Внешние факторы, которые не зависят от торгового предприятия: динамика рынка, конкуренты, политическая обстановка, покупательская способность покупателей. Повлиять на эти факторы нельзя, но можно учитывать их при планировании продаж.

Выбор способов управления продажами напрямую зависит от специфики работы торгового предприятия, его стратегии развития, положения на рынке, качества стандартизации процессов сбыта и автоматизации аналитической системы. Наиболее распространенные методы управления продажами в торговле представлены на рис. 5.

Регулярное проведение собраний для работников отдела продаж. Вне зависимости от формата деятельности (оптовая или розничная торговля, интернет-торговля) важно систематически собирать сотрудников для контроля эффективности работы каждого из них, сообщения новостей торгового предприятия, формирования мотивации для повышения продаж.

Обучение персонала. На тренингах, семинарах, онлайн-курсах повышения квалификации торговый персонал (менеджеры по продажам) изучают новейшие техники продаж, знакомятся с новинками ассортимента, отрабатывают на практике сценарии общения с покупателями (клиентами). В этих целях анализируется работа отдела продаж, изменений рынка, сравниваются плановые и фактические показатели работы предприятия.



Рис. 5. Наиболее распространенные методы управления продажами в торговле

Современный торговый персонал должен учиться постоянно. Недостаточно за один раз изучить ассортимент товара, софт и структуру предприятия. Нужно непрерывно осваивать новые техники продаж, ориентироваться в сфере маркетинга, следить за трендами в отрасли. У каждого работника – свои функции.

Специалист по продажам должен знать товар в совершенстве, иначе может показаться потенциальному покупателю некомпетентным. Для этого:

- организуется регулярный обмен опытом внутри торгового отдела. Сотрудники, которые работают дольше, могут выполнять роли наставников, делиться личными наработками и лайфхаками;
- проводятся тренинги, которые могут быть посвящены методам убеждения, работе с возражениями, способам повышения уверенности в себе;
- устраиваются деловые игры – симуляция гипотетических трудных ситуаций с клиентами, с которыми могут столкнуться сотрудники.

Обучаться должны все сотрудники торгового предприятия без исключения, независимо от опыта, квалификации и должности [7].

Внедрение скриптов и алгоритмов продаж с поэтапным планом действий торгового персонала (для розницы) и менеджера по продажам (для оптовой торговли). Метод систематизирует процесс реализации товаров, повышает уровень сервиса, сокращает время на каждый этап сделки.

Использование программного обеспечения для автоматизации торговых процессов. Специализированные программы берут на себя рутинные функции, высвобождая сотрудников для решения более сложных и креативных задач. К тому же автоматизация выводит на новый уровень работу с отчетами и аналитику.

Таким образом, автоматизация – это не просто тренд. С ее помощью можно повысить скорость бизнес-процессов, снизить потери, избавиться от большого количества рутинных задач [8].

Заключение

В процессе проведения исследования, направленного на развитие методологических аспектов управления продажами в торговле, получены следующие результаты:

- торговля формирует основы стабильности государства, поскольку является источником поступления денежных средств в бюджет;
- с учетом неоднозначности трактовки определения понятия «управление продажами» в специальной литературе указанный термин рассматривают как с позиции управления персоналом, занятым продажами, так и с точки зрения автоматизации работы с клиентской базой и управления каналами сбыта, как комплекс действий по координации набора операций, которые выполняются при реализации товаров;
- процесс управления продажами базируется на элементах маркетинга, менеджмента и торговли;
- система управления продажами зависит от формы торгового предприятия (розничное или оптовое предприятие);
- в основе стратегии управления продажами всегда лежат два критерия: директивный и оптимизационный, в соответствии с которыми добавлены такие принципы управления продажами, как обозначение цели и оптимизация;
- систематизированы принципы управления продажами в торговле;
- выделены три группы факторов, влияющих на методы управления продажами в торговле;
- систематизированы наиболее распространенные методы управления продажами в торговле.

Список источников

1. Герасимов Б.Н. Проектирование подпроцесса управления продажами организации // Управление экономикой, системами, процессами : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф., 11–12 окт. 2022 г. Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2022. С. 3–11.
2. Душкина А.В. Достоинства и недостатки в управлении продажами торговой организации // Научная инициатива: проблемы и перспективы внедрения инновационных решений : сб. ст. по итогам Междунар. науч.-практ. конф., Воронеж, 12 янв. 2023 г. Стерлитамак : Агентство международных исследований (Уфа), 2023. С. 197–199.
3. Земляк С.В., Синяев В.В., Синяева И.М. Маркетинг в коммерции : учебник. М., 2021.
4. Николаева М.А., Лифиц И.М., Жукова Ф.А. Товарный менеджмент. М. : Юрайт, 2023.
5. Санталова М.С., Максимова Т.И., Чудакова Е.А., Смачкова Л.В. Инновации в системе управления оптовым торговым предприятием // Экономика и предпринимательство. 2019. № 1 (102). С. 814–820.
6. Санталова М.С., Наумова Е.Ю., Михеев С.П. Организационная эффективность компании // Вестник Академии управления и производства. 2022. № 3. С. 121–135.
7. Стратегии бизнеса в цифровой экономике : монография / М.С. Санталова, И.П. Гладилина, М.Ю. Погудаева [и др.]. М. : Русайнс, 2022.

8. Санталова М.С., Борщева А.В., Соклакова И.В., Сурат И.Л. Управление изменениями компаний в условиях инновационной активности бизнеса : монография. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2022.

9. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <https://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 10.01.2023).

10. Березнов Г.В. Организованный хаос как концепция развития предприятия // Экономические системы. 2021. Том 14. № 4 (55). С. 21–28.

References

1. Gerasimov B.N. Designing a subprocess of sales management of an organization/ Management of economics, systems, processes : collection of art. VI International Scientific and Practical Conference, October 11–12, 2022. Penza : Penza State Agrarian University, 2022. P. 3–11. (In Russ.).

2. Dushkina A.V. Advantages and disadvantages in management sales of a trade organization. Scientific initiative: problems and prospects for the introduction of innovative solutions : collection of articles based on the results of the International Scientific and Practical Conference, Voronezh, January 12, 2023. Sterlitamak : Agency for International Studies (Ufa), 2023. P. 197–199. (In Russ.).

3. Zemlyak S.V., Sinyayev V.V., Sinyayeva I.M. Marketing in commerce : textbook. Moscow : 2021. (In Russ.).

4. Nikolaeva M.A., Lifits I.M., Zhukova F.A. Commodity management. Moscow : Yurayt, 2023. (In Russ.).

5. Santalova M.S., Maksimova T.I., Chudakova E.A., Smarchkova L.V. Innovations in the management system of a wholesale trading enterprise. *Economics and entrepreneurship*. 2019;(1(102)):814-820. (In Russ.).

6. Santalova M.S., Naumova E.Yu., Mikheev S.P. Organizational efficiency of the company. *Bulletin of the Academy of Management and Production*. 2022;(3):121-135. (In Russ.).

7. Business strategies in the digital economy : monograph / M.S. Santalova, I.P. Gladilina, M.Yu. Pogudaeva [et al.]. Moscow : Rusains, 2022. (In Russ.).

8. Santalova M.S., Borshcheva A.V., Soklakova I.V., Surat I.L. Change management of companies in the conditions of innovative business activity : monograph. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2022. (In Russ.).

9. Official website of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. URL: <https://www.economy.gov.ru>. (In Russ.).

10. Berezhnov G.V. Organized chaos as conception of development of enterprise. *Economic Systems*. 2021;14(4(55)):21-28.

Информация об авторах / Information about the authors

М.С. Санталова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансового менеджмента и финансового права;

И.В. Соклакова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансового менеджмента и финансового права;

И.П. Гладилина – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры финансового менеджмента и финансового права;

С.А. Сергеева – кандидат экономических наук, научный сотрудник кафедры управления активами МГИМО МИД России.

M.S. Santalova – doctor of economic sciences, professor, professor of the Department of financial management and financial law;

I.V. Soklakova – Ph.D. in economic sciences, associate professor, associate professor of the Department of financial management and financial law;

I.P. Gladilina – doctor of pedagogical sciences, professor, professor of the Department of financial management and financial law;

S.A. Sergeeva – Ph.D. in economic sciences, researcher of the Department of asset management MGIMO University.

Статья поступила в редакцию 01.02.2023; одобрена после рецензирования 15.02.2023; принята к публикации 25.02.2023.

The article was submitted 01.02.2023; approved after reviewing 15.02.2023; accepted for publication 25.02.2023.

ЭКОНОМИКА ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

ECONOMY OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 109–120.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):109-120.

Научная статья
УДК 622.33

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-109-120

Комплексный подход к обеспечению снижения риска взрывов голубого топлива на угольных шахтах с одновременной добычей угольного метана

Денис Леонидович Палеев^{1✉}, Сергей Булатович Зайнуллин²

^{1,2} Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

¹ paleev-dl@rudn.ru

² zaynullin-sb@rudn.ru ORCID ID: 0000-0001-9818-4706, SPIN code: 7360-8675

Аннотация. Взрывы метана на угольных шахтах являются наиболее опасным видом аварии, они часто приводят к серьезным разрушениям и жертвам среди работников. Основное средство обеспечения безопасности – своевременная дегазация шахт и угольных пластов, что требует специального оборудования, финансовых и временных затрат. Отводящая газовоздушная смесь выбрасывается в атмосферу или сжигается, однако наиболее целесообразным способом утилизации является ее использование в качестве топлива для котлов, турбин и иных устройств. В России полезно используется около 7% шахтного метана. В статье рассматриваются проблемы реализации таких проектов, анализируются зарубежный опыт и инструменты достижения рентабельности инвестиций в проекты использования угольного метана.

Ключевые слова: ТЭК, дегазация, вентиляция, уголь, шахта, аварии, взрывы, импортозамещение, газовоздушная смесь

Для цитирования: Палеев Д.Л., Зайнуллин С.Б. Комплексный подход к обеспечению снижения риска взрывов голубого топлива на угольных шахтах с одновременной добычей угольного метана // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 109–120. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-109-120.

© Палеев Д.Л., Зайнуллин С.Б., 2023

Благодарность: статья подготовлена в рамках инициативной научно-исследовательской работы № 061611-0-000 на тему «Комплексное решение для повышения экономической эффективности угольной промышленности как условие укрепления энергетической безопасности России», выполняемой на базе кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН.

Original article

An integrated approach to reducing the risk of explosions of blue fuel in coal mines with simultaneous extraction of coal methane

Denis L. Paleev¹, Sergey B. Zainullin²

^{1,2} Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia

¹ paleev-dl@rudn.ru

² zainullin-sb@rudn.ru ORCID ID: 0000-0001-9818-4706, SPIN code: 7360-8675

Abstract. Methane explosions in coal mines are the most dangerous type of accident, they often lead to serious destruction and casualties among workers. The main means of ensuring safety is the timely degassing of mines and coal seams, which requires special equipment, financial and time costs. The discharged gas-air mixture is released into the atmosphere or burned, but the most appropriate way of disposal is to use it as fuel for boilers, turbines and other devices. About 7% of mine methane is usefully used in Russia. The article discusses the problems of implementing such projects, analyzes foreign experience and tools for achieving return on investment in coal methane projects.

Keywords: fuel and energy complex, degassing, ventilation, coal, mine, accidents, explosions, import substitution, gas-air mixture

For citation: Paleev D.L., Zainullin S.B. An integrated approach to reducing the risk of explosions of blue fuel in coal mines with simultaneous extraction of coal methane. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):109-120. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-109-120.

Acknowledgments: the article was prepared as part of the initiative research work No. 061611-0-000 on the topic «A comprehensive solution for improving the economic efficiency of the coal industry as a condition for strengthening Russia's energy security», carried out on the basis of the Department of National Economics of the Faculty of Economics of the RUDN.

Введение

Добыча угля шахтным методом всегда связана с высокими рисками, главным из которых является взрыв метана. Взрыв представляет непосредственную угро-

зу жизни работников, приводит к порче оборудования, обрушениям породы, пожарам и задымлению. Полученный материальный ущерб и закрытие шахты на время аварийно-спасательных работ крайне невыгодны владельцам. Для предотвращения аварий необходимо контролировать содержание метана, что достигается постоянной вентиляцией шахт, а также специальными методами дегазации угольных пластов и добытого угля. Эта работа должна проводиться на регулярной основе, она требует использования специального оборудования и его качественного обслуживания.

Основная часть

Считается, что около 67% времени простоя шахт связано с проведением регламентированных мероприятий по обеспечению безопасности [1]. Как следствие, владельцы шахт часто пытаются экономить и нарушают требования техники безопасности. В табл. 1 показаны наиболее крупные аварии на российских угольных шахтах, связанные со взрывом метана, а также аварии на шахтах Донецкого угольного бассейна, который теперь оказался в зоне ответственности России.

Таблица 1

Крупнейшие аварии на угольных шахтах

Дата	Место	Последствия
21.03.2000	Шахта «Комсомолец» (Кемеровская область)	Погибли 12 горноспасателей
16.06.2003	Шахта «Зиминка» (Кемеровская область)	Погибли 12 горняков
10.04.2004	Шахта «Тайжина» в («Южкузбассуголь»)	Погибли 47 горняков
28.09.2004	Шахта «Листвяжная» (Кемеровская область)	Погибли 13 горняков
9.02.2005	Шахта «Есаульская» («Южкузбассуголь»)	Погибли 8 горняков и 15 горноспасателей
20.09.2006	Шахта им. А.Ф. Засядько (Донецк)	Погибли 13, ранены 62 горняка
19.03.2007	Шахта «Ульяновская» («Южкузбассуголь»)	Погибли 110 горняков
24.05.2007	Шахта «Юбилейная» («Южкузбассуголь»)	Погибли 39 горняков
18.11.2007	Шахта им. А.Ф. Засядько (ДНР)	Погиб 101 человек
8.06.2008	Шахта им. Карла Маркса (ДНР).	Погибли 13 человек
8.07.2009	Шахта им. академика А.А. Скочинского (ДНР)	Погибли 13 человек
8–9.05.2010	Шахта «Распадская» (Кемеровская область)	Погибли 91, ранены около 100
29.06.2011	Шахта «Суходольск-Восточная» (ЛНР)	Погибли 28 человек
11.02.2013	Шахта «Воркутинская» («Воркутауголь»)	Погибли 19 горняков
25.02.2016	Шахта «Северная» («Воркутауголь»)	Погибли 30 горняков и 5 горноспасателей
25.04.2019	Шахта «Схидкарбон» (ЛНР)	Погибли 18 человек
25.11.2021	Шахта «Листвяжная» (Кемеровская область)	Погибли 51 горняков, 106 пострадал

Источник: [2, 3].

Как видно из табл. 1, крупные аварии на шахтах происходят регулярно, при этом лишь в случае с шахтой «Тайжина» дело было закрыто «за отсутствием состава преступления», т. е. можно говорить о трагической случайности. В остальных случаях причинами аварий стали нарушения технологии проведения горных работ, халатность или прямое желание руководства экономить на безопасности работников. Это привело к соответствующим оргвыводам, отстранению ответственных лиц от руководства или их тюремному наказанию.

Отдельно стоит сказать о ситуации на шахтах Донецкой и Луганский республик, которые теперь оказались в зоне ответственности России. Там ситуация обстоит еще хуже: оборудование имеет критический износ, инвестиций в системы безопасности не было много лет, многие шахты заброшены и их современное состояние вызывает большие опасения. Почти половина аварий, указанных в табл. 1, произошли в Донецком угольном бассейне. Многие специалисты вообще сомневаются в возможности восстановить промышленную добычу в этих регионах. Сегодня ситуацию спасает лишь резкое снижение объемов работ и закрытие большинства шахт. Следует учесть, что присоединение к России приведет к оттоку большинства оставшихся квалифицированных горняков, следовательно – к жесткому кадровому голоду. В ближайшей перспективе Россия окажется перед сложным выбором между скорейшим восстановлением экономической жизни в новых регионах и необходимостью крупных инвестиций в восстановление шахт и обеспечение их безопасности.

Следует сказать, что с проблемой аварий на шахтах сталкиваются все государства, которые добывают уголь. В статистике аварийности с большим отрывом лидирует Китай, за ним следуют Турция, Индия, Монголия, Пакистан [4]. Несмотря на все усилия, проблему безопасности угледобычи пока полностью решить не удалось, что можно объяснить сочетанием нескольких факторов: социальных, экономических, экологических и технологических.

Ужесточение требований безопасности и усиление контроля со стороны надзорных органов уменьшает вероятность аварии, но не снимает проблему. Соблюдение всех требований безопасности требует значительных инвестиций в покупку и обслуживание оборудования для дегазации, необходимо периодически останавливать работу шахт. Это приводит к снижению прибыли владельцев и заработной платы шахтеров. Отсюда возникает желание сэкономить, сократить простои в работе, что хорошо видно из материалов расследования взрывов на шахтах. Экономия на безопасности в пользу прибыли – неизбежное следствие рыночной экономики, в ней сочетается экономический интерес с низкой социальной ответственностью руководителей перед работниками.

С начала 2000-х гг. в мире начали активно обсуждать второй аспект дегазации шахт – возможность полезного использования отводимого метана. Хотя такие технологии применялись уже с 1970-х гг., массовый интерес к ним возник благодаря активному продвижению в западных странах «зеленой повестки». На долю метана приходится 14% глобальных антропогенных выбросов парниковых газов, а угольные шахты выделяют около 6% всего метана [5]. В итоге уголь стали

рассматривать как наиболее неэкологичный энергоресурс, в мире массово закрывали угольные ТЭЦ, вводили налоги на выбросы парниковых газов и т. д. [6]. В связи с этим возникли многочисленные проекты использования шахтного метана, которые позволяют как минимум избежать экологических штрафов, а в идеале получить дополнительный доход. С принятием закона о сокращении выбросов парниковых газов Россия подключилась к мировым трендам, однако сразу столкнулась с трудностями. В мире угледобычу стали рассматривать как неперспективный вид бизнеса, спрос и цены на уголь стали снижаться. Основным трендом стало именно ликвидация угольной отрасли, соответственно, сократились инвестиции в науку и оборудование.

Россия и другие угледобывающие страны формально соглашались с экологическими требованиями, но не спешили переходить на более экологичные энергоносители. Однако, сохранив добычу и использование угля, Россия в значительной мере утратила компетенции в производстве технологического оборудования. В отличие от более перспективных нефте- и газодобычи здесь утрата производственного потенциала происходила гораздо быстрее. Отсутствие понятных перспектив привело к концентрации внимания менеджмента на текущих вопросах безопасности работ. На экологию и реализацию рискованных проектов использования шахтного метана ресурсов уже не хватило.

Относительно низкий спрос на специализированное горное оборудование делает отечественное производство менее выгодным, и сегодня доля импорта по отрасли в среднем превысила 50%. Важно, что речь идет не об инновационных образцах техники, а о типовом оборудовании для горных работ: проходческих комбайнах, электро- и дизелевозах, бульдозерах, погрузчиках, буровых механизмах и т. д. По ряду позиций доля импорта приближается к 100% [7]. Очевидно, что с началом специальной военной операции на Украине вопрос импортозамещения встал еще острее, особенно учитывая список наших основных поставщиков, в котором такие страны, как Польша, Германия, Украина, США и Чехия [8]. Замена их продукции собственным производством или китайскими аналогами требует времени. В новых условиях приоритет будет у основного технологического оборудования для добычи угля и обеспечения ее безопасности. Проблема экологии и полезного использования шахтного метана будет отложена на неопределенное время, если только не появятся высокоэффективные технологии его переработки и новые меры стимулирования угольщиков, которые принесут гарантированную дополнительную прибыль.

Использование шахтного метана имеет множество технических проблем. Горючие свойства отводимого метана стали использовать еще в 1970-е гг. для работы котельных. Несмотря на очевидную пользу использования метана вместо его сжигания в факелах и загрязнения атмосферы, процессы внедрения подобных технологий шли крайне медленно. Сегодня в России эффективно используется около 7% шахтного метана, хотя в передовых странах этот показатель достигает 50%, а в отдельных случаях – 80% [9].

Метан всегда сопутствует углю, в процессе добычи угля он выходит на поверхность или скапливается в шахтах, смешиваясь с воздухом и угольной пылью. Для безопасной работы персонала шахту постоянно вентилируют, снижая концентрацию метана до 0,5–1%, поэтому отводимая газозвудушная смесь (ГВС) содержит мало метана и ее дальнейшее использование затруднительно. Такие выбросы обычно уходят в атмосферу напрямую или через регенеративный каталитический окислитель, который уже давно используется в качестве оборудования для борьбы с запахами.

В случае применения специальных методов дегазации или скапливания метана в шахте из-за отсутствия вентиляции его концентрация повышается. При концентрации 5–15% ГВС еще не поддерживает устойчивого горения, но в определенных условиях становится взрывоопасной. Гарантированно горючие и взрывоопасные смеси образуются при концентрации свыше 25–30%. Если дегазация проводится исключительно в целях безопасности работы, концентрация метана в ГВС не должна превышать опасный уровень, но практическое использование такой ГВС в качестве топлива невозможно. Такие ГВС используются в качестве дутья в традиционных котельных, чем обеспечивается утилизация метана малой концентрации с некоторым увеличением теплотворности котла.

Непосредственное использование ГВС в качестве топлива требует повышения концентрации метана до опасных 25–30%. В этом случае ГВС можно собрать и применить как энергоноситель. В простейшем варианте ГВС используют в котельных для отопления шахт, рабочих поселков или сушки угля. С повышением концентрации метана теплотворная способность ГВС и сфера ее использования расширяются. Шахтный газ можно использовать для газотурбинных электрогенераторов, в качестве топлива для автомашин, но здесь главная проблема заключается в нестабильном составе ГВС. Сжиженный шахтный газ не обеспечивает стабильной работы двигателей внутреннего сгорания, а затраты на сжижение газа весьма значительны.

При концентрации метана свыше 80% ГВС применяют как сырье для химической промышленности при производстве метанола, ацетилена, сажи, аммиака и других веществ. Переменный и относительно небольшой дебет не позволяет широко использовать газохимию. Химические производства всегда чувствительны к масштабу деятельности, поэтому речь может идти лишь о мобильных предприятиях «малой химии». Сырье для них собирается одновременно с множества скважин и шахт, а после падения дебета метана предприятие переносят на новое месторождение. Все углегазовые проекты очень чувствительны к масштабу, что обусловлено высокими постоянными издержками. Их реализация более выгодна крупным компаниям, которые могут реализовывать их на большом количестве шахт одновременно. Другой вариант – кооперация социализированных компаний с угольными корпорациями.

Как видно из представленных вариантов полезного использования шахтного метана, существует явное противоречие между обеспечением безопасности добычи угля в шахте и получения ГВС с высокой концентрацией метана для дальнейшего

использования. Например, в России 63% метана удаляется обычной вентиляцией, и полученная ГВС не может использоваться в качестве топлива [9]. Решением проблемы является разделение проектов добычи угля и газа. Например, сначала проводится предварительная дегазация угольного пласта за счет бурения скважин вокруг будущей шахты, из которых поступает ГВС с максимальной концентрацией метана, что обеспечивает эффективное использование. С помощью специальных технологий, например плазменно-импульсного воздействия, можно активизировать выход метана и поддерживать дебет скважин в течение нескольких лет. Далее угольная шахта запускается в эксплуатацию, метана в ней будет уже существенно меньше, и его можно будет удалять обычной вентиляцией.

Внедрение специальных методов дегазации, обеспечивающих высокую концентрацию метана, сопряжено с рядом трудностей. Во-первых, владельцу шахты необходимо инвестировать в специальное оборудование и обеспечить его обслуживание. Во-вторых, нужно обеспечить стабильный дебет ГВС, что достигается соединением множества дегазационных шахт в единую сеть, которая обеспечит сбор энергоносителя в промежуточное хранилище. В-третьих, возникает проблема диверсификации угледобывающего предприятия в топливный бизнес или газохимию. Большие риски связаны с привлечением инвестиций в такие проекты. Сложно предсказать заранее дебет и срок службы дегазационных скважин, состав ГВС, эффективность мер активации выхода метана. Следовательно, сложно обосновать срок окупаемости инвестиций. С учетом того, что эффективный выход метана длится относительно недолго и для его добычи нужно бурить новые дегазационные скважины, проекты становятся недопустимо рискованными.

Наиболее эффективным способом получения высококонцентрированного метана является предварительная дегазация, которая проводится на стадии подготовки шахты к добыче угля. Это позволяет эффективно использовать ГВС, но замедляет введение новых шахт в эксплуатацию по основному назначению.

Общая структура затрат по проектам использования угольного метана, согласно действующим международным рекомендациям, представлена в табл. 2.

К перечисленному стоит добавить ряд организационных и транзакционных издержек, которые могут составлять 25–30% от общих капитальных затрат.

Как видно, проекты полезного использования метана не являются дополнением к существующей системе обеспечения безопасности. Это отдельный параллельный проект с собственным оборудованием, шахтами, газопроводами, а его реализация должна начаться еще до начала угледобычи. Таким образом, для комплексного использования угольного месторождения должна разрабатываться программа, состоящая как минимум из двух проектов. Учитывая высокую капиталоемкость горных работ, можно ожидать снижения сроков окупаемости такой программы. Пока это не выгодно экономически, владельцев шахт можно только заставить проводить предварительную дегазацию пластов, сделав их обязательным условием получения разрешения на дальнейшие работы [11], и речь тут идет только о дегазации в целях снижения безопасности, а не о полезном использовании метана.

Таблица 2

Затраты на реализацию проекта использования угольного метана

Вид затрат	Описание деятельности и оборудование
Система дегазации	Бурение, монтаж и комплектация скважин для дегазации формирует отдельную статью затрат, независимую от затрат на обеспечение безопасности в шахте
Система сбора и хранения газа	Вентиляторы, компрессоры, воздухопроводы
Система переработки газа	Сепараторы, дегидраторы
Инжиниринг, проектирование	Проектирование, технические консультационные услуги, связанные с подготовкой проекта
Плата за землю	Аренда и иные платежи за землю
Строительство и энергоснабжение	Строительство дорог, площадок, ограждений и подключение к энергосети
Юридическое оформление	Сборы за получение разрешений на строительство и эксплуатацию, экологических разрешений, оформление иных юридических документов и т. д.
Закупка оборудования для использования или утилизации метана	Закупка, поставка, монтаж и ввод в эксплуатацию технологического оборудования
Закупка измерительного и контрольного оборудования	Приобретение и установка датчиков метана, расходомеров, датчиков температуры и давления, а также автоматизированных систем для точной регистрации сокращений выбросов
Соглашения о взаимозачете	Единовременные затраты, связанные с заключением соглашений о поставках экологических и энергетических товаров, произведенных в рамках проекта, включая затраты на валидацию проекта для экологических рынков

Источник: [10].

Углегазовые проекты в России осуществляются главным образом на основе сотрудничества между угольными компаниями и газовым секторам. Например, в 2005 г. в Кемеровской области появился научный полигон «Газпрома» по отработке технологии добычи шахтного метана. Это дало толчок к реализации ряда пробных проектов, в 2021 г. появилась договоренность о начале крупной промышленной добычи метана [12]. Темпы развития данной сферы, несмотря на громкие заявления, оставляют желать лучшего. Описанные сложности позволяют отнести проекты использования шахтного газа в России в разряд научных экспериментов, как вспомогательную или экологическую деятельность, но не как отдельный доходный бизнес. Для получения реальной прибыли должны быть созданы определенные организационно-экономические условия.

Возникает очевидный вопрос о том, как западные страны сумели достигнуть столь высоких показателей использования шахтного метана. Главная причина

заключается в жестких экологических требованиях и активном стимулировании данных проектов со стороны государства, предоставлением налоговых льгот, кредитов и иных преференций. Такие проекты получили комплексную поддержку от государства, общественных организаций и финансовых институтов. Сперва была образована специальная координирующая структура – «Глобальная инициатива по метану» (GMI). Это добровольное международное партнерство, объединяющее национальные правительства, организации частного сектора, банки развития, НПО и другие заинтересованные стороны [13]. GMI обеспечивает координацию усилий по сокращению выбросов метана из различных источников, в ней существует отдельный подкомитет по угольным шахтам Coal Mines Subcommittee [16], который отвечает за использование шахтных газов в качестве экологически чистого источника энергии.

Хотя анализ зарубежного опыта говорит о приоритете экологического аспекта в вопросе угольного метана, на Западе был внедрен важный инструмент конвертации экологических достижений в реальные деньги. После подписания Киотского протокола был сформирован новый рынок торговли «углеродными кредитами». Компании, которые добились снижения выбросов CO₂, получили возможность продавать такие кредиты, а их стоимость на рынке стала быстро увеличиваться. У компании появился важный экономический стимул снижения выбросов, а в структуре затрат добавилась отдельная статья на валидацию достигнутых экологических результатов (см. табл. 2).

В ряде стран угольный метан приравнивали к возобновляемым и альтернативным источникам энергии, что дало таким проектам право на дополнительные льготы. Например, для генерирующих компаний существуют обязательные нормы по доле возобновляемой энергии. Теперь эти требования можно выполнить благодаря участию в проектах использования угольного метана. В Японии и других странах выделяют отдельную группу проектов, направленных на выполнение государством текущих или ожидаемых нормативных обязательств. В специальном Руководстве по финансированию проектов добычи угольного метана [10] представлено множество инструментов получения рискованного капитала, которые можно объединить под общим термином «углеродное финансирование». Считается, что эти инструменты обеспечили реализацию почти трети всех проектов использования угольного метана [14]. Углеродное финансирование включает широкий перечень инструментов – от прямых инвестиций до льготных кредитов. Существуют четкие регламенты для демонстрации технической осуществимости и ТЭО новых технологий. Для этого принят единый стандарт обоснования таких проектов, реализованный в форме специальной финансовой модели [15].

В последнее время набрало популярность финансирование со стороны поставщиков оборудования (вендорное финансирование). Производители оборудования могут приобрести долю в акционерном капитале, предоставить кредитную линию или оборудование в лизинг. Ранее такая модель широко использовалась в обрабатывающих отраслях, а теперь стала применяться в проектах добычи шахтных газов.

Как видно, западный мир проявил комплексный подход к достижению поставленной цели снижения углеродных выбросов. Определены четкие цели развития, введены жесткие требования, созданы механизмы финансирования и повышения рентабельности экологических проектов. Это быстро привело к ощутимым результатам в деле использования шахтных газов. В России подобные проекты пока остаются частной инициативой крупных компаний и администраций регионов. Большинство проектов реализует ПАО «Газпром», системы массового тиражирования передового опыта нет. Серийного производства оборудования нет. Отсутствует даже правовая основа для промышленной добычи угольного метана. Шахтный газ не внесен в общероссийский классификатор продукции в качестве самостоятельного продукта, что не позволяет утвердить для него льготный налоговый режим. Кроме штрафов за выбросы, компании не имеют стимулов развития таких проектов. Вопрос о снижении налога на прибыль и НДС на величину затрат по дегазации находится на рассмотрении, но возник он только в контексте повышения безопасности после очередной аварии на шахте «Листвяжная»

Угольный метан заведомо дороже традиционного примерно на 50% и даже с учетом экономии на налогах он будет дороже магистрального. Пока в России не будут выработаны компенсационные механизмы поддержки производителей и потребителей, существенных подвижек не будет. Сейчас газугольные проекты можно рассматривать только по аналогии с использованием возобновляемых источников энергии, которые дают не столько экономический эффект, сколько энергонезависимость удаленных локализованных территорий, куда невыгодно тянуть коммуникации. Отечественные проекты использования шахтного метана защищают от штрафов за вредные выбросы, но их экономическая целесообразность без соответствующих мер господдержки вызывает сомнения. России нужно иметь долгосрочный план развития в области переработки шахтного метана. Тогда производители оборудования смогут перейти на серийное производство. Нужно юридически приравнять угольный газ к возобновляемым источникам энергии, целесообразно подумать о российском аналоге «углеродных кредитов».

Заключение

Проведенное исследование показало, что существует противоречие между необходимостью обеспечения безопасности работы на угольных шахтах и возможностью полезного использования отводимых метано-воздушных смесей. Комплексное использование угольных месторождений предполагает наличие программы, состоящей как минимум из двух относительно независимых направлений деятельности. Во-первых, это традиционная дегазация шахт и пластов ради безопасности, во-вторых, это отдельный проект дегазации для получения промышленного метана высокой концентрации. Совмещение двух проектов в одной программе может снизить общую рентабельность инвестиций, что потребует введения механизмов компенсации затрат на добычу и использование шахтного газа со стороны государства. Как показало исследование, в настоящее время такие механизмы в России отсутствуют. Высокие риски реализации угле-

газовых проектов не позволяют сделать их привлекательными для инвесторов. Мировой опыт показывает, что наиболее эффективными мерами господдержки является приравнение угольного метана к альтернативным источникам энергии с получением соответствующих преференций и использование механизмов торговли «углеродными кредитами» на основе киотских договоренностей.

Список источников

1. Обоснование направлений развития способов и средств дегазации угольных шахт / С.Н. Ширяев, П.Г. Агеев, А.А. Черепов [и др.] // Вестник Сибирского государственного индустриального университета. 2018. № 3 (25). С. 28–32.
2. Хронология крупных аварий на угольных шахтах в России. URL: <https://tass.ru/info/13019729> (дата обращения: 15.12.2022).
3. Хронология крупных аварий на шахтах Донбасса с 2006 года. URL: <https://tass.ru/info/1806567> (дата обращения: 15.12.2022).
4. Крупные аварии на угольных шахтах в мире в 2014-2022 годах. URL: <https://ria.ru/20221015/shakhty-1824282338.html> (дата обращения: 15.12.2022).
5. Global Methane Assessment (full report). Climate and Clean Air Coalition (CCAC) / United Nations Environment Programme (UNEP). 2021. URL: <https://www.ccacoalition.org/en/resources/global-methane-assessment-full-report> (дата обращения: 15.12.2022).
6. Палеев Д.Л., Черняев М.В. Развитие экологического движения как потенциальная угроза угольной энергетике России // Экономические системы. 2022. Т. 15, № 1. С. 70–79.
7. Плакиткина Л.С., Плакиткин Ю.А., Дьяченко К.И. Оценка импортозависимости российских угольных компаний от закупок зарубежного оборудования // Горная промышленность. 2018. № 3 (139). С. 35–39.
8. Рожков А.А. Структурный анализ импортозамещения в угольной промышленности России: реальность и прогноз // Горная промышленность. 2017. № 6 (136). С. 4–13.
9. Могилева Е.М., Коликов К.С. Проблемы и перспективы использования шахтного метана // Вестник научного центра по безопасности работ в угольной промышленности. 2017. № 3. С. 68–71.
10. Coal Mine Methane (CMM) Finance Guide. EPA-400-D-09-001. Updated July 2019.
11. Зайнуллин Е., Скорлыгина Н., Дятел Т. Льготы пластаются. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5129401> (дата обращения: 15.12.2022).
12. «Газпром» начал строительство завода по производству СПГ из угольных пластов в Кузбассе. URL: <https://tass.ru/ekonomika/11737357> (дата обращения: 15.12.2022).
13. «Global Methane Initiative». Global Methane Initiative. Retrieved 24 February 2015.
14. Ruiz F, Pilcher R, Talkington C. Addressing Barriers to Global Deployment of Best Practices to Reduce Methane Emissions from Coal Mines. 7th International Symposium on Non-CO2 Greenhouse Gases. Amsterdam, the Netherlands. 2014. November.
15. EPA. 2019. Coalbed Methane Outreach Program CMM Cash Flow Model. URL: <https://www.epa.gov/cmop/cmm-cash-flow-model>. (дата обращения: 15.12.2022).
16. <https://www.globalmethane.org/coal> (дата обращения: 15.12.2022).

References

1. Substantiation of the directions of development of methods and means of degassing coal mines / S.N. Shiryaev, P.G. Ageev, A.A. Cherepov [et al.]. *Bulletin of the Siberian State Industrial University*. 2018;3(25):28-32. (In Russ.).

2. Chronology of major accidents at coal mines in Russia. URL: <https://tass.ru/info/13019729>. (In Russ.).
3. Chronology of major accidents at the mines of Donbass since 2006. URL: <https://tass.ru/info/1806567>. (In Russ.).
4. Major accidents at coal mines in the world in 2014–2022. URL: <https://ria.ru/20221015/shakhty-1824282338.html>. (In Russ.).
5. Global Methane Assessment (full report). Climate and Clean Air Coalition (CCAC). United Nations Environment Programme (UNEP). 2021. URL: <https://www.ccaoalition.org/en/resources/global-methane-assessment-full-report>.
6. Paleev D.L., Chernyaev M.V. Development of the ecological movement as a potential threat to the coal power industry of Russia. *Economic systems*. 2022;15(1):70-79. (In Russ.).
7. Plakitkina L.S., Plakitkin Yu.A., Dyachenko K.I. Assessment of import dependence of Russian coal companies on purchases of foreign equipment. *Mining industry*. 2018;(3(139):35-39. (In Russ.).
8. Rozhkov A.A. Structural analysis of import substitution in the coal industry of Russia: reality and forecast. *Mining industry*. 2017;(6(136):4-13. (In Russ.).
9. Mogileva E.M., Kolikov K.S. Problems and prospects of using coal mine methane. *Bulletin of the Scientific Center for the safety of work in the coal industry*. 2017;(3):68-71. (In Russ.).
10. Coal Mine Methane (CMM) Finance Guide. EPA-400-D-09-001. Updated July, 2019.
11. Zainullin E., Skorlygina N., Woodpecker T. Benefits are paid. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5129401>. (In Russ.).
12. Gazprom has started construction of a plant for the production of LNG from coal seams in Kuzbass. URL: <https://tass.ru/ekonomika/11737357>. (In Russ.).
13. «Global Methane Initiative». Global Methane Initiative. Retrieved 24 February 2015.
14. Ruiz F, Pilcher R., Talkington C. Addressing Barriers to Global Deployment of Best Practices to Reduce Methane Emissions from Coal Mines. 7th International Symposium on Non-CO₂ Greenhouse Gases. Amsterdam, the Netherlands. 2014. November.
15. EPA. 2019. Coalbed Methane Outreach Program CMM Cash Flow Model. URL: <https://www.epa.gov/cmop/cmm-cash-flow-model>.
16. <https://www.globalmethane.org/coal>. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Д.Л. Палеев – кандидат технических наук, доцент кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН;

С.Б. Зайнуллин – кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН.

D.L. Paleev – Ph.D. in technical sciences, of the Department of national economics of the faculty of economics, RUDN University;

S.B. Zainullin – Ph.D. in technical sciences, of the Department of national economics of the faculty of economics, RUDN University.

Статья поступила в редакцию 16.01.2023; одобрена после рецензирования 02.02.2023; принята к публикации 15.02.2023.

The article was submitted 16.01.2023; approved after reviewing 02.02.2023; accepted for publication 15.02.2023.

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 121–129.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):121-129.

Научная статья
УДК 622.23+338.3

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-121-129

Способы повышения рентабельности при добыче угля: мировой и российский опыт

Татьяна Дмитриевна Ушкац¹, Анна Вадимовна Корневская²✉

^{1,2} Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

¹ ushkats-td@rudn.ru

² korenevskaya-av@rudn.ru

Аннотация. Данная статья посвящена изучению российского и зарубежного опыта повышения рентабельности добычи угля. В качестве зарубежного используется опыт США, Европы (Франции, Польши и других стран), так как данные страны специализируются на добыче угля и имеют положительные результаты по росту рентабельности в данной сфере деятельности.

По итогам проведенного исследования предлагается алгоритм повышения рентабельности процесса добычи угля, основанный на учете изученного опыта.

Ключевые слова: рентабельность, добыча угля, горнодобывающая промышленность, реструктуризация

Для цитирования: Ушкац Т.Д., Корневская А.В. Способы повышения рентабельности при добыче угля: мировой и российский опыт // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 121–129. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-121-129.

Благодарность: статья подготовлена в рамках инициативной научно-исследовательской работы № 061611-0-000 на тему «Комплексное решение для повышения экономической эффективности угольной промышленности как условие укрепления энергетической безопасности России», выполняемой на базе кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН.

Original article

Ways to increase profitability in coal mining: world and Russian experience

Tatiana D. Ushkats¹, Anna V. Korenevskaya²✉

^{1,2} Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia

¹ ushkats-td@rudn.ru

² korenevskaya-av@rudn.ru

Abstract. This article is devoted to the study of Russian and foreign experience in increasing the profitability of coal mining. As foreign experience, the experience of the USA, Europe (France, Poland, etc.) is used, since these countries specialize in coal mining and have positive situations to improve the profitability of this type of mining. An algorithm for increasing profitability in coal mining based on the experience studied is proposed.

Keywords: profitability, coal mining, mining, restructuring

For citation: Ushkats T.D., Korenevskaya A.V. Ways to increase profitability in coal mining: world and Russian experience. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):121-129. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-121-129.

Acknowledgments: the article was prepared as part of the initiative research work No. 0611-0-000 on the topic «A comprehensive solution for improving the economic efficiency of the coal industry as a condition for strengthening Russia's energy security», carried out on the basis of the Department of National Economics of the Faculty of Economics of the RUDN.

Введение

На протяжении десятилетий рентабельность в первую очередь ассоциировалась с производственной деятельностью, а соблюдение правил техники безопасности и охраны окружающей среды обычно считалось непроизводственной деятельностью. В целом рентабельная добыча угля должна быть продуктивной, безопасной и экологически ответственной.

Российский опыт демонстрирует, что для успешного развития горнодобывающей промышленности важно поддерживать на необходимом уровне производительность труда путем внедрения эффективных технологических схем разработки угольных пластов — это то, что действительно необходимо. Разработка и обоснование параметров таких технологических схем – основная задача. В данном случае это правильное размещение и планировка угольных шахт, обоснованный выбор оборудования, качественный прогноз природной обстановки, оценка геомеханического и газодинамического состояний горной группы [2].

Современное российское оборудование для подземной добычи угля достаточно надежное и может обеспечить стабильную добычу порядка 20–30 тыс. т в сутки и даже больше с одного забоя. Однако важно не забывать, что рост производительности труда приводит и к увеличению степени воздействия на горный массив. С повышением глубины добычи угля растет и газоносность пластов, соответственно, усложняется геомеханическая ситуация. Применение научных знаний — единственный способ достижения максимальной эффективности извлечения метана, действенного контроля загазованности и, как следствие, обеспечения безопасности и повышения рентабельности добычи [3].

Основная часть

Рассмотрим зарубежный опыт США, где в 1969 г. был принят Федеральный закон об охране труда и технике безопасности на угольных шахтах. Одним из результатов этого законодательного акта стало требование о предоставлении шахтами статистических данных о производстве угля и безопасности. Анализ этих данных показал, что сосредоточение внимания на повышении безопасности и заботе об окружающей среде приводит к повышению производительности труда горняков. Так, данные о добыче на шахтах в 2015 г. и общем уровне травматизма, представленные 25 крупнейшими производителями угля в США, были проанализированы с использованием обычных методов наименьших квадратов и логарифмической регрессии. Модели, созданные с помощью этого типа анализа, показывают, что рост производительности труда горняков коррелирует со снижением общего уровня несчастных случаев на шахтах.

Взаимосвязь между экологической ответственностью и безопасностью и/или производительностью горных работ не так легко измерить, но их важность невозможно переоценить, учитывая высокую значимость горнодобывающей промышленности, особенно когда речь идет о воздействии на окружающую среду. Горнодобывающие компании должны демонстрировать твердую приверженность экологической устойчивости, если они хотят получить все необходимые разрешения, нужные для работы [4].

Далее рассмотрим опыт Европы. В 1990 г. на Англию, Францию, Германию, Бельгию и Польшу приходилось 90% всего добываемого в Европе угля, а Польша производила 56% от общего объема. Однако к 2020 г. ее доля достигла 96% [3]. Перелом в горнодобывающей промышленности наступил во второй половине XX в., когда нефть по своему экономическому значению быстро обогнала уголь. С этого времени началась ускоренная реструктуризация угледобывающей промышленности Европы. Каждая страна пошла своим путем, обусловленным многими внутренними и внешними факторами [3].

Во Франции с 1960 г. правительство начало проводить политику, направленную на повышение доли атомной энергии в производстве электроэнергии, что привело к снижению спроса на отечественный энергетический уголь и сокращению занятости в угольной отрасли. Несмотря на то что горнодобывающая промышленность во Франции с 1946 г. находилась в государственной собственности

сти, социальные и региональные факторы не позволили правительству Франции быстро ликвидировать горнодобывающую промышленность, что произошло только в 2004 г.

В Бельгии добыча угля находилась в частной собственности, но в 1967 г. правительство национализировало угольную промышленность и приступило к ее реструктуризации. Закрытие шахт вызвало серьезную социальную напряженность, но себестоимость производства была очень высока, и бельгийский уголь не мог конкурировать с импортным углем. Кроме того, существовала высокая зависимость от иностранной рабочей силы. План реструктуризации предусматривал главным образом сокращение занятости, и в конечном итоге более 10 тыс. сотрудников решили уйти и полагаться на схемы увольнения. К 1989 г. занятость в отрасли сократилась до 6 тыс. чел., а второй этап реструктуризации подошел к концу с закрытием последней в стране шахты в 1992 г. [4].

В Англии уголь в значительной мере был заменен нефтью в качестве основного источника энергии еще в 1960-х гг., тогда как атомная энергетика и добыча природного газа начали быстро развиваться [4]. Окончание нефтяного кризиса (1979 г.) и приход к власти Маргарет Тэтчер открыли эру того, что стало известно как «государственный бизнес» [1]. Начали закрывать наименее прибыльные шахты страны. Цель реструктуризации состояла в том, чтобы сделать горнодобывающую промышленность более конкурентоспособной за счет ее механизации, сократить занятость и внедрить бизнес-модель, специально подходящую для частных предприятий [2]. Конечным результатом стала полная приватизация горнодобывающей промышленности, которая завершилась к 1994 г. В 2019 г. было принято решение закрыть последнюю шахту страны, хотя это не означало окончательного прекращения добычи полезных ископаемых в Англии [3]. В 2020 г. правительство одобрило строительство первой за 30 лет новой глубоководной угольной шахты [4].

Угольная промышленность Германии вступила в период кризиса в начале 1960-х гг. [5]. Федеральные и региональные власти (Рурская область) проводили последовательную политику, направленную на повышение производительности труда. В 1968 г. была запущена комплексная программа реструктуризации, нацеленная на приведение объемов производства в соответствие с сокращающимися потребностями и внедрение обширных программ социальной защиты [5]. В начале 1990-х гг. давление со стороны Европейской комиссии с целью сократить огромную государственную помощь, выделяемую на горнодобывающую промышленность, вместе с прогнозами снижения спроса вынудили к более радикальной реструктуризации. Последние шахты были закрыты к 2018 г. [4]. Путь реструктуризации, избранный Германией, был почти безболезненным, растянутым во времени и гарантировавшим социальный мир; как следствие, он отличался от более решительных шагов по ликвидации горнодобывающей промышленности в Великобритании, вызвавших в результате массовые социальные протесты.

В Испании после постепенного сокращения угольной промышленности в 1950–1975 гг., промышленность пережила период быстрого роста. Правительство

пыталось регулировать объем добычи, цены на уголь и продажу энергии. Третий национальный энергетический план, реализованный в 1984 г., предусматривал дальнейшее увеличение добычи угля и государственных субсидий. После того как Испания присоединилась к ЕС, усилилось давление в целях сокращения субсидий угольной промышленности. План по сокращению занятости и добычи полезных ископаемых был реализован в 1985 г. и продолжался до 1990-х гг., в том числе из-за давления со стороны экологического лобби против добычи полезных ископаемых открытым способом. В результате к 2020 г. в Испании работала только одна небольшая шахта.

В настоящее время Германия (с долей 33,3%), Франция (8,8%), Испания (4,5%) и Великобритания (5,1%) являются ведущими импортерами угля в Европе и начинают все больше ценить роль этого сырья в формировании своей энергетической безопасности [5].

Реструктуризация каменноугольной промышленности в Польше ведется с 1989 г., т. е. с начала системной трансформации и перехода к рыночной экономике [4]. В настоящее время перед Польшей стоит задача создания долгосрочной энергетической политики, которая обеспечит баланс между безопасностью энергоснабжения, эффективностью экономических процессов и надлежащим уровнем защиты окружающей среды [4]. Согласно плану, добыча каменного угля в Польше прекратится к 2049 г.

Представим рекомендации по повышению рентабельности добычи угля в Российской Федерации. Оптимизацию процессов управления рентабельностью в угольной промышленности целесообразно проводить по четырем ключевым направлениям (рис. 1).

Перед разработкой проекта, направленного на повышение рентабельности в угольной промышленности, очень важно уделить внимание оценке макро- и мезоуровня экономической системы, в которой функционирует компания горнодобывающей промышленности. При этом важно выявить внешние риски и их уровень, чтобы учесть при разработке проекта.

Далее необходимо провести анализ микро- и наноуровня экономической системы угольной компании. Это позволит объективно оценить внутренние процессы, происходящие на предприятии. Здесь важно уделить внимание финансовой составляющей, просчитать все коэффициенты рентабельности, определить направления развития, проблемные аспекты. Внутренние риски необходимо устранить до внедрения проекта повышения рентабельности в угольной компании.

Для оценки возможностей повышения рентабельности угольных компаний используем алгоритм, представленный на рис. 2.

В целом данный алгоритм покажет, нужно или не нужно внедрение проекта по повышению рентабельности в угольной промышленности. После определения целесообразности внедрения проекта его необходимо проводить в два этапа: этап предварительного тестирования (отбора) проектов и этап оценки коммерческой возможности и эффективности проектов.

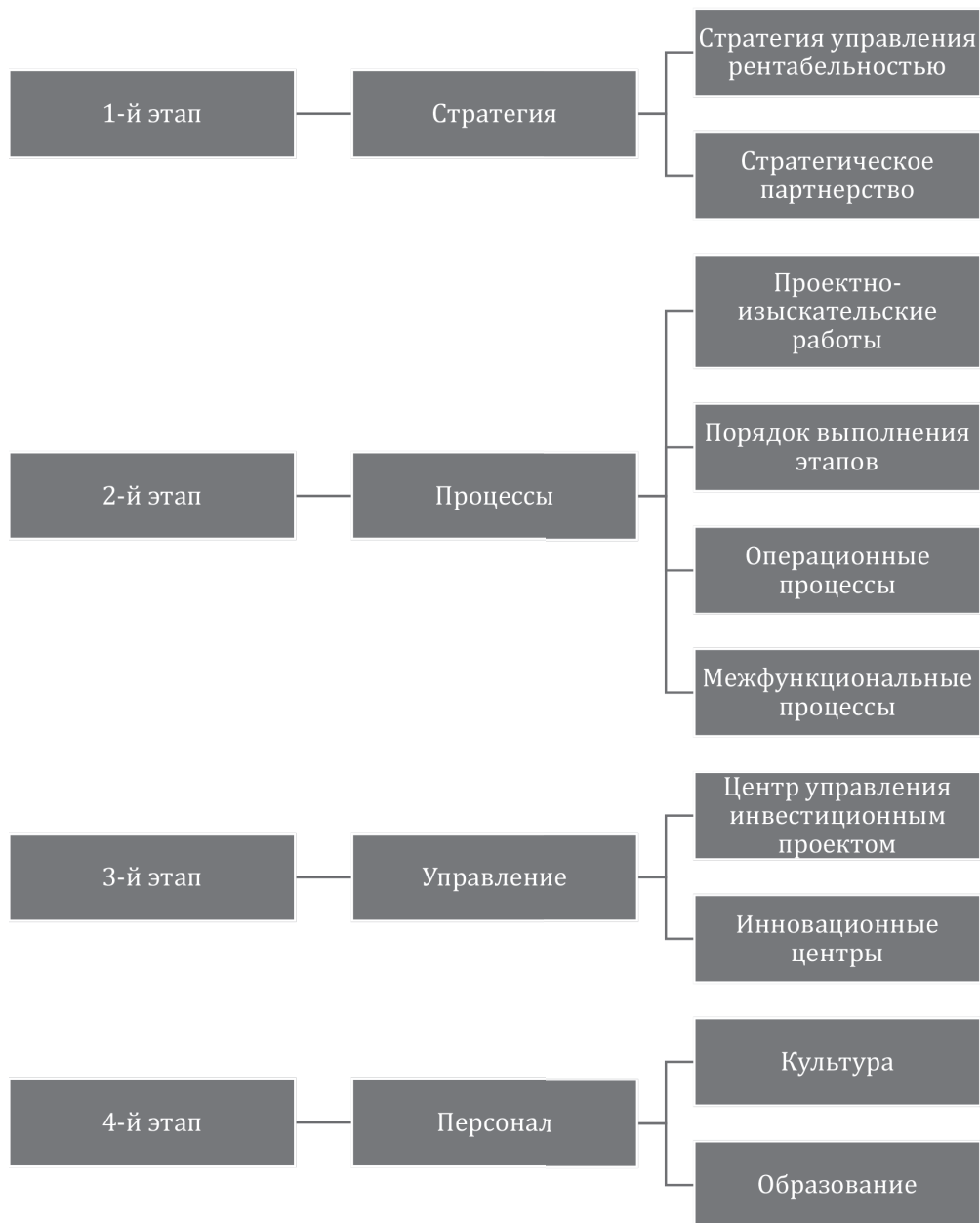


Рис. 1. Этапы управления рентабельностью в угольной промышленности

Источник: составлено авторами.

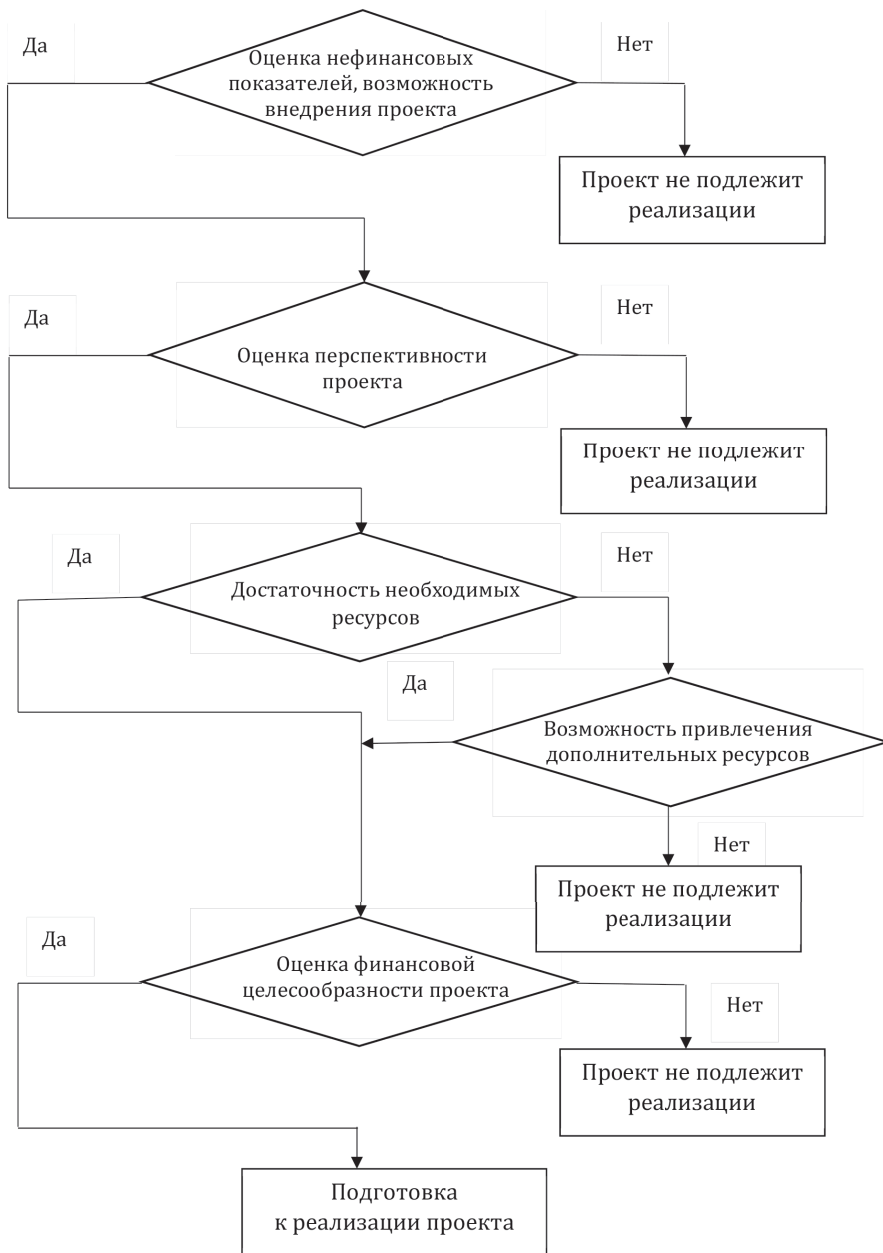


Рис. 2. Алгоритм управления рентабельностью в угольной промышленности

Источник: составлено авторами.

Ученые провели ряд исследований [6, 7], результаты которых позволили значительно увеличить рентабельность. Например, одной из самых серьезных проблем, возникающих в процессе добычи угля, является пучение грунта в горных выработках. В результате приходится ремонтировать оборудование, простои приводят к потере рабочего времени, а компании теряют деньги. Для успешного решения данной проблемы необходимо проводить целый комплекс исследовательских работ, т. е. важно изучить расположение выработок, проверить, как они крепятся друг к другу, какое сечение использовать, а также многие другие параметры. В итоге важно выработать ряд рекомендаций, которые позволят шахтам сократить количество простоев, вызванных пучением грунта в горных выработках.

Заключение

Таким образом, научное сопровождение проекта и оценка его потенциала являются необходимым условием повышения рентабельности. Важно четко понимать, как реагирует горный массив, что происходит с газовойделением, как именно расширение забоя влияет на эффективность использования довольно дорогого оборудования. Текущая стоимость комплекса оборудования, применяемого на забоях, составляет миллионы долларов. Неудивительно, что руководство угольной компании хочет быть уверенным в том, что покупаемое оборудование работает эффективно и не выйдет из строя.

Список источников

1. Дудин С.А., Червяков Н.Э. Влияние достоверности финансовой отчетности на рентабельность собственного капитала // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 7-1. С. 61–66.
2. Ляскин Г.Г. Анализ эффективности инвестиций в основные средства АО «УК «Кузбассразрезуголь» // Финансовая жизнь. 2022. № 1. С. 114–120.
3. Ляскин Г.Г. Результаты инвестиционной деятельности угледобывающего предприятия // Российский экономический интернет-журнал. 2022. № 2. URL: <https://www.e-rej.ru/upload/iblock/1cd/1cd879984c10d75a20916d0afa21161e.pdf> (дата обращения: 23.12.2022).
4. Плакиткина Л.С., Плакиткин Ю.А., Дьяченко К.И. Развитие добычи угля в Арктической зоне Российской Федерации: состояние и потенциал развития // Уголь. 2022. № 7 (1156). С. 71–77.
5. Официальный сайт по предоставлению статистики. URL: <https://www.statista.com> (дата обращения: 23.12.2022).
6. Tshivileva A.E. Mathematical model of optimizing the management decisions when determining the volumes and methods of coal mining, processing and transportation // Beneficium. 2022. No. 1 (42). P. 32–39.
7. Таразанов И.Г., Губанов Д.А. Итоги работы угольной промышленности России за январь – декабрь 2020 года // Уголь. 2021. № 3. С. 27–43.

References

1. Dudin S.A., Chervyakov N.E. Influence of reliability of financial statements on return on equity. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2022;(7-1):61-66. (In Russ.).

2. Lyaskin G.G. Analysis of the effectiveness of investments in fixed assets of JSC «UK «Kuzbassrazrezugol». *Financial life*. 2022;(1):114-120. (In Russ.).

3. Lyaskin G.G. Results of investment activity of a coal mining enterprise. *Russian Economic Online Magazine*. 2022;(2). URL: <https://www.e-rej.ru/upload/iblock/1cd/1cd879984c10d75a20916d0afa21161e.pdf>. (In Russ.).

4. Plakitkina L.S., Plakitkin Yu.A., Dyachenko K.I. Development of coal mining in the Arctic zone of the Russian Federation: state and potential of development. *Coal*. 2022;(7(1156)):71-77. (In Russ.).

5. Official website for the provision of statistics. URL: <https://www.statista.com>. (In Russ.).

6. Tsvileva A.E. Mathematical model of optimizing the management decisions when determining the volumes and methods of coal mining, processing and transportation. *Beneficium*. 2022;(1(42)):32-39.

7. Tarazanov I.G., Gubanov D.A. The results of the work of the coal industry of Russia for January – December 2020. *Coal*. 2021;(3):27-43. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Т.Д. Ушкац – ассистент кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН;

А.В. Корневская – старший преподаватель кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН.

T.D. Ushkats – assistant of the Department of national economics of the faculty of economics of the RUDN University;

A.V. Korenevskaya – senior lecturer of the Department of national economics of the faculty of economics of the RUDN University.

Статья поступила в редакцию 17.01.2023; одобрена после рецензирования 02.02.2023; принята к публикации 10.02.2022.

The article was submitted 17.01.2023; approved after reviewing 02.02.2023; accepted for publication 10.02.2023.

Экономические перспективы разработки коксуемого угля в арктических регионах России

Тимофей Михайлович Мазурчук

Российский университет дружбы народов, Москва, Россия, zexxel@yandex.ru, ORCID ID: 0000-0002-6209-5055, SPIN-код 2393-4075

Аннотация. Арктические регионы России являются территориями, где имеются богатейшие залежи редкоземельных элементов и топливно-энергетических ресурсов, представляющих большой интерес для экономики страны. Цена каменного угля в последние годы значительно выросла, и ежегодно растет спрос на данное сырье. Более того, многие страны, придерживающиеся углеродно-нейтральной повестки и отказа от угольной промышленности, начали возвращаться к использованию данного источника сырья.

Цель данной работы – выявление и изучение экономических перспектив разработки коксуемого угля в арктических регионах России, а также анализ потенциала реализации логистических маршрутов через Северный морской путь.

Возможности реализации коксуемого угля активно возрастают в Восточно-Азиатском регионе, где развивается тяжелая промышленность, а данный тип угля актуален и востребован по своим свойствам и качествам. Россия конкурирует за данные рынки, поэтому усиление экспортной базы месторождениями Арктики, которые имеют прямой выход на Северный морской путь, является конкурентным преимуществом.

Научная база работы состоит из российских государственных источников, статистических данных, экспертных мнений и оценок, а также практической базы разработки потенциальных и действующих месторождений.

Ключевые слова: коксуемый уголь, арктические месторождения угля, топливно-энергетический комплекс России, Северный морской путь, экспорт каменного угля

Для цитирования: Мазурчук Т.М. Экономические перспективы разработки коксуемого угля в арктических регионах России // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 130–137. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-130-137.

Original article

Economic prospects for the development of coking coal in the arctic regions of Russia

Timofey M. Mazurchuk

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia, zexxel@yandex.ru , ORCID ID: 0000-0002-6209-5055, SPIN code 2393-4075

Abstract. The Arctic regions of Russia are among the richest in the composition of both rare earth elements and fuel and energy resources, which are of great interest to the country's economy. Coal has grown significantly in price in recent years and the demand for this raw material is growing annually. Moreover, many countries adhering to the carbon-neutral agenda and abandoning the coal industry have begun to return to this source of raw materials.

The purpose of this work is to identify and study the economic prospects for the development of coking coal in the Arctic regions of Russia, as well as to analyze the potential for the implementation of logistics routes through the Northern Sea Route.

The possibilities of selling coking coal are actively increasing in the East Asian region, where heavy industry is developing, and this type of coal is relevant and in demand for its properties and qualities. Russia competes for these markets, so strengthening the export base with Arctic deposits that have direct access to the Northern Sea Route is a competitive advantage.

The scientific base of the work consists of Russian government sources, statistical databases, expert opinions and assessments, as well as a practical base for the development of potential and existing deposits.

Keywords: coking coal, Arctic coal deposits, fuel and energy complex of Russia, the Northern Sea Route, export of coal

For citation: Mazurchuk T.M. Economic prospects for the development of coking coal in the arctic regions of Russia. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):130-137. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-130-137.

Введение

В XXI в. уголь остается по прежнему важным элементом топливно-энергетической системы большинства крупных стран мира, особенно с высокой долей промышленного производства. Реализация каменного угля – важная стратегическая задача для российской экономики в условиях турбулентности на мировых рынках и политики санкционных ограничений со стороны стран ЕС.

Коксующийся уголь – это разновидность каменного угля, он эффективно применяется в промышленном производстве благодаря своим свойствам и качествам. Основные отличия коксующихся углей – меньшее при сравнении с традиционным каменным углем содержание примесей, способность приобретать пласти-

ческое состояние, спекаться при определенной температуре, что в значительной степени повышает эффективность его использования в металлургии. Кроме того, коксующиеся угли обладают более высокой температурой сгорания. Россия – один из основных поставщиков коксующегося угля в Китай, Индонезию, Бангладеш, налаживает торговые связи с Индией как с перспективным государством с ежегодно растущей промышленной базой. Освободившиеся экспортные мощности, снабжавшие страны ЕС, частично переориентированы на Юго-Восточный азиатский регион.

Тем не менее, несмотря на значительные запасы обычного каменного и коксующегося угля на территории традиционных месторождений в Сибири и Западной части России, остаются малоразведанными и малоизученными арктические бассейны, в своем потенциале превышающие запасы Сибирских территорий и совокупно оцениваемые в несколько триллионов долларов [4, с. 96–97].

Основная часть

Так как добыча углеводородов и угля остается для РФ неизменным источником доходов консолидированного бюджета, проводятся попытки найти новые крупные месторождения. В XXI в. геополитические интересы России смещаются последовательно в арктические зоны, где располагаются новые, потенциальные ресурсные базы, пригодные для внутреннего обеспечения и экспортной реализации. В национальных стратегиях развития ТЭК и арктических земель каменноугольные бассейны являются национальным приоритетом и способствуют развитию не только производственных мощностей, но и не менее важному стимулированию поставок грузов Северным морским путем.

Северный морской путь (далее – СМП) – неотъемлемая часть логистики промышленности Арктики и связующая веха между торговыми путями и промышленными центрами. Развитие данного маршрута может стимулировать производственный потенциал за счет удешевления поставок и строительства необходимых промышленных объектов, снижения стоимости логистических затрат на транспортировку ископаемого сырья и создания дополнительных портов, хабов для торговых судов и барж [7, с. 77].

Оценить совокупный потенциал запасов в Арктической зоне, к которым относятся: нефтегазовый комплекс, угольная промышленность, редкоземельные элементы (далее – РЗМ), металлы и руды, драгоценные камни и многое другое, на текущий момент в полной мере невозможно. Однако по разведанным данным, в Арктической зоне, принадлежащей России, содержится более 375 млрд баррелей нефти, что на 40% больше разведанных запасов Саудовской Аравии, а запасы угля составляют свыше 780 млрд т, из которых именно на коксующийся уголь (81 млрд т) приходится половина всех разведанных запасов угля РФ [6, с. 158–159].

По данным Минэнерго России, в 2021 г. было добыто и реализовано 438 млн т каменного угля. Увеличение добычи отметились:

- в Южном регионе (увеличение на 30,5% – 1,7 млн т);

- Дальневосточном регионе (увеличение на 11,3% – 8,9 млн т);
- Сибирском регионе (увеличение на 8,9% – 27,4 млн т).

Снижение отмечено в Северо-Западном регионе (уменьшение на 14,1% – 1,5 млн т) [1].

Наибольший объем добычи приходится на Сибирский регион, в 2021 г. занявший долю в 76,3% от общей добычи в РФ.

Благодаря высоким темпам роста производства угля, удалось достичь его доли в 16,3% на общемировом рынке, а в азиатском регионе – 12%.

Арктический регион России является перспективным как по объемам добычи угля, так и с логистической стороны: его транспортировка по СМП достигла 14% на начало 2022 г. от совокупного экспорта угля, возможен дальнейший рост этого показателя [9].

Добыча угля в 2021 г. в Арктической зоне пока не превысила 2,5 млн т в год, это около 0,003% от общемировой добычи. Лидером российского сектора является Шпицберген, на который приходится 62% добычи, еще около 7% с российской стороны распределены между двумя территориями: Чукотским АО (шахта Нагорная и разрезы Беринговского бассейна) и Таймыром (месторождение Маломберовское). Остальная часть мировой добычи угля в Арктике преимущественно приходится на Узбеки в штате Аляска, США.

Тем не менее именно в российских угольных бассейнах находится практически весь разведанный коксующийся уголь (более 92%), что делает добычу в российском регионе более перспективной. Стоит учесть, что основным импортером российского коксующегося угля является Китай, а перевозка данного сырья по СМП к китайским портам снижает логистические затраты. К 2030 г. планируется достигнуть добычи угля в объеме 10–12 млн т, из которых 35% будет приходиться на коксующийся уголь [3].

На рис. 1 представлены оценки потенциальных запасов семи стран, имеющих территории в Арктике, а также показатели текущего уровня добычи полезных ископаемых этими странами.

Россия обладает наибольшей площадью на Арктическом шельфе и за его пределами вплоть до Северного полюса. Ближайшая страна по занимаемой площади – Канада (18 млн кв. км против 24 млн кв. км у России). При этом однако потенциальный уровень запасов достигает 9 трлн долл. США у России против 950 млрд долл. США у Канады. Это связано с залежами природного газа, нефти и угля на данной территории. Разработка указанных запасов происходит медленно, и Россия в текущих темпах их освоения не исчерпает запасы более чем 200 лет.

Россия обладает 73,5% общих запасов полезных ископаемых в Арктическом регионе, Канада – 7,76%, США – 6,7%, Гренландия – 6,37%, остальные страны – 5,67% (рис. 2).

Однако у России пока недостаточно транспортных судов для роста пропускной способности морских путей арктической зоны. К 2035 г. планируется увеличить арктический судоходный флот на 27 судов. Ряд регионов имеют и сухопутные пути доставки грузов, но пропускная способность железнодорожных линий

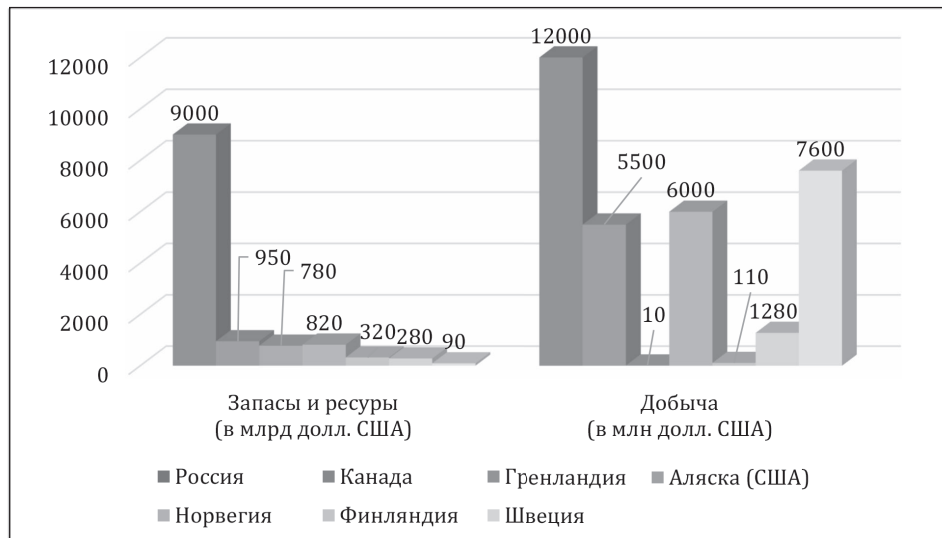


Рис. 1. Потенциальные запасы полезных ископаемых в Арктике стран, имеющих доступ к данному региону, и показатели добычи на 2020 год

Источник: составлено автором по данным [8].



Рис. 2. Доля распределения запасов полезных ископаемых в Арктическом регионе по странам

Источник: составлено автором по данным [5].

ограничена, и если наращивать объемы экспортных поставок, то можно столкнуться со значительными задержками [10].

Перевозка угля морским путем выгодна и с финансовой стороны: полностью загруженная баржа генерирует 10,8 долл. США добавочной стоимости на тонну груза, тогда как поставка железнодорожным путем с Западно-Сибирских месторождений – 14,9 долл. США в 2022 г. До 2021 г. сумма добавочной стоимости оценивалась железнодорожным транспортом не более чем в 6–7 долл. США, однако из-за загруженности системы стоимость перевозок грузов значительно выросла [11].

Выявление новых месторождений в Арктике является одной из ключевых задач стратегии развития топливно-энергетического комплекса и стимулирует развитие внутренней промышленности России, так как повышение объемов добычи энергоресурсов может привести к снижению цены на внутреннем рынке, что повысит конкурентоспособность российского бизнеса в современных условиях [2, с. 123–124].

Для коксующегося угля вышеприведенная добавочная стоимость менее значима из-за разницы в цене с обычным каменным углем.

Стоимость коксующегося угля в несколько раз выше обычного каменного, что подчеркивает более выгодный экспортный потенциал. Значительные запасы данного вида угля в России смогут обеспечить до 30% дохода от угольной промышленности при росте добычи всего на 60% от текущих показателей, что можно достичь благодаря введению в эксплуатацию Арктических месторождений.

Увеличение добычи угля, в том числе коксующегося, планируется на угольных комбинатах Сырадайского месторождения, на западе полуострова Таймыр, который включен в стратегию развития Арктики, а также на пути следования грузовых кораблей и вблизи новых арктических портов. Суммарный объем новых месторождений должен составлять не менее 80 млн т в год. Исходя из данных показателей, до 2024 г. будет определен перечень месторождений для развития. Стоит отметить, что не менее 30% из 80 млн т сырья должно приходиться на коксующийся уголь [9].

Заключение

В целом угольная промышленность остается значимой частью мирового топливно-энергетического рынка и сдвиги целей по снижению выбросов углерода в ЕС, Японии, Южной Корее и ряде других стран подтверждают, что даже в среднесрочной перспективе уменьшение потребления угля ожидать не следует. Китай, который является основным импортером российского каменного угля, заинтересован в его прямых и бесперебойных поставках. При этом доставка российского арктического каменного угля (особенно коксующегося) морским транспортом может иметь повышенный спрос и обеспечить российскую угольную промышленность долгосрочными заказами [11].

Основным конкурентом в Юго-Восточном Азиатском регионе для российского угля из Арктики является китайская угольная отрасль, которая по итогам 2021 г. установила рекорд по добыче угля: его произведено 4 млрд т. Однако подобные

объемы не могут в полной мере покрыть даже внутренний спрос, поэтому практически 2/3 производственных мощностей Китая используют импортное угольное сырье [4, с. 98].

Поставка российского угля из арктических месторождений по Северному морскому пути позволит разгрузить железнодорожные сети (пропускной способности которых не хватает для покрытия возрастающих потребностей Китая), а также повлечет снижение времени доставки угля потребителям, что повышает эффективность деятельности в турбулентной экономике [10].

В сентябре – ноябре 2022 г. совокупный импорт угля из России упал до 6,95 млн т в месяц с рекордных 8,54 млн т в августе этого года. Транспортные сложности мешают нарастить поставки. В 2023 г. Правительство России прогнозирует падение совокупного экспорта угля на 31% [8].

В данной ситуации переориентирование на торговлю коксующимся углем, перевозимым морским транспортом, является единственным выходом сохранения доходов от экспорта при умеренном снижении объемов поставок на мировой рынок. Конкурентная цена и расширение добычи данного типа сырья в Арктике будет безусловным конкурентным преимуществом России и не оставит альтернатив для китайских и других азиатских потребителей.

Список источников

1. Богатство Арктических недр. URL: https://zolteh.ru/regions/bogatstvo_arkticheskikh_nedr (дата обращения: 23.12.2022).
2. Коксующиеся угли Арктической зоны России / В.И. Вялов, А.Б. Гуревич, Г.М. Волкова [и др.] // Георесурсы. 2019. Т. 21, № 3. С. 107–124.
3. Коксующиеся угли Беринговского каменноугольного бассейна. URL: <https://goarctic.ru/map/koksuyushchiesya-ugli-beringovskogo-kamennougolnogo-basseyna-predlozhenie-minenergo-rossii> (дата обращения: 23.12.2022).
4. Мазурчук Т.М. Обоснование социально-экономической эффективности разработок угольных месторождений арктического региона // Экономические системы. 2022. Т. 15, № 1. С. 90–98.
5. Минеральное богатство Арктики. URL: <https://goarctic.ru/work/mineralnoe-bogatstvo-arktiki> (дата обращения: 23.12.2022).
6. Палеев Д.Л., Черняев М.В. Повышение конкурентоспособности угольной промышленности путем более глубокой переработки сырья // Экономические системы. 2022. Т. 15, № 2. С. 154–162.
7. Палеев Д.Л., Черняев М.В. Развитие экологического движения как потенциальная угроза угольной энергетике России // Экономические системы. 2022. Т. 15, № 1. С. 70–79.
8. Статистика по углю в России. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 23.12.2022).
9. Сырадасайское месторождение. URL: <https://arctic-russia.ru/project/skrytyy-ogonvechnou-merzloty> (дата обращения: 23.12.2022).
10. Уголь Арктики. URL: <https://www.arcticugol.ru> (дата обращения: 23.12.2022).
11. Уголь Арктики в помощь развитию Севморпути. URL: <https://yandex.ru/turbo/regnum.ru/s/news/2358652.html> (дата обращения: 23.12.2022).

References

1. The wealth of the Arctic subsoil. URL: https://zolteh.ru/regions/bogatstvo_arkticheskikh_nedr. (In Russ.).
2. Coking coals of the Arctic zone of Russia / V.I. Vyalov, A.B. Gurevich, G.M. Volkova [et al.]. *Georesources*. 2019;21(3):107-124. (In Russ.).
3. Coking coals of the Bering coal basin. URL: <https://goarctic.ru/map/koksuyushchiesyagli-beringovskogo-kamennougolnogo-basseyna-predlozhenie-minenergo-rossii>. (In Russ.).
4. Mazurchuk T.M. Substantiation of the socio-economic efficiency of the development of coal deposits in the Arctic region. *Economic systems*. 2022;15(1):90-98. (In Russ.).
5. Mineral wealth of the Arctic. URL: <https://goarctic.ru/work/mineralnoe-bogatstvo-arktiki>. (In Russ.).
6. Paleev D.L., Chernyaev M.V. Improving the competitiveness of the coal industry through deeper processing of raw materials. *Economic systems*. 2022;15(2):154-162. (In Russ.).
7. Paleev D.L., Chernyaev M.V. Development of the ecological movement as a potential threat to the coal power industry of Russia. *Economic systems*. 2022;15(1):70-79. (In Russ.).
8. Statistics on coal in Russia. URL: <https://rosstat.gov.ru>. (In Russ.).
9. Syradasayskoye field. URL: <https://arctic-russia.ru/project/skrytyy-ogon-vechnoy-merzloty>. (In Russ.).
10. Arctic coal. URL: <https://www.arcticugol.ru>. (In Russ.).
11. Arctic coal to help the development of the Northern Sea Route. URL: <https://yandex.ru/turbo/regnum.ru/s/news/2358652.html>. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

Т.М. Мазурчук – аспирант, 5.2.3 – региональная и отраслевая экономика, кафедра национальной экономики, экономический факультет РУДН.

T.M. Mazurchuk – Ph.D. student, 5.2.3 – regional and sectoral economy, Department of national economy, faculty of economics, RUDN University

Статья поступила в редакцию 16.01.2023; одобрена после рецензирования 05.02.2023; принята к публикации 15.02.2023.

The article was submitted 16.01.2023; approved after reviewing 05.02.2023; accepted for publication 15.02.2023.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

TAXES AND TAXATION

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 138–147.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):138-147.

Научная статья
УДК 336.2
DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-138-147

5.2.4 – Финансы

Совершенствование специальных режимов налогообложения индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан

Анна Александровна Чеботарева¹,
Елена Ивановна Данилина²✉

^{1,2} Российский университет транспорта (РУТ МИИТ), Москва, Россия

¹ anna_galitskaya@mail.ru

² danilina05@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам применения специальных режимов налогообложения индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан. Проведен детальный сравнительный анализ использования этих режимов в предпринимательской деятельности. На основе проведенного анализа разработаны конкретные рекомендации по совершенствованию законодательства в области налогообложения предпринимателей и самозанятых граждан и практика его применения.

Ключевые слова: правовое регулирование, индивидуальные предприниматели, самозанятые граждане, налогообложение

Для цитирования: Чеботарева А.А., Данилина Е.И. Совершенствование специальных режимов налогообложения индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 138–147. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-138-147.

© Чеботарева А.А., Данилина Е.И., 2023

Original article

Improvement of special taxation regimes for individual entrepreneurs and self-employed citizens

Anna A. Chebotareva¹, Elena I. Danilina²✉

^{1,2} Russian University of Transport (RUT MIIT), Moscow, Russia

¹ anna_galitskaya@mail.ru

² danilina05@mail.ru

Abstract. The article is devoted to topical issues of the application of special taxation regimes for individual entrepreneurs and self-employed citizens. A detailed comparative analysis of the use of these regimes in business activities has been carried out. Based on the analysis, specific recommendations have been developed to improve legislation in the field of taxation of entrepreneurs and self-employed citizens and the practice of its application.

Keywords: legal regulation, individual entrepreneurs, self-employed citizens, taxation

For citation: Chebotareva A.A., Danilina E.I. Improvement of special taxation regimes for individual entrepreneurs and self-employed citizens. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):138-147. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-138-147.

Введение

В последние годы политика государства напрямую направлена на поддержку малого и среднего предпринимательства. Органами власти разработан национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной инициативы», в рамках которого с начала 2019 г. в России начали функционировать центры «Мой бизнес». Главная задача этих центров – помощь предпринимателям в решении самых разных вопросов, например, в выборе режима налогообложения для индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан, анализу специфики которого посвящена данная статья.

Основная часть

Особенности правового регулирования налогообложения индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан сейчас как никогда актуальны, потому что политика и меры поддержки со стороны государства направлены прежде всего на субъекты малого и среднего бизнеса, а основную их часть составляют именно индивидуальные предприниматели.

При открытии и ведении бизнеса любой предприниматель стремится к минимизации налоговых платежей. Важнейшим фактором, формирующим нало-

говую нагрузку предпринимателя, является выбранный им режим налогообложения [1, с. 321].

Основными режимами налогообложения для индивидуального предпринимателя являются: упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения и налог на профессиональный доход. Поэтому именно они были исследованы в настоящей работе.

Сравнительный анализ данных специальных налоговых режимов показал, что у каждого из них есть свои достоинства и недостатки (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ специальных налоговых режимов

Упрощенная система налогообложения	Патентная система налогообложения	Налог на профессиональный доход
<i>Ограничения по применению режима</i>		
Предприниматель должен отвечать следующим критериям: 1. Средняя численность работников – не более 100 чел. 2. Доходы не превышают 150 млн руб. 3. Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не превышает 150 млн руб. 4. Доля участия других организаций – не более 25%	Предприниматель должен отвечать следующим критериям: 1. Режим введен на территории субъекта РФ. 2. ИП осуществляет виды деятельности, установленные перечнем. 3. Средняя численность работников – не более 15 чел. 4. Доходы не превышают 60 млн руб.	Применять данный режим могут только физические лица и ИП. Ограничены территория и срок действия режима. Доход налогоплательщика не должен превышать 2,4 млн руб.
<i>Налоги, подлежащие уплате в бюджет</i>		
Единый «упрощенный» налог	Стоимость патента	Налог на профессиональный доход
<i>Налоговый и отчетный периоды</i>		
Налоговым периодом является календарный год. Отчетным периодом признаются 1-й квартал, полугодие, 9 мес.	Налоговым периодом является календарный год. Отчетным периодом признаются 1-й квартал, полугодие, 9 мес.	Налоговым периодом является квартал
<i>Сроки уплаты</i>		
До 30 апреля года, следующего за отчетным. Авансовые платежи – не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным периодом	1. Если патент получен на срок до 6 мес. – в размере полной суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента.	Уплата налога осуществляется не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, по месту ведения

Продолжение табл. 1

Упрощенная система налогообложения	Патентная система налогообложения	Налог на профессиональный доход
	2. Если патент получен на срок от 6 до 12 мес.: – в размере 1/3 суммы налога в срок не позднее 90 календарных дней после начала действия патента; – в размере 2/3 суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента	налогоплательщиком деятельности. Суммы менее 100 руб. уплачиваются вместе с налогом за следующий налоговый период
<i>Налоговая база</i>		
Имеется два варианта расчета налоговой базы: доходы; доходы, уменьшенные на величину расходов	Налоговой базой признается денежное вознаграждение, которое предприниматель потенциально может получить по результатам годового осуществления определенного вида деятельности. Потенциально возможный годовой доход устанавливается на календарный год законом субъекта РФ	Расчет налога осуществляет налоговая служба. Налоговой базой признается доход, полученный от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав). В отношении доходов, по которым установлены разные ставки, налоговая база определяется отдельно по каждому доходу
<i>Налоговые ставки</i>		
1. Если налоговой базой являются доходы, то ставка налога составляет 6%, при этом она может быть уменьшена законом субъекта РФ до 1%. 2. Если налоговой базой являются доходы за вычетом расходов, то ставка налога составляет 15%, при этом она может быть уменьшена законом субъекта РФ до 5%. 3. Для вновь зарегистрированных предпринимателей ставка налога может быть уменьшена законом субъекта РФ до 0%	Ставка налога составляет 6%, при этом она может быть уменьшена законом субъекта РФ до 0%	Если товары (работы, услуги, имущественные права) реализуются физическим лицам, то доход облагается по ставке 4%, если реализация происходит в адрес индивидуальных предпринимателей или юридических лиц, то ставка налога составляет 6%

Продолжение табл. 1

Упрощенная система налогообложения	Патентная система налогообложения	Налог на профессиональный доход
<i>Расходы, уменьшающие налоговую базу</i>		
<p>При объекте «доходы – расходы» расходы учитываются согласно положениям ст. 346.16 НК РФ.</p> <p>В случае значительных сумм расходов налогоплательщики уплачивают минимальный налог (1% от суммы доходов)</p>	<p>Сумма налога не подлежит уменьшению на расходы, за исключением расходов на приобретение контрольно-кассовой техники (в размере 18 000 рублей)</p>	<p>Расходы при расчете НПД не учитываются.</p> <p>Лица, применяющие НПД, имеют право на уменьшение суммы налога на сумму вычета в размере не более 10 000 рублей, рассчитанную нарастающим итогом.</p>
<i>Обязанность уплачивать страховые взносы. Уменьшение налога на сумму уплаченных страховых взносов</i>		
<p>На плательщика УСН возложена обязанность по уплате страховых взносов как за себя, так и за своих сотрудников.</p> <p>Если объектом налогообложения является доход, то сумма страховых взносов за себя учитывается в полном объеме, а за сотрудников – в пределах 50% суммы исчисленного налога.</p> <p>Если объектом налогообложения являются доходы за минусом расходов, то сумма уплаченных страховых взносов полностью включается в состав расходов</p>	<p>Сумма налога не подлежит уменьшению на сумму уплаченных страховых взносов</p>	<p>Страховые взносы не уплачиваются</p>
<i>Ведение налогового учета</i>		
<p>ИП ведут Книгу учета доходов и расходов ИП на УСН</p>	<p>Учет доходов от реализации ведется в Книге учета доходов ИП на ПСН</p>	<p>Учет доходов ведется в приложении «Мой налог». Налог рассчитывается налоговым органом</p>
<i>Обязанность представления налоговой отчетности</i>		
<p>Налоговая декларация по УСН подается до 30 апреля года, следующего за отчетным.</p> <p>По установленной форме</p>	<p>Налоговая декларация не представляется</p>	<p>Налоговая декларация не представляется</p>

Окончание табл. 1

Упрощенная система налогообложения	Патентная система налогообложения	Налог на профессиональный доход
<i>Обязанность применения контрольно-кассовой техники</i>		
Обязательное	С 1 июля 2019 г. обязательное. Исключение предусмотрено для ИП на ПСН при выполнении ряда условий, установленных п. 2.1 ст. 2 Федерального закона № 54-ФЗ	Не требуется. Расчеты осуществляются с применением мобильного приложения «Мой налог» с выдачей чека в электронном виде либо на бумажном носителе

Источник: составлено авторами на основании [4, 5].

Например, если лицо зарегистрировалось в качестве индивидуального предпринимателя в 2021 г. и осуществляет деятельность в производственной, научной или социальной сфере, оказывает бытовые услуги или занимается гостиничным бизнесом, то ему выгоднее всего выбрать в качестве режима налогообложения упрощенную или патентную систему, так как в отношении него будет действовать нулевая ставка налога. Налоговые каникулы для такой категории предпринимательства распространяются до конца 2023 г.

Но не стоит забывать, что участники упрощенной и патентной системы налогообложения обязаны уплачивать не только установленные налоги, но и взносы. Так, в соответствии с законодательством Российской Федерации гражданин обязан уплачивать страховые взносы с момента внесения в ЕГРИП записи о регистрации его в качестве ИП до момента внесения записи о прекращении деятельности в качестве ИП, независимо от того, осуществляется ли фактически предпринимательская деятельность или нет [2].

Размер страховых взносов состоит из двух частей: фиксированной, которая уплачивается в обязательном порядке независимо от размера, полученного дохода, и дополнительной части страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, начисляемой, если доход предпринимателя превысил 300 тыс. руб. и составляет 1% от суммы дохода. Фиксированный размер страховых взносов за 2020 г. составил 40 874 руб.:

- страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – 32 448 руб.;
- страховые взносы на обязательное медицинское страхование – 8 426 руб.

Зачастую предприниматели фактически прекращают свою деятельность, но не спешат подавать соответствующее заявление в регистрирующий орган, думая о том, что раз деятельность не осуществляется, то налоги платить не нужно, при этом забывая о страховых взносах [2]. Соответственно, растет задолженность, на которую начисляются пени, а в дальнейшем применяются меры принудительного взыскания, в том числе за счет денежных средств на счетах в банках, заработной платы и имущества.

Учитывая сказанное, целесообразно отменить для индивидуальных предпринимателей фиксированный размер страховых взносов, заменив его страховыми взносами в виде процента от полученного дохода. В настоящее время фиксированный размер страховых взносов для индивидуальных предпринимателей составляет примерно 13,61%:

– страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – 10,81% (32 448 руб. / 299 999, 99 руб. x 100%);

– страховые взносы на обязательное медицинское страхование – 2,80% (8 426 руб. / 299 999, 99 руб. x 100%).

На основании изложенного предлагаем внести соответствующие изменения в ст. 430 НК РФ и изложить пункты 1 и 2 данной статьи в следующей редакции:

1) страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в размере, который определяется в следующем порядке, если иное не предусмотрено настоящей статьей:

– в случае если величина дохода плательщика за расчетный период не превышает 300 тыс. руб. – в размере 11% от суммы полученного дохода за расчетный период;

– в случае если величина дохода плательщика за расчетный период превышает 300 тыс. руб. – в размере 11% от суммы дохода, не превышающего 300 тыс. руб. плюс 1% от суммы дохода, превышающего 300 тыс. руб. за расчетный период;

2) страховые взносы на обязательное медицинское страхование – в размере 3% от дохода, полученного плательщиком за расчетный период.

На первый взгляд может показаться, что страховые взносы в размере 14% от суммы полученного дохода существенно повысят налоговую нагрузку индивидуальных предпринимателей, ведь суммы налога для них рассчитываются по ставкам 6 и 15%, но такой размер взносов для предпринимателей обусловлен размером фиксированного платежа, установленного Налоговым кодексом в настоящее время.

С этой точки зрения наиболее привлекателен специальный налоговый режим – налог на профессиональный доход, так как его плательщики платят взносы добровольно.

Специальный налоговый режим «налог на профессиональный доход» привлекателен еще и тем, что он максимально сокращает ряд расходов плательщика на ведение предпринимательской деятельности (расходы на привлечение бухгалтера, приобретение кассового аппарата, установку программного обеспечения для отправки отчетности в налоговый орган). Для плательщиков налога на профессиональный доход разработано приложение «Мой налог», с помощью которого можно зарегистрироваться и прекратить деятельность в качестве плательщика НПД, сформировать и отправить клиенту чек, получать уведомления о начисленных налогах и сроках их уплаты. Благодаря использованию данного приложения плательщики НПД освобождаются [3]:

• от ведения Книги учета доходов (при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) плательщик НПД делает об этом запись в приложении);

- приобретения кассового аппарата (при внесении записи о реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) плательщик НПД сразу формирует в приложении чек, который можно вручить клиенту не только в бумажном виде, но и отправить в электронном виде по номеру телефона или на адрес электронной почты; кроме того, клиент может получить чек при считывании QR-кода);
- сдачи отчетности в налоговый орган (налоговый орган на основании данных, внесенных плательщиком в приложение, самостоятельно рассчитывает налог, подлежащий уплате в бюджет, и информирует налогоплательщика о сумме налога через приложение).

Специальный налоговый режим в виде налога на профессиональный доход начал свое действие лишь с 1 января 2019 г. в качестве эксперимента в четырех регионах России и рассчитан на 10 лет. Спустя год эксперимент уже показал положительный результат, и к его проведению в течение 2020 г. присоединились все регионы России.

На конец ноября 2020 г. насчитывалось более 1 300 000 плательщиков налога на профессиональный доход и с каждым днем их число растет. Отличительной чертой данного специального режима является то, что его плательщиками могут являться не только индивидуальные предприниматели, но и физические лица, так называемые самозанятые граждане. Этот налоговый режим так и именуют «налог для самозанятых», при этом понятие «самозанятый гражданин» законодательством не предусмотрено. Поскольку с каждым днем растет число самозанятых, или физических, лиц, являющихся плательщиками налога на профессиональный доход, целесообразно было бы определить понятие «самозанятый гражданин» на законодательном уровне.

Заключение

Из изложенного вытекает несколько предложений по оптимизации деятельности индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную и патентную системы налогообложения. В частности, для них необходимо разработать программное обеспечение, подобное приложению «Мой налог», которое позволит плательщикам:

- осуществлять регистрацию в качестве плательщика ПСН непосредственно в приложении;
- отказаться от ведения Книги учета доходов (для тех плательщиков, которые выбрали объектом налогообложения доходы) и Книги учета доходов и расходов (для тех плательщиков, которые выбрали объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов). Необходимо предоставить плательщикам возможность непосредственно в разработанном приложении отражать свои доходы и расходы. При внесении расходов следует обязать плательщика указывать реквизиты документа, подтверждающего понесенные расходы;
- отказаться от использования контрольно-кассовой техники. Предоставить плательщикам возможность формировать чек непосредственно в приложении;

– не представлять в налоговый орган отчетность, так как данные, внесенные плательщиком, будут автоматически отражаться в информационных ресурсах налогового органа;

– не рассчитывать сумму налога, подлежащую уплате в бюджет самостоятельно, так как она будет автоматически формироваться на основании данных, своевременно внесенных плательщиком;

– не представлять в налоговый орган заявление о смене объекта налогообложения, это можно будет сделать автоматически в приложении.

Согласно п. 7 ст. 2 Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход», профессиональный доход – это доход физических лиц от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам, а также доход от использования имущества.

Поскольку самозанятые граждане – это плательщики налога на профессиональный доход, именно из определения профессионального дохода, приведенного в Федеральном законе № 422-ФЗ, вытекает определение понятия «самозанятый гражданин».

Следовательно, в п. 2 ст. 11 Налогового кодекса РФ необходимо закрепить следующее определение данного понятия: «Самозанятый гражданин – это физическое лицо, получающее доход от деятельности по реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), не имея работодателя и не привлекая наемных работников по трудовым договорам».

Предложенные рекомендации по совершенствованию законодательства и практики его применения помогут снизить налоговую нагрузку предпринимателей, минимизировать их сопутствующие расходы на ведение предпринимательской деятельности, а также позволят свести до минимума контакты предпринимателей с налоговыми органами, что существенно снизит их загруженность.

Список источников

1. Дождева Е.Е., Спиридонова Е.О., Погожева М.С. Совершенствование налогообложения малого предпринимательства // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвузовский сборник научных трудов. 2017. № 1. С. 321–328.

2. Боричева М.С. Современные проблемы применения упрощенной системы налогообложения // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2017. № 40. С. 33–35.

3. Ершова И.В., Аганина Р.Н., Козина Е.А. Предпринимательское право. Правовое сопровождение бизнеса. М. : Проспект, 2020.

4. Налоговый кодекс РФ : в 2 ч. Ч. 2. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165 (дата обращения: 13.12.2022).

5. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» : Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977 (дата обращения: 13.12.2022).

References

1. Dozhdeva E.E., Spiridonova E.O., Pogozheva M.S. Improving the taxation of small business. Problems of improving the organization of production and management of industrial enterprises : Interuniversity collection of scientific papers. 2017;(1):321-328. (In Russ.).
2. Boricheva M.S. Modern problems of application of the simplified taxation system. Collection of scientific papers of Russian universities «Problems of economics, finance and production management». 2017;(40):33-35. (In Russ.).
3. Ershova I.V., Aganina R.N., Kozina E.A. Business law. Legal support of business. Moscow : Prospect, 2020. (In Russ.).
4. Tax Code of the Russian Federation : at 2 h. H. 2. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165. (In Russ.).
5. On conducting an experiment to establish a special tax regime «Tax on professional income»: Federal Law No. 422-FZ of 27.11.2018. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

А.А. Чеботарева – доктор юридических наук, доцент, заведующий кафедрой «Правовое обеспечение государственного управления и экономики» РУТ (МИИТ);

Е.И. Данилина – доктор экономических наук, профессор кафедры «Правовое обеспечение государственного управления и экономики» РУТ (МИИТ).

A. A. Chebotareva – doctor of law sciences, associate professor, head of the Department «Legal support of public administration and economics» RUT (MIIT);

E. I. Danilina – doctor of economic sciences, professor of the Department «Legal support of public administration and economics» RUT (MIIT).

Статья поступила в редакцию 21.01.2023; одобрена после рецензирования 18.02.2023; принята к публикации 25.02.2023.

The article was submitted 21.01.2023; approved after reviewing 18.02.2023; accepted for publication 25.02.2023.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ECONOMIC MECHANISM AND STATE REGULATION

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 148–158.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):148-158.

Научная статья
УДК 658+005.216

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-148-158

Системный подход к оценке эффективности государственных закупок

Павел Александрович Пашков¹, Виктор Владимирович Горлов^{2✉},
Юлия Андреевна Муза³, Никита Михайлович Родин⁴

^{1, 2, 3} Московский городской университет управления Правительства Москвы
им. Ю.М. Лужкова, Москва, Россия

² Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) им. И.М. Губкина, Москва, Россия

⁴ Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

¹ sevencombs@rambler.ru

² stoikost@yandex.com

³ muzjul@yandex.ru

⁴ nik.rodin1996@yandex.ru

Аннотация. В научной литературе отражены различные взгляды на критерии, методы оценки эффективности государственных закупок. В настоящее время вопрос по определению эффективности государственных закупок малоизучен и остается открытым. В статье предложен системный подход, обеспечивающий лучший выбор предложения поставщика товаров, работ или услуг.

Система оценки предложений включает пять этапов использования критериев эффективности государственной закупки и может быть использована для определения лучшего предложения поставщика работ, товаров и услуг. Элементы системы обеспечивают

© Пашков П.А., Горлов В.В., Муза Ю.А., Родин Н.М., 2023

комплексное описание ценовых критериев для достижения эффективности закупочных процедур.

Применение критериев эффективности государственной закупки, основанной на выборе лучшего поставщика, позволит повысить эффективность в закупочной деятельности.

Ключевые слова: государственные закупки, оптимизация трудозатрат, эффективность закупочной деятельности, критерии, оценка эффективности

Для цитирования: Пашков П.А., Горлов В.В., Муза Ю.А., Родин Н.М. Системный подход к оценке эффективности государственных закупок // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 148–158. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-148-158.

Original article

A systematic approach to evaluating the effectiveness of public procurement

Pavel A. Pashkov¹, Viktor V. Gorlov^{2✉}, Yuliya A. Muza³, Nikita M. Rodin⁴

^{1, 2, 3} Moscow Metropolitan Governance Yury Luzhkov University, or MMGU as an official abbreviated name, Moscow, Russia

² National University of Oil and Gas «Gubkin University», Moscow, Russia

⁴ Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia

¹ sevencombs@rambler.ru

² stoikost@yandex.com

³ muzjul@yandex.ru

⁴ nik.rodin1996@yandex.ru

Abstract. The scientific literature reflects different views on the criteria and methods of evaluating the effectiveness of public procurement. Currently, the issue of determining the effectiveness of public procurement is poorly understood and remains open. The article proposes a systematic approach that provides the best choice of the supplier's offer of goods, works or services.

The offer evaluation system includes five stages of using procurement efficiency criteria and can be used to determine the best offer of a supplier of works, goods and services. The elements of the system provide a comprehensive description of the price criteria to achieve the effectiveness of procurement procedures.

The use of efficiency criteria in procurement based on the selection of the best supplier allows you to increase efficiency in procurement activities.

Keywords: public procurement, optimization of labor costs, efficiency of procurement activities, criteria, efficiency evaluation

For citation: Pashkov P.A., Gorlov V.V., Muza Yu.A., Rodin N.M. A systematic approach to evaluating the effectiveness of public procurement. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):148-158. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-148-158.

Введение

Для достижения высоких результатов в экономике и социальной сфере эффективность использования государственных средств должна быть надежно измерена. Оценка целесообразности и результативности государственных закупок с учетом оценок правильности выбора поставщиков на этапе проведения процедур позволит добиться значительного повышения результативности без увеличения затрат на эти цели.

На современном рынке большинство поставщиков предлагают услуги и товары, похожие по качественным характеристикам. В таких условиях из всех возможных альтернатив следует отдать предпочтение тому поставщику, чье предложение лучше всего отвечает конкретным потребностям потребителя [15].

Государственные закупки составляют большую часть государственных расходов, размер которых зависит от стандартизированных случаев обязательных закупок в соответствии с тендерными процедурами. В настоящее время вопрос по определению эффективности государственных закупок остается открытым, и, безусловно, решение вопроса оценки эффективности государственных закупок является важным.

В работе рассматривается система оценки наиболее экономически выгодно предложения о государственных закупках с учетом критерия выбора лучшего поставщика. Данный подход предполагает единство пяти этапов оценки эффективности закупок. Приведены пять этапов последовательного проведения оценки: 1) установление критериев идеального участника государственных закупок; 2) разработка матриц наблюдений за характеристиками предложений участников государственных закупок; 3) определение векторно-стандартных характеристик наиболее экономически выгодного предложения; 4) расчет характеристик предложений отдельных участников и идеального предложения, 5) ранжирование участников государственных закупок по цене и качественным показателям их предложений, выбор наиболее выгодного варианта.

Цель: исследовать, как можно определить эффективность государственных закупок с помощью системы, учитывающей критерии определения лучшего поставщика и основные элементы оценки тендеров.

Задачи: проанализировать развитие научной точки зрения в области оценки эффективности государственных закупок, предоставить авторскую методику определения критериев лучшего (идеального) поставщика и структурировать элементы системы оценки процедур государственных закупок на основе критериев выбора лучшего поставщика.

Методы: сравнительный анализ, обобщение, мониторинг, систематизация, статистический анализ, типологизация.

Основная часть

В экономической литературе представлены разнообразные методики и подходы к оценке эффективности государственных закупок. Одна из них – это методика оценки эффективности путем расчета показателей абсолютного и относи-

тельного эффекта от размещения государственного заказа, сравнения начальной максимальной цены контракта и цены контракта, полученной в результате проведенной процедуры [6]. Отраслевой подход, предложенный О.В. Ивановой, предполагает расчет экономии затрат государственных закупок с использованием рыночной цены, что довольно проблематично с точки зрения доступа к информации о заключенных идентичных договорах с однородными товарами, работами или услугами. На наш взгляд, основным недостатком методов расчета эффективности закупочной деятельности является расчет только одного показателя – разницы между начальной максимальной ценой контракта и ценовым предложением участника размещения. При этом качественные характеристики товаров, работ и услуг игнорируются.

Р.К. Арыкбаев, В.Т. Гаджиева и К.А. Перов – сторонники иной позиции. Они предлагают использовать критерии рентабельности, ресурсоэффективности с учетом фактора времени, анализа типа договоров для оценки эффективности государственных закупок, что позволяет определить степень достижения поставленных целей [4, 14].

В мировой практике широкое применение получила методология оценки систем государственных закупок (MAPS) [3], но при этом авторы [9] подчеркивают, что такой подход рассматривает оценку только с точки зрения покупателя, не считая процедуру закупки двусторонним процессом междукупающей организацией и выбором потенциального поставщика.

В настоящее время исследования эффективности государственных закупок в Европейском союзе сосредоточены на изучении нематериальных эффектов, таких как снижение социальной напряженности в обществе [3].

Бюджетным кодексом РФ и Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусмотрены два варианта эффективности расходования бюджетных средств [1, 2]:

1) достижение наибольшего результата с использованием определенного объема бюджетных средств;

2) достижение необходимого результата с использованием меньших средств.

При определении поставщика товара, работ и услуг первый вариант предполагает проведение заказчиками электронных конкурсов, второй – электронно-го аукциона или запрос котировок.

На сегодняшний день основным методом выбора поставщика предмета закупки является метод оценки цены предложения. Итак, на первом этапе анализа можно выявить более выгодное ценовое предложение и принять решение о сотрудничестве с конкретным поставщиком, который предлагает более низкую цену. Однако при прочих равных условиях необходимо учитывать и другие критерии оценки.

Для решения поставленных задач определим, что применение неценовых критериев имеет первостепенное значение, поскольку иные критерии оценки участников торгов, кроме цены, в законодательстве предусмотрены в целях мак-

симального приближения метода оценки к предмету закупки с учетом его качественных и количественных характеристик, а также потребностей заказчика.

В случае использования неценовых критериев оценки котированной ценой является цена, указанная офферентом и рассчитанная с учетом других критериев оценки по формуле

Котируемая цена = Цена предложения / поправочный коэффициент.

Поправочный коэффициент (CC) рассчитывается по формуле

$$CC = \frac{1 + (C_1 + C_2 + C_n)}{PW},$$

где $C_1...C_n$ – значение каждого неценового критерия, выбранного участником;
 PW – вес критерия «цена».

В мире широко распространен термин «соотношение цены и качества» (V/M), который используется для оценки эффективности государственного управления. Он обозначает оптимальное использование ресурсов для достижения намеченных результатов. В этих условиях предполагается не получение наибольшей экономии, а достижение максимально возможного результата с учетом существующих ограничений, согласованности понесенных затрат и полученных результатов. Исходя из соотношения цены и качества, окончательная цена контракта не является основным критерием выбора поставщиков. Существует множество других факторов, влияющих на заключение того или иного контракта, а именно: опыт потенциальных поставщиков, финансовая стабильность, в том числе объем затрат на протяжении всего цикла исполнения контракта и т. д.

Например, директива 2014/24/ЕС позволяет устанавливать требования к производительности и функциональности в качестве альтернативы техническим спецификациям. В таких спецификациях описываются функции и функциональные характеристики, потребительские свойства оборудования, результаты работ и сервисы.

В настоящее время в ЕС наблюдается тенденция отказа от показателя самой низкой цены как единственного критерия выбора наилучшего тендера. Наиболее экономически выгодное предложение определяется не только ценой, но и такими неценовыми критериями, как стоимость жизненного цикла товара, качество, в том числе технические преимущества, эстетические и функциональные характеристики, доступность для всех категорий пользователей, социальные, экологические и инновационные характеристики, квалификация и опыт подрядчиков (если это влияет на уровень исполнения контракта), сервисное обслуживание и техническая помощь, условия поставки.

В сочетании с ценовыми и неценовыми критериями отбора в международной практике применяется и точечный метод, который основан на наборе определенного количества баллов для оценки критериев выбора поставщиков. С учетом важности каждого критерия отбора победителем признается поставщик, набравший наивысший балл. В этом случае используется линейная оценка, при

которой все критерии с определенными весами суммируются для получения общей оценки и начисления баллов по параболической шкале:

$$PP = (P_{min} / P_i) \times 100,$$

где P_{min} – минимальная цена предложения (заявка участника, подавшего минимальное ценовое предложение, получает 100 баллов);

P_i – цена заявки участника торгов.

Также возможно совмещение балльной и рейтинговой методик оценки тендерного предложения:

$$Ra_i = \frac{P_{max} - P_i}{P_{max}} \times 100,$$

где Ra_i – рейтинг применения критерия;

P_{max} – начальная цена;

P_i – цена участника размещения заказа.

После определения нормированных значений по каждому значению критерия для всех участников соревнований производится их расчет с учетом установленных коэффициентов удельного веса таких критериев. Затем полученные значения суммируются по всем критериям оценки для каждого участника.

$$Z_i = \sum_{j=1}^n B_j \times N_{ij},$$

где Z_i – интегральная оценка заявки i -го участника;

B_j – удельный вес j -го критерия;

N_{ij} – нормированное значение j -го критерия оценки i -го участника;

n – количество оцениваемых критериев.

Победителем признается участник, получивший наивысший интегральный рейтинг и занявший в нем первое место.

Существенное преимущество европейской практики отбора участников – это установление требований к их финансовым возможностям. Согласно Директиве 2014/24/ЕС, участник тендера должен подтвердить наличие оборота, в два раза превышающего оценочную стоимость контракта. Финансовая способность также может быть измерена отношением активов к обязательствам.

Обобщения критериев, изложенных в оценке конкурсного предложения, позволяет применять их для выявления наиболее экономически выгодного (идеального) предложения участника конкурса. Определяются количественные и качественные характеристики лучшего предложения участника государственных закупок, после чего предложение каждого участника сравнивается с разработанным идеалом. Приближение признаков участников государственных закупок к идеальному участнику предлагается определять с помощью таксономического метода анализа [9].

Логическая схема системы оценки эффективности государственных закупок представлена на рис. 1.



Рис. 1. Система оценки эффективности по критерию выбора

Первым этапом указанной логической схемы является этап установления критериев идеального участника государственных закупок. На этом этапе производится выбор наиболее важных критериев оценки участников, определяется относительная важность каждого параметра оценки и выбирается метод оценки результатов. Важно учитывать объективность и количественную оценку критериев оценки тендера. В случае неколичественных критериев следует использовать заключение экспертов в соответствии с правилами и процедурами, необходимыми для реализации экспертных методов (создание экспертной комиссии и др.).

Вторым этапом системы является этап разработки матрицы наблюдений за особенностями предложений участников государственных закупок:

$$\begin{bmatrix}
 x_{11} & x_{12} & \dots & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\
 x_{21} & x_{22} & \dots & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\
 \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\
 x_{i1} & x_{i2} & \dots & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\
 \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\
 x_{m1} & x_{m2} & \dots & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \\
 \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots
 \end{bmatrix},$$

где i – порядковый номер показателя оценки заявки (от 1 до m);

j – порядковый номер предложения (от 1 до n);

x_{ij} – значение коэффициента i для предложения j .

Учитывая, что все критерии имеют разную размерность, при разработке матрицы наблюдения необходимо нормировать значения показателей:

1) среди показателей, для которых минимальное значение является оптимальным, единицу присваивают минимальному показателю, а остаток рассчи-

тывают путем деления значения минимального показателя на соответствующий показатель;

2) среди показателей, для которых максимальное значение является лучшим, единица присваивается максимальному значению, а остальные определяются путем деления их значения на максимальное значение.

Для качественных характеристик мы предлагаем использовать функцию желательности Харрингтона. Основой его построения является преобразование натуральных значений частных параметров различной физической сущности и размерности в единую безразмерную шкалу желательности (предпочтительности).

После нормализации значений показателей матрица наблюдений принимает следующий вид:

$$\begin{bmatrix} Z_{11} & Z_{12} & \dots & Z_{1j} & \dots & Z_{1n} \\ Z_{21} & Z_{22} & \dots & Z_{2j} & \dots & Z_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ Z_{i1} & Z_{i2} & \dots & Z_{ij} & \dots & Z_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ Z_{m1} & Z_{m2} & \dots & Z_{mj} & \dots & Z_{mn} \end{bmatrix}.$$

На третьем этапе с помощью таксономического метода необходимо разработать вектор-эталон характеристик наиболее экономически выгодного предложения:

$$Ze = (Z_{01}, Z_{02}, \dots, Z_{0n}).$$

Четвертый этап выбора наиболее экономически выгодного предложения о государственных закупках предполагает расчет отклонений между значениями характеристик предложений отдельных участников и вектором-эталонном C_{i0} на основе применения функции евклидова расстояния:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - X_{0j})^2}.$$

Расчет среднего расстояния между наблюдениями C_0 , стандартного отклонения этого расстояния σ_0 , максимально возможного отклонения от эталона C_0 , что позволяет определить удаленность каждой совокупности наблюдений от эталона, и обобщить экономическую ценность предложений τ_i участника:

$$\begin{aligned} \bar{C}_0 &= \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}, \\ \sigma_0 &= \sqrt{\frac{1}{m} \sum (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}, \\ C_0 &= \bar{C}_0 + 2\sigma_0, \\ \tau_i &= 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}, \quad 0 \leq \tau_i \leq 1. \end{aligned}$$

Рейтинг участника тем выше, чем ближе τ_i к 1.

Путем разработки альтернативных сценариев закупок товаров, работ, услуг, заказчиков следует проанализировать преимущества и недостатки централизованных закупок, когда несколько государственных заказчиков могут объединять закупки для достижения масштабного эффекта.

Пятый этап позволяет обобщить все проведенные расчеты и ранжировать участников торгов не только по цене, но и по качественным показателям их предложений.

Заключение

Подводя итоги исследования, можно определить основные этапы определения эффективности государственных закупок посредством пошаговой системы оценки: 1-й этап – установление критериев, 2-й этап – разработка матрицы наблюдения признаков предложений участников, 3-й этап – определение векторно-эталонных характеристик наиболее экономически выгодного предложения, 4-й этап – расчет отклонения между значениями характеристик предложений отдельных участников и вектора-эталона, 5-й этап – ранжирование участников размещения заказа и выбор наиболее выгодного предложения.

Представленный авторский взгляд на систему оценки эффективности закупок позволит заказчикам и другим заинтересованным пользователям дать комплексную оценку основных составляющих, влияющих на принятие решения о наилучшем предложении в процессе торгов для выбора победителя торгов. Такой подход обеспечивает возможность продуктивного использования государственных средств с учетом социальных запросов и ожиданий граждан страны.

В целом эффективность государственных расходов на государственные закупки во многом определяется эффективностью механизма государственных закупок, в частности при оценке надлежащего выполнения закупочных обязательств.

Дальнейшие исследования предполагают совершенствование инструментов оценки эффективности контрактной системы в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок.

Список источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901714433> (дата обращения: 02.02.2023).
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ. URL: <https://docs.cntd.ru/document/499011838?section=text> (дата обращения: 02.02.2023).
3. Директива 2014/24/ЕС (2014) Европейского парламента и Совета «О государственных закупках и отмене Директивы 2004/18/ЕС» от 26 февраля 2014 г. URL: <https://www.eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024> (дата обращения: 02.02.2023).
4. Арыкбаев Р.К., Гаджиева В.Т. Формирование и развитие контрактной системы размещения государственного заказа в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Закон. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 20–27.

5. Горлов В.В., Пашков П.А. Организация закупочной деятельности в России: актуальные проблемы и пути их решения // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10, № 4 (37). С. 93–95.

6. Иванова О.В. Методика комплексной оценки эффективности государственных закупок в Орловской области. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-kompleksnoy-otsenki-effektivnosti-gosudarstvennyh-zakupok-orlovskoy-oblasti/viewer> (дата обращения: 02.02.2023).

7. Coglianesi C. Measuring Regulatory Performance: evaluating the impact of regulation and regulatory policy. URL: https://www.oecd.org/gov/regulatorypolicy/1_coglianesi%20web.pdf (accessed: 02.02.2023).

8. Крисак А.І. Таксономічний аналіз як методологічний прийом оцінювання ефективності регулювання земельних відносин // Економічний аналіз. 2014. Т. 17, № 1. С. 66–70.

9. Kumar A., Nair A., Piecha J. Measuring efficiency in international public procurement // Journal of Public Procurement. 2015. No. 15 (3). P. 365–389.

10. Лапин А.Е., Киселева О.В., Кумунджиева Е.Л. Подходы к оценке эффективности контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 1 (34). С. 30–35.

11. Methodology for assessing procurement systems (MAPS): URL: <https://www.mapsinitiative.org/methodology/MAPS-methodology-for-assessing-procurement-systems.pdf> (accessed: 02.02.2023).

12. Пашков П.А., Горлов В.В. Организация деятельности контрактной службы: критерии эффективности закупок // Финансовая жизнь. 2021. № 1. С. 49–53.

13. Пашков П.А., Горлов В.В. Особенности закупочной деятельности в России // Наука и бизнес: пути развития. 2021. № 9 (123). С. 110–113.

14. Перов К.А. Оценка эффективности размещения заказов: общие подходы // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2007. № 7 (январь, март). С. 77–83.

15. Сальникова Т.С., Матненко Н.Н., Орлов С.С. Использование современных инструментов менеджмента качества для принятия эффективных управленческих решений // Экономические системы. 2022. Том 15, № 2 (57). С. 120–128.

References

1. The Budget Code of the Russian Federation. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901714433>. (In Russ.).

2. On the contract system in the field of procurement of goods, works, services for state and municipal needs: Federal Law No. 44-FZ of 05.04.2013. URL: <https://docs.cntd.ru/document/499011838?section=text>. (In Russ.).

3. Directive 2014/24/EU (2014) of the European Parliament and of the Council «On public procurement and repeal of Directive 2004/18/EU» of February 26, 2014. URL: <https://www.eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024>.

4. Arykbayev R.K., Gadzhieva V.T. Formation and development of a contract system for placing a state order in the Russian Federation. *Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Institute of Business*. 2010;(3(13):20-27. (In Russ.).

5. Gorlov V.V., Pashkov P.A. Organization of procurement activities in Russia: actual problems and ways to solve them. *Azimut of scientific research: economics and management*. 2021;10(4(37):93-95. (In Russ.).

6. Ivanova O.V. Methodology of comprehensive assessment of the effectiveness of public procurement in the Orel region. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-kompleksnoy-otsenki-effektivnosti-gosudarstvennyh-zakupok-orlovskoy-oblasti/viewer>. (In Russ.).

7. Coglianesi C. Measuring Regulatory Performance: evaluating the impact of regulation and regulatory policy. URL: https://www.oecd.org/gov/regulatorypolicy/1_coglianesi%20web.pdf.

8. Krisak A.I. Taxonomic analysis as a methodological technique for assessing the effectiveness of land relations regulation. *Economic analysis*. 2014;(17(1):66-70.

9. Kumar A., Nair A., Piecha J. Measuring efficiency in international public procurement. *Journal of Public Procurement*. 2015;(15(3):365-389.

10. Lapin A.E., Kiseleva O.V., Kumundzhieva E.L. Approaches to evaluating the effectiveness of the contract system in the field of state and municipal procurement. *Business. Education. Right*. 2016;1(34):30-35. (In Russ.).

11. Methodology for assessing procurement systems (MAPS): URL: <https://www.mapsinitiative.org/methodology/MAPS-methodology-for-assessing-procurement-systems.pdf>.

12. Pashkov P.A., Gorlov V.V. Organization of contract service activities: criteria for procurement efficiency. *Financial life*. 2021;(1):49-53. (In Russ.).

13. Pashkov P.A., Gorlov V.V. Features of procurement activity in Russia. *Science and business: ways of development*. 2021;9(123):110-113. (In Russ.).

14. Perov K.A. Evaluation of the effectiveness of placing orders: general approaches. *State order: management, placement, provision*. 2007;(7(January, March):77-83. (In Russ.).

15. Salnikova T.S., Matnenko N.N., Orlov S.S. Quality management tools and their importance for management decision-making. *Economic Systems*. 2022;15(2(57)):120-128. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

П.А. Пашков – аспирант кафедры финансового менеджмента и финансового права;

В.В. Горлов – доктор экономических наук, профессор кафедры финансового менеджмента РГУ нефти и газа (НИУ) им. И.М. Губкина, профессор кафедры финансового менеджмента и финансового права МГУУ Правительства Москвы;

Ю.А. Муза – аспирант кафедры финансового менеджмента и финансового права;

Н.М. Родин – аспирант кафедры финансов и кредита.

P.A. Pashkov – Ph.D. student of the Department of financial management and financial law;

V.V. Gorlov – doctor of economic sciences, professor of the Department of finance management of Gubkin Russian State University of Oil and Gas, professor of the Department of financial management and financial law state and municipal procurement of the Moscow Metropolitan Governance University;

Yu.A. Muza – Ph.D. student of the Department of financial management and financial law;

N.M. Rodin – Ph.D. student of the Department of finance and credit.

Статья поступила в редакцию 20.02.2023; одобрена после рецензирования 05.03.2023; принята к публикации 09.03.2023.

The article was submitted 20.02.2023; approved after reviewing 05.03.2023; accepted for publication 09.03.2023.

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 159–166.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):159-166.

Научная статья
УДК 658+502

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-159-166

Государственные зеленые закупки

Павел Александрович Пашков¹, Виктор Владимирович Горлов^{2✉},
Юлия Андреевна Муза³, Никита Михайлович Родин⁴

^{1, 2, 3} Московский городской университет управления Правительства Москвы
им. Ю.М. Лужкова, Москва, Россия

² Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) им. И.М. Губкина, Москва, Россия

⁴ Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

¹ sevencombs@rambler.ru

² stoikost@yandex.com

³ muzjul@yandex.ru

⁴ nik.rodin1996@yandex.ru

Аннотация. Экономическая эффективность зеленых государственных закупок подтверждена на практике и характеризует успешность функционирования экономики. Европейский зеленый курс предполагает перейти с добровольных на обязательные государственные закупки. В этой статье рассматриваются государственные закупки с применением методологии права и экономики в целях объединения подходов из разных дисциплин и поиска способов эффективного решения экологических задач посредством регулирования закупок.

Основные выводы заключаются в том, что затраты и потенциальное воздействие экологических закупок на окружающую среду различаются в разных отраслях, поэтому при разработке методов регулирования экологических государственных закупок следует применять отраслевой подход. Чтобы побудить компании инвестировать и развивать свою деятельность в более экологичном направлении, важно, чтобы большое количество заказчиков использовали согласованные экологические критерии. Кроме того, следует отслеживать влияние зеленого регулирования государственных закупок на конкуренцию, а также изучать потенциал государственных закупок для достижения экологических целей.

Ключевые слова: государственные закупки, зеленые закупки, эффективность закупочной деятельности, критерии, оценка эффективности

Для цитирования: Пашков П.А., Горлов В.В., Муза Ю.А., Родин Н.М. Государственные зеленые закупки // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 159–166. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-159-166.

© Пашков П.А., Горлов В.В., Муза Ю.А., Родин Н.М., 2023

Original article

Public green procurement

Pavel A. Pashkov¹, Viktor V. Gorlov^{2✉}, Yuliya A. Muza³, Nikita M. Rodin⁴

^{1, 2, 3} Moscow Metropolitan Governance Yury Luzhkov University, or MMGU as an official abbreviated name, Moscow, Russia

² National University of Oil and Gas «Gubkin University», Moscow, Russia

⁴ Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia

¹ sevencombs@rambler.ru

² stoikost@yandex.com

³ muzjul@yandex.ru

⁴ nik.rodin1996@yandex.ru

Abstract. It is assumed that green public procurement has a strong economic effect. In the European Union, the Green Course of public procurement involves switching from voluntary to mandatory. This article discusses public procurement using the methodology of law and economics in order to combine approaches from different disciplines and find ways to effectively solve environmental problems through procurement regulation.

The main conclusions are that the costs and potential impact of environmental procurement on the environment differ in different industries, and therefore an industry-specific approach should be applied when developing regulation of environmental public procurement. In order to encourage companies to invest and develop their activities in a more environmentally friendly direction, it is important that a large number of customers use agreed environmental criteria. In addition, it is necessary to monitor the impact of green regulation of public procurement on competition, as well as to study the potential of public procurement to achieve environmental goals.

Keywords: public procurement, green procurement, procurement efficiency, criteria, efficiency assessment

For citation: Pashkov P.A., Gorlov V.V., Muza Yu.A., Rodin N.M. Public green procurement. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):159-166. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-159-166.

Введение

Для достижения высоких результатов в экономике и социальной сфере в России с 2023 г. действуют экологические требования к государственным и муниципальным закупкам, которые включают в себя описания отдельных видов товаров для закупок, утвержденных постановлением Правительства РФ от 08.07.2022 № 1224. Например, в конкурсной документации нужно указывать, сколько вторичного сырья использовалось при производстве товаров. Для построения в России экономики замкнутого цикла необходимо обеспечить условия для ис-

пользования в отраслях экономики вторичных материальных ресурсов вместо «первичных».

Правительство РФ определило и признало важность зеленых (или экологически ответственных) государственных закупок (далее – Green Public Procurement, GPP) в продвижении защиты и сохранения окружающей среды и содействии устойчивому развитию, гарантируя, что они «могут получить наилучшее соотношение цены и качества по своим контрактам».

GPP означает все виды экологических критериев, включая технические спецификации, критерии выбора, основания для исключения, критерии присуждения контракта и положения контракта, а также требование содействовать устойчивости и защите окружающей среды. Как отмечают Б. Сьюфелл и А. Висброк, баланс между экономической эффективностью и экологическими или социальными целями должен заключаться в разработке мер, с помощью которых эти цели могут сосуществовать [5].

Однако не всегда легко найти баланс между этими иногда противоречащими друг другу целями. Сюзанна Кингстон утверждает, что существуют признаки доминирования экономических аспектов над экологическими целями [9], что наиболее очевидно проявляется во время кризиса: часто краткосрочные проблемы, связанные с экономикой и занятостью, перевешивают другие цели.

Ученые-правоведы из ЕС предложили поправки к правилам GPP в ЕС, включая введение обязательных зеленых критериев. В своих работах они анализирует взаимодействие частично совпадающих целей в сфере государственных закупок с точки зрения права и экономики. Гипотеза состоит в том, что все заказчики должны продвигать цели устойчивого развития, и такие усилия являются низкокзатратными и эффективными, т. е. долгосрочные выгоды для общества и окружающей среды превышают затраты, связанные с GPP. GPP изучается с точки зрения права и экономики благосостояния с использованием принципа максимизации благосостояния, стандарта эффективности Калдора – Хикса [6].

В европейской практике стандарт Калдора – Хикса является одним из наиболее распространенных стандартов, применяемых в юриспруденции и экономическом анализе. Согласно данному стандарту, регулирование может считаться экономически эффективным, если его положительные эффекты перевешивают отрицательные последствия, и этого достаточно для «компенсации» последних, даже если эта компенсация не материализуется. Оценка экономической эффективности GPP может выявить неэффективные методы и пробелы в знаниях, тем самым открывая новые возможности для исследований и условий, направленных на поиск наиболее эффективных политических и нормативных мер для защиты окружающей среды.

Цель: рассмотреть, в частности, результаты исследований, касающихся права, экономики, а также социальных наук.

Методы: сравнительный анализ, обобщение, мониторинг, систематизация, статистический анализ, типологизация.

Основная часть

Государственные закупки рассматриваются как важный механизм стимулирования разумного и устойчивого роста на основе рынка при одновременном обеспечении наилучшего соотношения цены и качества. Последнее можно также охарактеризовать как цель эффективного использования государственных средств. Указанные составляющие госзакупок не обязательно совпадают и могут даже конфликтовать время от времени [1]. Но действительно ли цели устойчивого развития должны быть отправной точкой для всех государственных контрактов или их следует применять только тогда, когда они считаются эффективными с точки зрения конкуренции и использования государственных средств [8].

И здесь право и экономика хорошо подходят для анализа государственных закупок и, в частности, для рассмотрения целей, таких как охрана окружающей среды. Режим государственных закупок является рыночным и ориентирован на конкуренцию для заключения контракта. Если конкуренция отсутствует и компании не заинтересованы в подаче заявок на заключение контракта, никакие зеленые цели не могут быть достигнуты.

В 2014 г. Эмили Эрикссон опубликовала единственное исследование экологических государственных закупок с точки зрения права и экономики. Один из основных ее выводов заключается в следующем: экономический анализ регулирования государственных закупок должен быть отправной точкой любой политики, предлагающей использование GPP для исправления экологических проблем и экономической неэффективности, поскольку такой анализ может выявить экономические недостатки в законодательстве (рис. 1). Обычно обсуждение важности зеленых государственных закупок подчеркивается не их воздействием на окружающую среду, а, скорее, тем аргументом, что государственный сектор должен подавать пример, быть движущей силой зеленых преобразований и демонстрировать это через свои собственные стратегии закупок [2].

Исследования данных о закупках в Китае показали, что расширение знаний о GPP не обязательно способствует развитию зеленых практик. Напротив, увеличение знаний о GPP приводит к тому, что должностные лица, занимающиеся закупками, стали более неохотно внедрять практику зеленых закупок.

Удивительно, что во всех документах, устанавливающих обязательное применение критериев GPP, отсутствует какой-либо значительный анализ затрат или рыночных последствий, к которым приведет использование этих критериев. Кроме того, было мало попыток сравнить правила и стимулы государственных закупок с другими доступными инструментами, такими как налогообложение выбросов, продаваемые разрешения или отраслевое законодательство, даже несмотря на то что это предлагалось сделать законодателями и экономистами-исследователями.

До сих пор в юридических исследованиях основное внимание не уделялось обсуждению эффективности GPP или сравнению эффектов, связанных с различными методами, такими как отраслевое законодательство и общие правила государственных закупок. Фокус и тенденция текущего юридического исследова-



Рис. 1. Переменные права и экономики зеленых государственных закупок

ния GPP, по-видимому, заключаются в поиске путей изменения культуры закупок и правовой базы в сторону более строгого и обязательного использования GPP во всех закупках. При таком подходе проблемы, связанные с экономической эффективностью или фактическим потенциалом воздействия на окружающую среду конкретной категории услуг или продуктов, определенные требования, критерии присуждения или условия контракта кажутся не столь актуальными.

Использование зеленых требований, критериев присуждения, стоимости жизненного цикла и положений об эффективности усложняет закупочную документацию и процедуры. Затраты и усилия значительны в случае оценки жизненного цикла, если она разрабатывается для целей одного контракта.

Использование критериев GPP может привести к увеличению цены заключаемых контрактов. Понятно, что защита окружающей среды не обходится без затрат. Таким образом, среди государственных заказчиков существует общее предположение, что экологически чистые продукты и услуги стоят дороже, чем обычные [3].

Еще одна проблема, связанная с затратами на GPP, – это отсутствие прозрачности и данных об экологических надбавках к цене. Государственные заказчики часто не осведомлены о фактической стоимости применяемых ими критериев GPP. В основном это связано с двумя причинами. Во-первых, когда критерии GPP используются в качестве обязательных требований, подавать заявки могут только компании, соответствующие таким требованиям. Таким образом, рыночная цена традиционных продуктов и услуг остается неизвестной, равно как и потенциальная экономия, которую можно было бы получить за счет усиления конкуренции. Во-вторых, если в качестве критерия присуждения контракта

та используются критерии GPP, прозрачность их воздействия на цены контракта зависит от опыта закупающего органа. Считается, что модели оценки заявок, основанные на баллах и относительном сравнении с количеством баллов других поданных заявок, а не на выборе победителя на основе абсолютной денежной стоимости, ставят под угрозу прозрачность затрат GPP и приводят к неравным и ложным результатам с точки зрения выбора.

GPP, как и любая цель государственных закупок, зависит от реакции рынка и фактического уровня конкуренции. При отсутствии конкуренции теряется и потенциал воздействия государственных закупок на окружающую среду. Существует риск того, что использование GPP окажет контрпродуктивное воздействие на частные потребительские рынки, если поставщики обычных продуктов смогут привлечь частных клиентов за счет снижения цен.

Для устранения пробелов в знаниях о потенциальном воздействии GPP на окружающую среду, контрактном ценообразовании и его способности стимулировать зеленую трансформацию нужны исследования в междисциплинарной и передовой практике в области GPP. С точки зрения права и экономики GPP не считается рентабельным законодательным инструментом.

Таким образом, если экологические требования применяются исключительно к государственным закупкам, их потенциальное влияние на частное потребление следует тщательно отслеживать. Если выявляется рост потребления обычных продуктов, экологические требования следует распространить на отрасль в целом (принимая во внимание подход со стороны предложения, а не со стороны спроса к навязыванию требования). Для повышения экономической эффективности GPP необходим более совершенный и специфичный подход.

Экологически чистые закупки должны быть в первую очередь нацелены на сектора, которые обладают наибольшим потенциалом воздействия на окружающую среду [11].

Заключение

Большая часть исследований GPP связана с его статусом в государственной политике и договорах, его общественной значимостью, возможностями включения экологических критериев в процессы закупок. В дискуссиях о государственных закупках большое внимание уделялось потенциалу. Однако, чтобы иметь результат, нужно уметь измерять его. Исследования по измерению воздействия GPP в настоящее время ограничены.

Для достижения целей по охране окружающей среды, установленных для государственных закупок, важно отслеживать воздействие мер как на окружающую среду, так и на общество в целом в будущем. Нужно учитывать влияние затрат, конкуренцию и изменения в поведении частных лиц на рынке.

Вероятно, что правовые инструменты могли бы привести к зеленой трансформации более прямым и эффективным способом, чем государственные закупки, но в настоящее время стоимость и воздействие GPP на окружающую среду трудно, а иногда даже невозможно измерить.

При разработке регулирования ГПП в сфере государственных закупок особое внимание следует уделять отраслевому мышлению, потенциалу воздействия и согласованным требованиям.

Список источников

1. Директива 2014/24/ЕС (2014) Европейского парламента и Совета «О государственных закупках и отмене Директивы 2004/18/ЕС» от 26 февраля 2014 г. URL: <https://www.eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024> (дата обращения: 02.02.2023).
2. *Buying Green! A handbook on green public procurement*. URL: <https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Buying-Green-Handbook-3rd-Edition.pdf> (accessed: 02.02.2023).
3. *Cheng W., Appolloni A., D'Amato A., Zhu Q.* Green Public Procurement, missing concepts and future trends – A critical review // *Journal of Cleaner Production*. 2018. March. P. 770–784; *Bouwer M.* [et al.]. Green Public Procurement in Europe : status overview. 2005. URL: https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Stateofplaysurvey2005_en.pdf (accessed: 02.02.2023).
4. *Graells-Sanchez A.* Truly competitive public procurement as a Europe 2020 lever: what role for the principle of competition in moderating horizontal policies? // *European Public Law*. 2016. Vol. 22. Iss. Undefined. P. 377–394.
5. *Sjåfjell B., Wiesbrock A.* Why Should Public Procurement Be About Sustainability? URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2954499 (accessed: 05.01.2023).
6. *Klingler D.U.* Government Purchasing During COVID-19 and Recessions: How Expansionary Legal Policies Can Stimulate the Economy. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3753693 (accessed: 05.01.2023).
7. The essence and principles of combating corruption in the field of public procurement / N.A. Katayev, A.A. Aubakirova, S.S. Moldabaev [et al.] // *Journal of advanced research in law and economics*. 2018. Vol. 9, No. 8. P. 2631–2637.
8. *Telles P., Ølykke Grith Skovgaard.* Sustainable Procurement: A Compliance Perspective of EU Public Procurement Law. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3042673 (accessed: 02.02.2023).
9. *Kingston S.* The Uneasy Relationship between EU Environmental and Economic Policies, and the Role of the CJEU. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2686526 (accessed: 05.01.2023).
10. *Schooner S.L., Speidel M.* «Warming up» to sustainable procurement. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3697429 (accessed: 02.02.2023).
11. *Матненко Н.Н., Радченко М.В., Сальникова Т.С.* Анализ инновационной активности российских компаний по видам экономической деятельности // *Экономические системы*. 2022. Том 15, № 3 (58). С. 119–128.

References

1. Directive 2014/24/EU (2014) of the European Parliament and of the Council “On public procurement and repeal of Directive 2004/18/EU” of February 26, 2014. URL: <https://www.eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024>.
2. *Buying Green! A handbook on green public procurement*. URL: <https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Buying-Green-Handbook-3rd-Edition.pdf>.
3. *Cheng W., Appolloni A., D'Amato A., Zhu Q.* Green Public Procurement, missing concepts and future trends – A critical review. *Journal of Cleaner Production*. 2018;(March):770–784; *Bouwer*

M. [et al.]. Green Public Procurement in Europe : status overview. 2005. URL: https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Stateofplaysurvey2005_en.pdf.

4. Graells-Sanchez A. Truly competitive public procurement as a Europe 2020 lever: what role for the principle of competition in moderating horizontal policies? *European Public Law*. 2016;22(Undefined):377-394.

5. Sjøfjell B., Wiesbrock A. Why Should Public Procurement Be About Sustainability? URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2954499.

6. Klingler D.U. Government Purchasing During COVID-19 and Recessions: How Expansionary Legal Policies Can Stimulate the Economy. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3753693.

7. Katayev N.A., Aubakirova A.A., Moldabaev S.S., Begaliyev B.A., Begaliyev Y.N. The essence and principles of combating corruption in the field of public procurement. *Journal of advanced research in law and economics*. 2018;9(8):2631-2637.

8. Telles P., Ølykke Grith Skovgaard. Sustainable Procurement: A Compliance Perspective of EU Public Procurement Law. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3042673.

9. Kingston S. The Uneasy Relationship between EU Environmental and Economic Policies, and the Role of the CJEU. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2686526.

10. Schooner S.L., Speidel M. «Warming up» to sustainable procurement. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3697429.

11. Matnenko N.N., Radchenko M.V., Salnikova T.S. Analysis of innovative activity of Russian companies by type of economic activity. *Economic Systems*. 2022;15(3(58)):119-128. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

П.А. Пашков – аспирант кафедры финансового менеджмента и финансового права;

В.В. Горлов – доктор экономических наук, профессор кафедры финансового менеджмента РГУ нефти и газа (НИУ) им. И.М. Губкина, профессор кафедры финансового менеджмента и финансового права МГУУ Правительства Москвы;

Ю.А. Муза – аспирант кафедры финансового менеджмента и финансового права;

Н.М. Родин – аспирант кафедры финансов и кредита.

P.A. Pashkov – Ph.D. student of the Department of financial management and financial law;

V.V. Gorlov – doctor of economic sciences, professor of the Department of finance management of Gubkin Russian State University of Oil and Gas, professor of the Department of financial management and financial law state and municipal procurement of the Moscow Metropolitan Governance University;

Yu.A. Muza – Ph.D. student of the Department of financial management and financial law;

N.M. Rodin – Ph.D. student of the Department of finance and credit.

Статья поступила в редакцию 20.02.2023; одобрена после рецензирования 05.03.2023; принята к публикации 09.03.2023.

The article was submitted 20.02.2023; approved after reviewing 05.03.2023; accepted for publication 09.03.2023.

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА MARKETING AND ADVERTISING

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 167–173.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):167-173.

Научная статья
УДК 658.8
DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-167-173

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

Продакт-плейсмент как эффективный инструмент маркетинга

Алина Алексеевна Иванова

Российский университет дружбы народов, Москва, Россия, alina_alekseevna@mail.ru

Аннотация. В настоящем исследовании рассматривается технология продакт-плейсмента в качестве эффективного маркетингового инструмента. Обосновывается, что эта технология представляет собой полноценную, а зачастую и гораздо более эффективную альтернативу классической прямой рекламе. В то же время в статье отмечается, что в настоящий момент в российской маркетинговой практике продакт-плейсмент зачастую расценивается потенциальными заказчиками как некий второстепенный (по сравнению с прямой рекламой) способ коммуникации с целевой аудиторией. Автор рассмотрел также вопросы законодательного регулирования продакт-плейсмента в России. Обобщены результаты проведенного исследования.

Ключевые слова: продакт-плейсмент, маркетинг, рыночная экономика

Для цитирования: Иванова А.А. Продакт-плейсмент как эффективный инструмент маркетинга // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 167–173. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-167-173.

Original article

Product placement as an effective marketing tool

Alina A. Ivanova

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia, alina_alekseevna@mail.ru

© Иванова А.А., 2023

Abstract. In this study, the product placement technology is considered as a key marketing element of the modern market economic system. In the process of studying this phenomenon, the author comes to the conclusion that today product placement technology is a full-fledged, and often much more effective alternative to classical direct advertising. Nevertheless, at the moment in Russian marketing practice, this technology is often regarded by potential customers as a kind of secondary (compared again with direct advertising) a way of communicating with the target audience.

Keywords: product placement, marketing, market economy

For citation: Ivanova A.A. Product placement as an effective marketing tool. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):167-173. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-167-173.

Введение

В рамках настоящего исследования проводится детальный анализ технологии продакт-плейсмент в качестве эффективного инструмента маркетинга. Продакт-плейсмент представляет собой такой вид маркетинговой технологии, при которой самая разнообразная информация о товарах и услугах размещается непосредственно в контенте СМИ. При этом важно отметить, что интеграции могут быть осуществлены в содержательной части всех существующих в настоящий момент СМИ – в печатных медиа (газетах и журналах), на радио и телевидении, а также в структуре онлайн-СМИ.

В современных экономических реалиях данная уникальная маркетинговая технология – эффективный способ продвижения товаров и услуг, что позволило ей прочно закрепиться как в практическом применении, так и в современном научном экономическом лексиконе [1, с. 67–68].

Важнейший аспект применения технологии продакт-плейсмент – профессионализм в его непосредственной практической реализации. В случае качественно выполненной интеграции размещенная о бренде, товаре или услуге информация не воспринимается потенциальными покупателями как рекламный материал, поэтому степень доверия аудитории к подобным сведениям растет.

Основная часть

Прежде всего, обратимся к анализу экономических истоков, обусловивших столь значительную результативность продакт-плейсмента в рамках современной экономики. Постиндустриальная эра в развитых странах ознаменовалась бурным ростом промышленности и экономики в целом. Как следствие, данный процесс привел к тому, что маркетинг (и реклама, в частности, как его неотъемлемая структурная составляющая) во многом стал осуществлять функции формирования и управления реализацией массового потребительского выбора.

Преимущественно посредством маркетингового инструментария с тех пор и по сей день формируются покупательские мотивы, установки и стереотипы. При

этом потребители чаще всего не имеют возможности в полной мере осознать, какие именно побуждающие инструменты оказывают наибольшее влияние на их потребительский выбор.

Иными словами, например, человек, решивший приобрести тот или иной товар или услугу, в процессе принятия решения в большинстве случаев не понимает, что же стало в итоге решающим аргументом при совершении им покупки именно у этого конкретного производителя при всей широкой палитре предложений.

Исходя из изложенного, можно сделать следующий вывод – в современных экономических реалиях продакт-плейсмент в качестве инструмента маркетинга оказывает существенное влияние на потребителей, воздействуя на реализацию ими экономического выбора через создание некоего заданного «стиля жизни», предполагающего детерминированные потребительские предпочтения.

Высокая эффективность рассматриваемой в рамках данного исследования технологии во многом определяется отмечаемым большинством исследователей утрачиванием доверия потенциальных потребителей к классическим интеграциям маркетинговых сообщений. На настоящем этапе развития общества зачастую даже люди, профессионально не связанные с изучением экономических процессов, тем не менее отчетливо идентифицируют манипулятивные рекламные приемы, что, в свою очередь, не может не сказываться на степени потребительской лояльности.

Именно поэтому в текущих экономических реалиях многие классические рекламные методы дискредитировали себя в глазах потенциальных покупателей товаров и услуг.

Следует сделать акцент на том, что продакт-плейсмент в качестве эффективного маркетингового инструмента на Западе используется уже достаточно давно. Согласно исследовательской точке зрения автора, можно выделить прямую корреляцию становления продакт-плейсмента в качестве эффективного маркетингового инструмента и развития кинематографа.

Рекламная информация о разнообразных товарах и услугах, а также брендах в целом стала распространяться через кинематограф еще до Первой мировой войны. При этом интенсивный рост популярности данного маркетингового инструмента пришелся на тридцатые годы прошлого века. Данный прорыв в применении технологии продакт-плейсмента стал возможен благодаря тому, что кинематографические студии, оценив экономические преимущества подобного взаимодействия для обеих задействованных в процессе сторон, все больше стали интегрировать рекламные материалы в сюжетную канву создаваемых ими кинофильмов.

Примечательно, что для продвижения продакт-плейсмента в тот момент необходимо было проинформировать потенциальных заказчиков о теоретической возможности осуществления такого рода сотрудничества. Это было необходимо, так как лишь малая часть субъектов рынка была осведомлена о существовании подобной рекламной технологии. Хотелось бы сделать отдельный акцент на том, что практически идентичная ситуация имела место и в современной рос-

сийской практике в 1990-х гг. [6, с. 89]. Для активного внедрения технологии продакт-плейсмента представители студий направляли гипотетическим заказчикам (рекламодателям) сценарии кинофильмов, а также раскадровку, чтобы потенциальные клиенты имели наглядную возможность оценить возможности по продвижению их продукции в процессе просмотра кинофильмов зрителями.

В настоящее время практика применения технологии продакт-плейсмента получила широкое распространение. Сегодня корпорации в США отводят под данный маркетинговый инструмент приблизительно 7,6 млрд долл. в год исключительно для внедрений ее в кинофильмы [3, с. 45–46]. При этом крайне важно учитывать, что на размещение маркетинговых материалов посредством продакт-плейсмента в рамках телевизионного контента (имеются в виду ТВ-передачи, сериалы, реалити-шоу) расходуется бюджеты, в десятки раз превышающие заявленную выше цифру.

В Российской Федерации ситуация в настоящий момент совершенно иная. Сегодня в нашей стране на рассматриваемую технологию отводится примерно один процент от объема всего отечественного рекламного рынка.

Далее представляется важным перейти к следующему аспекту продакт-плейсмента в контексте изучения данного маркетингового инструмента в текущих российских реалиях.

Автор данного исследования еще в 2013 г. защитил диссертацию на тему «Продакт-плейсмент на современном российском телевидении», ключевым структурным элементом которой выступал тезис о том, что данная технология никак не упоминается в действующем Федеральном законе «О рекламе» [7]. Следовательно, по сути, она используется в так называемой (на профессиональном юридическом сленге) серой правовой плоскости: и не запрещена согласно актуальным нормам российского законодательства, и не разрешена официально.

В течение прошедших лет (с момента написания указанной диссертационной работы) автор настоящего исследования пристально отслеживал любые изменения в контексте обозначенного правового казуса. Однако по состоянию на февраль 2023 г. положение с законодательным регулированием продакт-плейсмента в России по-прежнему остается неизменным, несмотря на то что с тех пор прошло уже 10 лет. Примечательно, что в момент проведения научных дискуссий по данной теме большинство выступавших экспертов высказывали уверенное мнение о том, что в самое ближайшее время в Федеральный закон «О рекламе» непременно будут внесены необходимые дополнения. Тем не менее подобная точка зрения, к сожалению, не получила практической реализации.

В действующем на сегодняшний день упомянутом законе существует формулировка, которая, по мнению автора, лишь отчасти может гипотетически быть применена к технологии продакт-плейсмента: «...Упоминания о товаре, средствах его индивидуализации, об изготовителе или о продавце товара, органично интегрированные в произведение науки, литературы или искусства, данным законом не регулируются» [7]. Тем не менее законодатель никак не детермини-

рует, что же подразумевается под словосочетанием «органичная интегрированность» и каким образом необходимо оценивать степень ее практической реализации в каждом отдельном объекте рекламных внедрений.

При анализе обозначенной правовой коллизии представляется предельно существенным обратить внимание на то, что эффективность, а значит и профессионализм в применении технологии продакт-плейсмента, заключается как раз в максимально гармоничном внедрении материалов и сведений о товарах или услугах в контент СМИ. Иными словами, для успешного осуществления интеграции она должна быть предельно естественно встроена в сюжетную линию, образ героя или ведущего. Исключительно таким образом достигается формирование заданных потребительских паттернов, необходимых производителям товаров и услуг [5, с. 91].

Диаметрально противоположна ситуация в так называемых западных странах – там объект нашего изучения давно и вполне определенно регулируется действующими в этих государствах соответствующими отраслевыми законодательными актами.

Тем не менее, несмотря на все существующие затруднения (в первую очередь, безусловно, правового характера), хотелось бы отметить, что в настоящий момент продакт-плейсмент в качестве эффективной маркетинговой технологии крайне динамично (как и прежде) развивается на территории России и всего постсоветского пространства в целом.

Во многом подобная тенденция определяется экономическими соображениями. В отличие от создания элементов классической, прямой рекламы внедрение рекламных материалов посредством данного маркетингового инструмента требует меньше затрат, так как интеграция реализуется напрямую в структуру единицы контента любого СМИ (газет и журналов, радио и телевидения, а также онлайн-медиа) [2, с. 56].

Следовательно, существенно сокращаются потенциальные расходы на непосредственное создание самого маркетингового сообщения [4, с. 78]. При этом важно, что в случае использования объектов прямой рекламы, бюджеты, например съемки рекламного ролика, зачастую колоссальны и составляют подчас большую часть всего бюджета, запланированного для реализации проведения всей массы маркетинговых мероприятий в рамках отдельно взятой рекламной кампании.

Обобщая сказанное, выделим важнейшие задачи, которые позволяет успешно решить применение технологии продакт-плейсмента:

- 1) эффективное формирование имиджа (или образа) бренда в потребительском восприятии;
- 2) предоставление заказчикам маркетинговых кампаний возможности значительно повысить покупательскую лояльность;
- 3) эффективное донесение до потенциальной целевой аудитории информации о выходе на рынок нового товара или линейки товаров, а также о важнейших характеристиках находящейся в продаже продукции.

Заключение

В настоящее время технология продакт-плейсмента в качестве маркетингового инструмента представляет собой полноценную, а зачастую и гораздо более эффективную альтернативу классической прямой рекламе. Ранее были детально проанализированы ключевые исходные, детерминирующие подобные имманентные свойства этого инструмента.

Тем не менее, несмотря на доказанную, в том числе в рамках настоящего исследования, безусловную эффективность продакт-плейсмента, сегодня в российской маркетинговой практике данная технология зачастую расценивается потенциальными заказчиками как некий второстепенный (по сравнению с прямой рекламой) способ коммуникации с целевой аудиторией.

Думается, что причины подобной тенденции обусловлены в первую очередь отсутствием законодательного регулирования продакт-плейсмента в России, отсутствием этой технологии в доступном на сегодня маркетинговом инструментарии, по крайней мере в официальном перечне. В качестве итогового тезиса хотелось бы отметить, что, как и любая находящаяся в активном обороте маркетинговая технология, продакт-плейсмент непрерывно развивается и совершенствуется и в дальнейшем будет лишь увеличивать свою долю бюджетов, выделяемых производителями товаров и услуг на продвижение собственной продукции и бренда на рынке.

Список источников

1. Божук С.Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2021.
2. Головинова А.С., Лещенко Л.В. Роль рекламы в предпринимательской деятельности // Интеграция наук. 2019. № 1 (24). С. 110–112.
3. Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум. М. : Юрайт, 2019.
4. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Международный маркетинг. Практика : учебник для вузов. М. : Юрайт, 2021.
5. Завгородняя А.В., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование : учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2020.
6. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2019.
7. О рекламе : Федер. закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901971356?section=status> (дата обращения: 15.01.2023).

References

1. Bozhuk S.G. Marketing research: textbook for universities. 2nd ed., ispr. and add. Moscow : Yurayt, 2021. (In Russ.).
2. Golovinova A.S., Leshchenko L.V. The role of advertising in entrepreneurship. *Integration of science*. 2019;(1(24):110-112. (In Russ.).
3. Golubkov E.P. Marketing for professionals : practical course: textbook and workshop. Moscow : Yurayt, 2019. (In Russ.).

4. Didenko N.I., Skripnyuk D.F. International marketing. Practice : textbook for universities. Moscow : Yurayt, 2021. (In Russ.).
5. Zavgorodnaya A.V. Yampolskaya D. A. Marketing planning : a textbook for universities. 2nd ed., reprint. and additional. Moscow : Yurayt, 2020. (In Russ.).
6. Zavyalov P.C. Marketing in diagrams, figures, tables : studies. manual. Moscow : Infra-M, 2019. (In Russ.).
7. About advertising : Feder. Law of 13.03.2006 No. 38-FZ. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901971356?section=status>. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

А.А. Иванова – кандидат филологических наук, ассистент, РУДН.

A.A. Ivanova – Ph.D. in philological sciences, assistant, RUDN University.

Статья поступила в редакцию 14.02.2023; одобрена после рецензирования 28.02.2023; принята к публикации 01.03.2023.

The article was submitted 14.02.2023; approved after reviewing 28.02.2023; accepted for publication 01.03.2023.

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 174–181.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):174-181.

Научная статья
УДК 659

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-174-181

Ключевые особенности телевизионной рекламы в качестве эффективного инструмента продвижения бренда на рынке

Алина Алексеевна Иванова

Российский университет дружбы народов, Москва, Россия, alina_alekseevna@mail.ru

Аннотация. В данном исследовании приводится анализ ключевых особенностей телевизионной рекламы в качестве наиболее результативного на сегодняшний день инструмента для продвижения на рынке самых разнообразных товаров и услуг, а также самих брендов (торговых марок) в целом. Автор делает вывод, что, невзирая на интенсивный рост популярности онлайн-медиа, телевизионная реклама по сей день остается самым востребованным маркетинговым инструментом продвижения бренда на рынке.

Ключевые слова: телевизионная реклама, продвижение товаров и услуг, рынок ТВ-интеграций

Для цитирования: *Иванова А.А.* Ключевые особенности телевизионной рекламы в качестве эффективного инструмента продвижения бренда на рынке // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 174–181. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-174-181.

Original article

Key features of television advertising as an effective tool for brand promotion in the market

Alina A. Ivanova

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia, alina_alekseevna@mail.ru

Abstract. This study provides an analysis of the key features of television advertising as the most effective tool for promoting a wide variety of goods and services on the market today, as

© Иванова А.А., 2023

well as the brands themselves (trademarks) as a whole. The author comes to the conclusion that despite the intensive increase in the popularity of online media, television advertising remains to this day the most popular method of promotion in the market.

Keywords: television advertising, promotion of goods and services, TV integration market

For citation: Ivanova A.A. Key features of television advertising as an effective tool for brand promotion in the market. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):174-181. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-174-181.

Введение

Приступая к анализу телевизионной рекламы в качестве одного из наиболее эффективных маркетинговых инструментов в рамках современной рекламной практики, хотелось бы вначале отметить, что весь поток рекламных интеграций делится на две ключевые группы – социальную и коммерческую. При этом, безусловно, в фокусе нашего внимания с точки зрения изучения обозначенного явления находится именно телевизионная коммерческая реклама, так как она занимает значительно большую долю рынка и вместе с тем является неотъемлемой структурной составляющей рыночной экономики в целом, а также одним из ее основополагающих движущих катализаторов.

Далее представляется необходимым остановиться на определении понятия «коммерческая реклама». Под данным видом интеграций понимаются такие внедрения в контент СМИ, в частности телевидения, ключевой целью размещения которых выступает формирование потребительского спроса на определенные товары и услуги [1, с. 176]. В свою очередь, коммерческая реклама в основе своей функциональной составляющей потенциально может создавать как краткосрочные, так и отсроченные по времени маркетинговые эффекты.

Остановливаясь детальнее на последнем, хотелось бы обратить особое внимание, что в рамках обозначенного контекста в первую очередь подразумевается создание имиджевой составляющей для определенного бренда или же отдельных товаров и услуг, что, несомненно, в дальнейшем способствует повышению уровня их продаж.

Основная часть

В продолжение анализа телевизионной рекламы в качестве одного из наиболее результативных маркетинговых методов хотелось бы отметить следующие имманентные свойства данного инструмента, определяющие столь высокую эффективность маркетинговых интеграций именно в рамках телевизионного контента:

- массовый охват аудитории;
- перманентный характер аудитории;
- совокупность визуального и аудиального воздействия на восприятие.

Таким образом, цель размещения телевизионной рекламы – формирование целенаправленного потребительского спроса. При этом глубинная природа рассматриваемого в данном материале явления реализуется через информирование, побуждение, создание и дальнейшее удержание потребительской лояльности в целом как в кратко- и среднесрочной перспективе, так и в рамках долгосрочного планирования составляющих маркетинговых кампаний [2, с. 79–80].

Далее необходимо обратиться к анализу ключевых характерных черт телевизионной рекламы в качестве основополагающего маркетингового инструмента, применяемого в условиях рыночного экономического устройства. Во-первых, остановимся детально на достоверности предоставляемой информации. Исходя из определенных в настоящем исследовании основных целей и задач размещения рекламных материалов (в частности, в структуре телевизионного контента), первостепенно важен наиболее полный и точный характер интегрируемых сведений. Хотелось бы сделать особенный акцент на том, что только следование подобному подходу позволяет сформировать (в том числе в долгосрочной перспективе) максимальную потребительскую лояльность.

Во-вторых, безусловная уникальность (наряду с видеоматериалами онлайн-СМИ) размещений рекламных материалов для решения маркетинговых задач непосредственно в телевизионный контент обусловлена сочетанием аудиального и визуального видов воздействия на потенциальных потребителей рекламируемой продукции.

И, в-третьих, отметим, что сегодня телевидение по-прежнему остается наиболее широко распространенным видом СМИ, несмотря на интенсивно растущую популярность у аудитории интернет-медиа (в том числе видеоплатформ).

В рамках данного исследования представляется необходимым перейти к детальному рассмотрению стратегических маркетинговых задач, которые позволяет решить телевизионная реклама в качестве эффективного маркетингового инструмента.

Думается, что начать данный анализ следует с наиболее очевидной маркетинговой задачи, которую крайне эффективно решают рекламные интеграции в телевизионный контент, а именно, с повышения уровня продаж товаров или услуг. Отметим, что данная задача на практике входит в подавляющее большинство рекламных кампаний [3, с. 25]. В контексте заявленного тезиса хотелось бы также сделать особый акцент на том, что наиболее часто наблюдается такое формирование маркетинговой стратегии, при котором совмещаются несколько ключевых целей и задач рекламных интеграций.

Важной задачей телевизионной рекламы является информирование потенциальных покупателей о выводе на рынок нового товара или услуги или же бренда (торговой марки) в целом. Кроме того, реклама на телевидении очень часто используется для повышения степени узнаваемости уже находящихся в активном обороте на рынке товаров.

В продолжение анализа телевизионной рекламы в качестве эффективного маркетингового инструмента хотелось бы отметить, что данный вид интегра-

ций подразумевает не только наиболее распространенные и известные стандартные рекламные ролики, транслируемые, как правило, блоками в рамках ТВ-контента, но и достаточно широкий перечень прочих форматов интеграций, которые будут рассмотрены далее.

В контексте обозначенного тезиса необходимо подробно остановиться на отдельных видах телевизионной рекламы, активно применяемых в рамках современной маркетинговой практики наряду с классическими роликами. Наиболее длительным по формату выступает, безусловно, отдельная рекламная передача на ТВ. Чтобы проиллюстрировать заявленный тип интеграций в телевизионный контент, отметим широко распространенный вид подобных внедрений – программу «Магазин на диване», эфирное время которой полностью наполнено представлением самых разнообразных товаров. В рамках российской телевизионной рекламной практики обозначенный формат приобрел особенную популярность в 1990-х гг. и в настоящий момент мало востребован.

Далее переходим к следующему блоку ТВ-внедрений – спонсорству. Данный вид телевизионной рекламы важно отличать от всех остальных, так как по Федеральному закону «О рекламе» № 38-ФЗ при интеграции спонсорских материалов в обязательном порядке должно быть указано лицо (допускаются как физические, так и юридические лица), выступающее непосредственным спонсором каждой конкретной единицы телевизионного контента [6]. Подобное информирование может осуществляться самыми разнообразными способами: с помощью бегущей строки, титров в конце или начале передачи, аудиального сообщения ведущего и т. д.

Отдельное внимание необходимо обратить на явление так называемой скрытой рекламы. Автор настоящего исследования в процессе формирования эмпирической базы для анализа телевизионной рекламы в качестве основополагающего маркетингового инструмента современной общемировой рекламной практики, к огромному сожалению, многократно сталкивался с предельно грубой ошибкой, которую часто допускают и специалисты, и непосредственные практики российского рекламного рынка. Данное терминологическое заблуждение заключается в подмене двух совершенно различных понятий – «скрытая реклама» и «продакт-плейсмент».

Под продакт-плейсментом следует понимать предельно органичные интеграции непосредственно в саму структуру телевизионного контента. При этом скрытая реклама запрещена согласно российскому законодательству. Под данным термином следует понимать неосознаваемое воздействие на потребителя, которое не может быть проидентифицировано без помощи специальных технических средств. Таким образом, заявленные ранее два явления никоим образом не являются составляющими одного семантического ряда, соответственно, их нельзя использовать для категоризации синонимических понятий.

Обратимся к упомянутому понятию «продакт-плейсмент», представляющему собой крайне востребованный в современной российской и общемировой практике маркетинговый прием, активно используемый для рекламных внед-

рений, в том числе и в телевизионный контент. Эффективность данного инструмента обуславливается его имманентными свойствами – возможностью размещения рекламных материалов в самую сюжетную канву единицы телевизионного контента (программы, отдельной серии или, например, выпуска реалити-шоу).

Остановимся подробнее на ключевых преимуществах телевизионной рекламы в качестве результативного инструмента маркетинга.

Ранее было рассмотрено такое имманентное свойство ТВ-интеграций, как массовость с точки зрения возможности потенциального доступа к целевой аудитории. Сейчас же отметим, что данная характерная черта – безусловный плюс рассматриваемого явления.

Обратимся к следующему неоспоримому преимуществу телевизионной рекламы – крайне широкой палитре художественных возможностей для создания маркетингового сообщения. За счет сочетания визуального ряда и звуковой составляющей телевидение обеспечивает рекламодателю максимальный контакт с потенциальной аудиторией, способствует возникновению необходимых эмоций, что, в свою очередь, во многом определяет эффективность с точки зрения решения стоящих перед ТВ-интеграциями задач, реализуемых посредством формирования заданной модели потребительского поведения.

Анализируя данное достоинство телевизионной рекламы, следует отметить, что рассматриваемый в настоящем исследовании маркетинговый инструмент обладает всей полнотой кинематографического художественного потенциала: рекламные ролики зачастую представляют собой как бы кинофильм в небольшом формате.

Сочетание всех технически доступных на сегодняшний день средств воздействия на восприятие аудитории обуславливает в том числе и создание наиболее органичного эффекта персонализированного обращения, что позволяет достичь максимально идентичного эквивалента личных продаж, по-прежнему выделяемых исследователями как наиболее результативный способ взаимодействия с аудиторией для решения маркетинговых задач.

Преимущество телевизионной рекламы в качестве эффективного маркетингового инструмента заключается в потенциально точном попадании рекламного сообщения в поле зрения целевой аудитории. Включение ролика в трансляцию, прерывающую или же, напротив, предваряющую показ определенной телепередачи или, например, серии теленовеллы, обеспечивает внимание строго сегментированной части потребительского сегмента.

К примеру, производитель бренда (торговой марки) продуктов питания размещает свой рекламный ролик в блоке, транслируемом в рамках кулинарного шоу. Другой пример: показ рекламы товаров для молодежи (например, предметов одежды) во время востребованного у данной целевой аудитории реалити-шоу.

Кроме того, телевизионная реклама предоставляет потенциальному заказчику самый широкий спектр форматов для внедрений маркетинговых элемен-

тов. Перечислим основополагающие из них: непосредственно сам ролик, бегущая строка, спонсорство, продакт-плейсмент, интерактивная заставка, аудиальные объявления.

Для полноты анализа телевизионной рекламы как наиболее популярного, а значит и эффективного маркетингового инструмента, остановимся на недостатках рассматриваемого явления в качестве рекламного приема.

Одним из существенных минусов в процессе размещения интеграций в структуру единиц телевизионного контента является отмечаемая подавляющим большинством исследователей навязчивость телевизионной рекламы [5, с. 89]. При многократном упоминании одного и того же продукта или услуги, как и в целом от обилия рекламных материалов в современном информационном поле, наблюдается прямо противоположный ожидаемому заказчиками эффект – потенциальный потребитель зачастую перестает в принципе обращать свое внимание на данные составляющие СМИ.

Следующий недостаток телевизионной рекламы с точки зрения решения рассмотренных ранее маркетинговых задач – перегруженность сведениями о рекламируемом товаре, услуге или бренде (торговой марке) в рамках отдельно взятого сообщения (ролика, например). К сожалению, зачастую заказчик принимает решение включить как можно больше информации (безусловно, комплиментарной) в структуру одного маркетингового элемента, что так же как и в контексте обозначенного отрицательного свойства анализируемого в данном исследовании объекта рекламного рынка вызывает нежелательные последствия, так как потенциальный покупатель не имеет гипотетической возможности сфокусировать свое внимание на основных преимущественных характеристиках и впоследствии, исходя из полученных сведений, не может принять решение о реализации своего потребительского выбора [7, с. 56].

Еще один недостаток телевизионной рекламы – ее высокая производственная стоимость. В современных маркетинговых реалиях интеграции именно в телевизионный контент по-прежнему остаются наиболее дорогостоящими по сравнению со всеми остальными существующими сегодня видами массмедиа (имеются в виду печатные СМИ, радио, телевидение, а также интернет-СМИ) [4, с. 67].

Таким образом, можно сделать вполне закономерный вывод о том, что продвижение на телевидении могут себе позволить только крупные компании и организации, располагающие значительными бюджетными средствами, отведенными на решение маркетинговых задач.

Еще одно отрицательное свойство ТВ-интеграций заключается в порой имеющем место предоставлении не совсем достоверной информации о товаре или услуге. При этом наиболее часто рекламодатель значительно преувеличивает положительные характеристики рекламируемого объекта (часто можно встретить такие сравнительные характеристики, как «самый качественный», «наиболее долговечный», «значительно лучше, чем у конкурентов»).

Заключение

Подводя итоги данного исследования, хотелось бы отметить, что в настоящий момент, невзирая на интенсивное увеличение популярности онлайн-медиа, телевизионная реклама остается самым востребованным инструментом продвижения на рынке самых разнообразных товаров и услуг, а также брендов в целом. Хотелось бы также сделать особый акцент на том, что в рамках представленного анализа детально рассмотрены ключевые нюансы практического применения данного интеграционного механизма в современных медиа-реалиях.

Список источников

1. Божук С.Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2021.
2. Дальдинова Э.О.-Г., Зодьбинова Д.Ю. Функции и цели рекламы // Актуальные вопросы теории и практики развития научных исследований : сб. ст. по итогам Междунар. науч.-практ. конф., Екатеринбург, 13 мая 2020 г. Стерлитамак : Агентство международных исследований, 2020.
3. Дурович А.П. Реклама в туризме : учеб. пособие. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Инфра-М, 2020.
4. Карасев А.П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2021.
5. Карпова С.В. Международная реклама : учебник и практикум. 3-е изд., пер. и доп. М. : Юрайт, 2020.
6. О рекламе : Федер. закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901971356?section=status> (дата обращения: 15.01.2023).
7. Щепакин М.Б. Рекламная деятельность: экономика и эффективность : учебник. Ростов н/Д : Феникс, 2019.

References

1. Bozhuk S.G. Marketing research: textbook for universities. 2nd ed., ispr. and add. Moscow : Yurayt, 2021. (In Russ.).
2. Daldinova E.O.-G., Zodbinova D.Yu. Functions and goals of advertising. Actual issues of theory and practice of scientific research development : collection of articles on the results of the International Scientific and Practical Conference, Yekaterinburg, May 13, 2020. Sterlitamak : International Research Agency, 2020. (In Russ.).
3. Durovich A.P. Advertising in Tourism : studies. stipend. 5th ed., reprint. and additional. Moscow : Infra-M, 2020. (In Russ.).
4. Karasev A.P. Marketing research and situational analysis : textbook and workshop for universities. 2nd ed., reprint. and additional. Moscow : Yurayt, 2021. (In Russ.).
5. Karpova S.V. International advertising : textbook and workshop. 3rd ed., trans. and add. Moscow : Yurayt, 2020. (In Russ.).
6. About advertising : Feder. Law of 13.03.2006 No. 38-FZ. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901971356?section=status>. (In Russ.).
7. Shchepakina M.B. Advertising activity: economics and efficiency : textbook. Rostov na Donu : Phoenix, 2019. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

А.А. Иванова – кандидат филологических наук, ассистент, РУДН.

A.A. Ivanova – Ph.D. in philological sciences, assistant, RUDN University.

Статья поступила в редакцию 14.02.2023; одобрена после рецензирования 28.02.2023; принята к публикации 01.03.2023.

The article was submitted 14.02.2023; approved after reviewing 28.02.2023; accepted for publication 01.03.2023.

ЛОГИСТИКА LOGISTICS

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 182–189.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):182-189.

Научная статья
УДК 338.47

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-182-189

Управление реверсивной логистикой предприятия

Ирина Олеговна Рыжова¹, Анна Владимировна Смирнова^{2✉},
Инесса Игоревна Мухина³

¹ Российский университет кооперации, Мытищи, Россия

^{2,3} Российский университет транспорта, Москва, Россия

¹ ryzhova2007@mail.ru

² smirnova_a.v@mail.ru

³ inigmu@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрено управление обратными грузовыми потоками на примере ООО «Кастомер Опт», который функционирует под брендом UPMARKET (маркетплейс). Проанализированы процессы перемещения груза в прямом и обратном направлении (возвратные потоки) и сделаны выводы о необходимости выбора наиболее подходящего подвижного состава для оптимизации стоимости перевозок и построения кольцевых маршрутов, посредством которых возможно объединить прямые и обратные потоки товаров в едином маршруте.

Ключевые слова: реверсивная логистика, обратные потоки, подвижной состав, кольцевой маршрут, маркетплейс

Для цитирования: Рыжова И.О., Смирнова А.В., Мухина И.И. Управление реверсивной логистикой предприятия // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 182–189. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-182-189.

© Рыжова И.О., Смирнова А.В., Мухина И.И., 2023

Original article

Enterprise reverse logistics management

Irina O. Ryzhova¹, Anna V. Smirnova², Inessa I. Mukhina³

¹ Russian University of Cooperation, Mytishchi, Russia

^{2,3} Russian University of Transport, Moscow, Russia

¹ ryzhova2007@mail.ru

² smirnova_a.v@mail.ru

³ inigmu@mail.ru

Abstract. The article considers the management of reverse flows on the example of LLC «Customer Opt», which operates under the brand UPMARKET (marketplace). The processes of moving cargo in the forward and reverse directions (return flows) are analyzed and conclusions are drawn about the need to select the most appropriate rolling stock to optimize the cost of transportation and build ring routes, through which it is possible to combine direct and reverse flows of goods in a single route.

Keywords: reverse logistics, reverse flows, rolling stock, ring route, marketplace

For citation: Ryzhova I.O., Smirnova A.V., Mukhina I.I. Enterprise reverse logistics management. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):182-189. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-182-189.

Введение

Реверсивная логистика является подсистемой цепи поставок, многие организации применяют ее по целому ряду причин, таких как: растущая экологическая нагрузка и требования государства через нормативные акты к компаниям, корпоративная социальная ответственность, имидж организации и ее конкурентоспособность.

Реверсивная логистика заключается не только в управлении обратными грузовыми потоками, но и в выполнении ряда других функций при осуществлении движения возвратных потоков, таких как ремонт и утилизация товаров ненадлежащего качества (если они ремонту не подлежат), замена брака на товары надлежащего качества, рециклинг и др. Совокупность операций реверсивной логистики формируется исходя из причин, индуцирующих возникновение обратных грузовых потоков, следующих от потребителя обратно к торговому предприятию, дистрибьютору, производителю и поставщику. Наиболее частыми причинами появления возвратных потоков являются производственный брак, рециклинг (переработка) и ошибки, допущенные поставщиком или клиентом при формировании заказа.

Таким образом, реверсивная логистика — это управление процессом перемещения груза в соответствующее звено цепи поставок для сохранения или даже роста остаточной стоимости товара через ремонт, восстановление или утилизацию. При этом реверсивная логистика оперирует схожими с прямой логистикой функциональными этапами: складирование, транспортировка, информационное обеспечение, управление запасами, идентификация грузов, сортировка, сбор, промежуточное хранение и, конечно, доставка конечному потребителю [1, 2].

Реверсивные логистические системы делятся на утилизационные системы, системы повторного использования, а также системы полного цикла. К утилизационным относятся системы, где осуществляется приемка, оценка и утилизация материальных потоков. Реверсивная система повторного использования состоит из подсистем, внутри которых осуществляется оценка, восстановление, перепродажа, переработка материалов и повторное использование материальных ресурсов. К системе полного цикла относятся все операции реверсивной логистики.

В настоящее время реверсивной логистикой считают управление полноценным самостоятельным процессом, который рассматривается в качестве основного конкурентного преимущества организации. В связи с этим предприятие должно овладеть навыками управления обратными логистическими процессами, непосредственно связанными с реализацией товаров, так как, сосредотачиваясь на преимуществах, достижение которых обуславливается наличием обратной логистики, предприятие получает возможность оставаться востребованным в условиях жесткой конкуренции и т. д. [3].

Негативным фактором реверсивной логистики выступает необходимость осуществления дополнительных расходов. Наиболее часто в реверсивной логистике применяются три способа оптимизации процесса (урегулирования возникшей ситуации с клиентом) и снижения стоимости движения обратных потоков: 1) скидка для клиента на следующую покупку; 2) организация центра возврата обратных потоков; 3) аутсорсинг организации приемки возвратных потоков третьей стороной. Данные меры призваны снизить затраты на движение обратных грузовых потоков и в то же время выполнить требования клиента к поставщику в рамках закона. Возврат продукции может быть осуществлен в самых разнообразных формах и может предусматриваться относительно различных предприятий, которые принимают участие в цепи поставок [4, 5, 6].

Основная часть

Рассмотрим возможности применения реверсивной логистики на примере ООО «Кастомер ОПТ», которое работает под брендом UPMARKET (маркетплейс). В 2020 г. UPMARKET стал первой компанией в России по управлению торговлей на ведущих онлайн-площадках страны. В 2021 г. UPMARKET стал технологическим партнером Ozon и «Яндекс.Маркет» по привлечению и сопровождению новых клиентов на маркетплейсы.

Функционирование маркетплейсов всегда связано с прямыми и обратными потоками, причем обратные потоки в данной сфере бизнеса зачастую не менее

интенсивные, чем прямые. Обратным потоком могут быть оборотная тара, товары надлежащего качества, не подошедшие по каким-то причинам клиентам, и товары ненадлежащего качества. Так как большая часть обратного грузового потока является товарами надлежащего качества, то управление их движением осложняется еще и сроком его доставки, так как пока товар находится в движении (до его доставки на склад маркетплейса или продавца), он не может быть продан другим клиентам.

Географическое расположение клиентов ООО «Кастомер Оупт» очень разнообразно. Организация возврата товаров на склад этой организации происходит с использованием маятниковых маршрутов. Такие маршруты могут осуществляться тремя способами: 1) при возвращении на пункт отправления автотранспорт остается не груженым; 2) при возвращении на пункт отправления осуществляется частичная загрузка автотранспорта; 3) в оба пункта транспорт выезжает полностью груженым.

Ключевые пункты выдачи товаров, из которых возвращается товар на склад ООО «Кастомер Оупт», представлены в табл. 1.

Таблица 1

Транспортные характеристики ключевых клиентов ООО «Кастомер Оупт»

Месторасположение клиентов	Расстояние от грузоотправителя до грузополучателя, км	Грузооборот за 2021 г, т
Владимирская область, г. Гороховец, ул. Гагарина, 84	980	29 743
Московская обл., пос. Пригородный, 48	810	5274
Москва, Алтуфьевское ш., 53	690	16 970
Владимир, ул. Куйбышева, 16	920	314
Москва, Хорошевское шоссе, 32А	710	14 853

Перед подразделением логистики ООО «Кастомер Оупт» была поставлена задача своевременно обеспечить доставку возвратного груза в установленные сроки и снизить затраты на транспортирование обратных грузовых потоков.

Чтобы достичь намеченных целей, были предложены следующие мероприятия:

1. Выбор наиболее подходящего подвижного состава, который мог бы вместить определенный объем товаров и соответствовал бы характеру перевозок.

2. Построение маршрутов, которые могли бы благоприятно сказаться на сокращении пути следования транспортных средств, а следовательно, и их пробега.

Данные мероприятия (при условии, что они будут проводиться одновременно) в состоянии уменьшить затраты на транспортировку возвратных грузовых потоков, уменьшить себестоимость такой перевозки, что неминуемо приведет к ухудшению экономических результатов деятельности предприятия.

В целях выбора наиболее подходящего подвижного состава была проведена экспертная оценка трех транспортных средств, таких как: Schmitz Cargobull – SCB S3T, «Купава» 9300W0 на шасси «Новтрак» SK-240, автопоезд со сквозной загрузкой «Купава». Для экспертной оценки были использованы следующие критерии: грузоподъемность автопоезда, вместимость условных грузовых единиц (УГЕ) размером 1000 x 1200 мм, вместимость условных грузовых единиц размером 800 x 1200 мм, количество колес, стоимость транспортного средства. В результате оценки наивысший рейтинг был у полуприцепа «Купава» 9300W0 на шасси «Новтрак» SK-240 (табл. 2).

Таблица 2

Результаты экспертной оценки подвижного состава

Показатель	Единица измерения	Schmitz Cargobull – SCB S3T	Купава 9300W0 на шасси «Новтрак» SK-240	Автопоезд со сквозной загрузкой «Купава»	Ранг
Грузоподъемность автопоезда	баллы	0,88	1	0,92	1
Вместимость УГЕ 1000 x 1200	баллы	0,81	1	0,87	2
Вместимость УГЕ 800 x 1200	баллы	0,82	1	0,95	3
Количество колес	баллы	0,83	0,83	1	5
Стоимость подвижного состава	баллы	1	0,92	0,24	4
Рейтинг	баллы	4,34	4,75	3,98	

Исследовав маршруты, по которым в настоящее время движутся прямые и обратные потоки в ООО «Кастомер Опт», был сделан ряд выводов:

- маятниковые маршруты следует реформировать путем создания кольцевых маршрутов;
- необходимо объединить прямые и обратные грузовые потоки в один маршрут;
- перед отправкой транспортного средства по маршруту необходимо составить план загрузки кузова автомобиля и ввести разноцветную маркировку, предусмотрев выделение цветом прямых и обратных грузовых потоков для исключения ошибок;
- объем перевозок сложно прогнозируется (не всегда есть возможность, точно спланировать по объему обратные грузовые потоки).

Реализация представленных предложений приведет к снижению себестоимости перевозок, позволит уменьшить затраты на управление обратными грузовыми потоками и получить экономический эффект при внедрении предлагаемых мероприятий. Разработка новых маршрутов, совмещенных для прямых и обратных грузовых потоков, позволила добиться:

- увеличения среднего коэффициента использования пробега на 57,2%;
- роста средней производительности работы автомобилей на 113,45%;

- снижения общего пробега автомобилей за год на 47%;
- уменьшения количества автомобиле-часов за год на 41%;
- роста груженого пробега автомобилей за год в 1,5–2 раза.

Сравнение технико-эксплуатационных характеристик фактических (базовых) и предложенных (проектируемых) маршрутов представлено в табл. 3.

Таблица 3

**Технико-эксплуатационные характеристики базовых
и проектируемых маршрутов ООО «Кастомер Опт»**

Показатель	Значение показателя на базовых маршрутах					Значение показателя на проектируемых маршрутах				
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7	№ 8	№ 9	№ 10
Масса перевозимого груза, т	14	14	21	21	21	17,232	43,83	43,83	43,83	43,83
Коэффициент использования грузоподъемности	0,64	0,64	0,95	0,95	0,95	0,64	0,81	0,81	0,81	0,81
Общая длина маршрутов, км	1608	2010	1420	1410	1810	2010	2070	1620	2080	2080
Коэффициент использования пробега	0,49	0,5	0,49	0,5	0,5	0,5	0,82	0,93	0,82	0,91
Груженный пробег автомобилей, км	800	1000	700	700	900	1000	1700	1500	1700	1900

В рассматриваемом проекте осуществлена замена полуприцепа при сохранении тягача. При этом в базовом варианте и в том, который рассматривается в проекте, применяется тягач седельного типа, его стоимость составляет 4050 тыс. руб.

Полуприцеп Schmitz Cargobull – SCB S3T, который рассматривается в базовом варианте, обойдется предприятию в 2200 тыс. руб.

Полуприцеп «Купава» 9300W0 на шасси «Новтрак» SK-240, предлагаемый в качестве обновления подвижного состава, стоит 2400 тыс. руб.

Сравнение экономических показателей на базовых и проектируемых маршрутах представлено в табл. 4.

Из табл. 4 видно, что прибыль, полученная от перевозок на базовых маршрутах, отрицательная (убыток), так как при маятниковых маршрутах возвращение транспортного средства происходит при порожнем пробеге. Предлагаемые маршруты преобразуются в кольцевые и позволяют направлять прямые и обратные грузовые потоки, при этом организация получает прибыль от перевозок. Экономический эффект (прибыль) от предложенных мероприятий составил 1319,06 тыс. руб.

Сравнение экономических показателей функционирования базовых и проектируемых маршрутов ООО «Кастомер Опт»

Показатель	Значение показателя		Отклонение	
	базовых маршрутов	проектируемых маршрутов	Абсолютное (+;-)	Относительное, %
Капитальные вложения, тыс. руб.	5350	5600	250	104,7
Сумма затрат на перевозки, тыс. руб.	3988,6	4566,04	452,2	111,1
Себестоимость одной тонны перевезенного груза, руб./т	1,9	1,2	-0,7	63,15
Доходы от перевозок, тыс. руб.	3918,2	5885,1	1966,9	150,2
Прибыль от перевозок, тыс. руб.	-70,4	1319,06	1389,46	-
Рентабельность перевозок, %	-1,8	2,9	4,7	-
Затраты на один рубль дохода, коп./руб.	101,8	97,1	-4,7	95,4

Заключение

Предлагаемая замена подвижного состава и обновление маршрутов движения материального потока позволят оптимизировать затраты ООО «Кастомер Опт», более эффективно управлять как прямыми, так и обратными грузовыми потоками.

Список источников

1. Гаджинский А.М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2015.
2. Изюмова Н.Ю., Мухина И.И., Смирнова А.В. Логистический подход к управлению транспортными потоками в системе распределения // Наука Красноярья. 2021. Т. 10, № 2-2. С. 49–65.
3. Изюмова Н.Ю., Мухина И.И., Смирнова А.В., Тинькова О.А. Система оценки эффективности функционирования транспортно-логистического комплекса // Наука Красноярья. 2021. Т. 10, № 6-1. С. 84–91.
4. Рыжова И.О., Турков А.М. Логистика : учеб. пособие. М. : Академия, 2018.
5. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика : монография. Т. 4 / под ред. Д.И. Валигурского. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2022.
6. Степанов В.И., Андреев С.Н., Рыкалина О.В. Маркетинговые и логистические решения в управлении производственно-хозяйственной деятельностью промышленных предприятий // Экономические системы. 2021. Том 14. № 1 (52). С. 96–105.

References

1. Gadzhinsky A.M. Designing commodity-carrying systems based on logistics. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2015. (In Russ.).
2. Izyumova N.Yu., Mukhina I.I., Smirnova A.V. Logistic approach to traffic flow management in the distribution system. *Science of Krasnoyarsk*. 2021;10(2-2):49-65. (In Russ.).

3. Izyumova N.Yu., Mukhina I.I., Smirnova A.V., Tinkova O.A. System for evaluating the effectiveness of the functioning of the transport and logistics complex. *Science of Krasnoyarsk*. 2021;10(6-1):84-91. (In Russ.).

4. Ryzhova I.O., Turkov A.M. Logistics : study guide. Moscow : Academy, 2018. (In Russ.).

5. Trade business: commerce, marketing, management. Theory and practice : monograph. Vol. 4 / ed. by D.I. Valigursky. Moscow : ПТС «Dashkov & Co.», 2022. (In Russ.).

6. Stepanov V.I., Andreev S.N., Rykalina O.V. Marketing and logistics solutions in the production activities of industrial enterprises. *Economic Systems*. 2021;14(1(52)):96-105.

Информация об авторах / Information about the authors

И.О. Рыжова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент и торговое дело», РУК;

А.В. Смирнова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Логистика и управление транспортными системами», РУТ (МИИТ);

И.И. Мухина – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Логистика и управление транспортными системами», РУТ (МИИТ).

I.O. Ryzhova – Ph.D. in economic sciences, associate professor, Department of management and trade, RUK;

A.V. Smirnova – Ph.D. in economic sciences, associate professor, associate professor of the Department of logistics and management of transport systems, RUT (MIIT);

I.I. Mukhina – Ph.D. in economic sciences, associate professor of the Department of logistics and management of transport systems, RUT (MIIT).

Статья поступила в редакцию 24.02.2023; одобрена после рецензирования 11.03.2023; принята к публикации 15.03.2023.

The article was submitted 24.02.2023; approved after reviewing 11.03.2023; accepted for publication 15.03.2023.

НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД БУДУЩИХ УЧЕНЫХ SCIENTIFIC VIEW OF FUTURE SCIENTISTS

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 190–201.

Economic Systems. 2023;16(1(60)):190-201.

Научная статья

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

УДК 338.4(045)

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-190-201

Эколого-экономическое обоснование проекта по утилизации попутного нефтяного газа ПАО «Славнефть»

Семён Дмитриевич Борщенко^{1✉}, Дарья Дмитриевна Кобзева²,
Виктория Владиславовна Кондакова³,
Лилия Габдулхаковна Ахметшина⁴ (научный руководитель)

^{1, 2, 3, 4} Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

¹ borschenkosimon@gmail.com

² dari.kobzeva@yandex.ru

³ v_kondakova_01@mail.ru

⁴ lgahmetshina@fa.ru

Аннотация. В статье проанализированы методы рационального использования попутного нефтяного газа, проведена оценка уровня использования попутного нефтяного газа по крупнейшим компаниям нефтегазового сектора России. Предложен проект по эффективной утилизации попутного нефтяного газа для компании ПАО «Славнефть», сделаны выводы о необходимости дополнительного стимулирования проектов по рациональному использованию попутного нефтяного газа на государственном уровне.

Ключевые слова: попутный нефтяной газ, методы утилизации, рациональное использование, переработка, мероприятия, газ, газоперерабатывающий завод

Для цитирования: Борщенко С.Д., Кобзева Д.Д., Кондакова В.В. Эколого-экономическое обоснование проекта по утилизации попутного нефтяного газа ПАО «Славнефть» // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 190–201. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-190-201.

–

© Борщенко С.Д., Кобзева Д.Д., Кондакова В.В., 2023

Original article

Ecological and economic justification of the associated petroleum gas utilization project of PJSC «Slavneft»

Semyon D. Borschenko^{1✉}, Darya D. Kobzeva², Victoria V. Kondakova³,
Liliya G. Akhmetshina⁴ (scientific supervisor)

^{1, 2, 3, 4} Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

¹ borschenkosimon@gmail.com

² dari.kobzeva@yandex.ru

³ v_kondakova_01@mail.ru

⁴ lgahmetshina@fa.ru

Abstract. The article analyzes methods for the rational use of associated petroleum gas, as well as an assessment of the level of use of associated petroleum gas by the largest companies in the oil and gas sector of Russia. A project on the efficient utilization of associated petroleum gas for the company PJSC «Slavneft» is proposed, conclusions are drawn about the need for additional incentives for projects on the rational use of associated petroleum gas at the state level.

Keywords: associated petroleum gas, utilization methods, rational use, processing, measures, gas, gas processing plant

For citation: Borschenko S.D., Kobzeva D.D., Kondakova V.V. Ecological and economic justification of the associated petroleum gas utilization project of PJSC «Slavneft». *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):190-201. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-190-201.

Введение

Попутный нефтяной газ (далее – ПНГ) – один из видов природного газа, побочный продукт добычи. Именно поэтому зачастую попутный нефтяной газ сжигается на факелах и это приводит к его неэффективному использованию.

Рациональное использование ПНГ может обеспечить добывающим компаниям дополнительную прибыль. Данный продукт применяется в химической, энергетической, цементной, стекольной промышленности, в цветной и черной металлургии [1]. Помимо экономической целесообразности большое значение играет и экологический аспект. Выбросы в атмосферу от утилизации ПНГ путем сжигания оказывают серьезное воздействие на всю экологическую систему планеты. Данные обстоятельства обуславливают актуальность данного исследования.

Цель исследования заключается в выявлении наиболее эффективных методов переработки попутного нефтяного газа и в разработке проекта по рациональному использованию ПНГ для ПАО «НГК «Славнефть» (далее – Общество).

Основная часть

Существует множество методов утилизации попутного нефтяного газа, однако в России реализуются следующие:

1. **Закачка побочного продукта в пласт** помогает увеличить извлекаемость нефти на месторождении за счет повышения давления внутри пласта. В России примерно 6% от общего объема добытого попутного нефтяного газа закачивается в нефтяной пласт. Преимущества закачки в пласт заключаются в минимальных капиталовложениях, необходимых для реализации, и незначительном воздействии на окружающую среду.

2. **Разделение попутного нефтяного газа на компоненты** позитивно влияет на развитие экологической составляющей деятельности нефтегазовых организаций и в целом стимулирует развитие газонефтехимического сектора. Использование этого метода включает в себя ряд технологий. Криогенная и мембранная технологии считаются наиболее эффективными из-за способности избавляться от CO_2 и сернистых соединений в процессе переработки. Попутный нефтяной газ может быть подвержен глубокой и неглубокой переработке. Основные компоненты при разделении – сухой отбензиненный газ, широкие фракции легких углеводородов, содержащих два и более атома углерода [2]. Чем выше глубина переработки, тем больше выход легких фракций.

3. **Производство электроэнергии** – один из самых распространенных по применению методов в России. Это связано с тем, что ПНГ обладает высокой теплотворностью, следовательно, его выгодно использовать в качестве энергоносителя для генерации электроэнергии на газотурбинных и газопоршневых электростанциях, особенно для обеспечения собственных нужд добывающего предприятия. Если же месторождение крупное и объем генерируемой электроэнергии превышает потребление добывающего предприятия, то организация может стать поставщиком энергии для ближайших населенных пунктов. Главное преимущество метода заключается в экономической эффективности, формирующейся за счет сокращения затрат на приобретение энергии и получения дополнительного дохода от продажи избыточной электроэнергии. Однако реализации такого проекта дорогостоящая.

4. **Закачка ПНГ в единую газотранспортную систему.** Данный способ утилизации предполагает смешивание ПНГ с газом в ЕГТС. Газ должен быть предварительно переработан, а месторождение – находиться на минимальном расстоянии от ЕГТС. Объем ПНГ, закачиваемый в ЕГТС, может составлять всего 5% от общего объема природного газа.

5. **Сжигание попутного нефтяного газа** осуществляется на факельных установках. Этот метод наносит наибольший ущерб окружающей среде, при этом он наименее затратный. Такой способ утилизации считается самым популярным в России, но при этом действующие штрафы за сжигание ПНГ приводят к уменьшению экономических выгод от его использования [2].

Для дальнейшей работы следует определить наиболее выгодный метод утилизации ПНГ. В этих целях обозначим принципы расчета показателей:

- капитальные вложения – это относительные затраты, необходимые для реализации проекта по утилизации 1 м³ ПНГ;
- экономический эффект вычисляется индивидуально. При выборе метода «сжигание ПНГ» учитывается усредненный экономический эффект от применяемых штрафов непосредственно за сжигание. В остальных случаях все зависит от возможной реализации продуктов;
- упущенная выгода рассчитывается как разность экономического эффекта альтернативных методов использования ПНГ;
- экологический ущерб выражается количеством CO₂ при переработке определенного объема ПНГ выбранным методом;
- временные затраты отражают необходимое время для реализации проекта.

Далее необходимо рассмотреть упомянутые показатели эффективности по каждому методу утилизации ПНГ по данным, сформированным на основе работы «Проблемы и перспективы использования попутного нефтяного газа в России – 2017 год», подготовленной в рамках проекта WWF России по прекращению сжигания ПНГ. В табл. 1 приведенные значения были скорректированы на 2021 г. с учетом инфляции.

Таблица 1

Показатели эффективности способов утилизации ПНГ

Вид утилизации	Капитальные вложения (руб./м ³)	Экономический эффект (руб./м ³)	Упущенная выгода (руб./м ³)	Экологический ущерб (млн т CO ₂ /млрд м ³)	Временные затраты (года)
Сжигание	0,13	-3,64	от -3,64 до -29,36	7,10	до 1
Закачивание в пласт	5,72	0	от -3,9 до -25,73	0	до 1
Закачка в ЕГТС	6,2	4,1-7	от -2,86 до -21,83	1,2	до 1
Электроэнергия	70,42	4,68-6,76	от -3,12 до -18,97	1,2	до 1
Неглубокая переработка	19,04	9,65-13,58	-15,48	0	2-3
Глубокая переработка	17,51	25,13-25,51	0	0	3-5

Полученные данные дают возможность выбрать оптимальный метод утилизации ПНГ для реализации проекта. Показатели внутренней нормы доходности и экономической эффективности проекта с учетом экологического фактора помогут сформировать объективное понимание о проекте, который необходимо разработать для конкретного объекта исследования.

Добычей ПНГ на российском нефтяном рынке занимаются ВИНК (вертикально-интегрированные компании), независимые производители и операторы СРП (соглашение о разделе продукции). На долю ВИНК приходится около 74% (69 777,6 млн м³) добычи ПНГ от общей структуры производства ПНГ в России. Остальные 26% приходятся на независимых производителей, а также вертикально интегрированных газовых компаний, таких как ПАО «Новатэк» и ПАО «Газпром» [3].

На рис. 1 представлены объемы добычи ПНГ по крупнейшим компаниям нефтегазового сектора России с 2018 по 2020 г. Лидером является ПАО «Роснефть», у которого на протяжении трех лет объем добычи газа превышает 30 млрд м³. Третью позицию в 2018 г. занимало ПАО «Газпром нефть», однако уже в 2019 г. ПАО «Лукойл» уступило ему второе место с 11,49 млрд м³ против 14,1 млрд м³ добытого газа. Следует отметить, что многие компании сократили объемы добычи ПНГ в 2020 г. (например, Общество – на 40,87%).

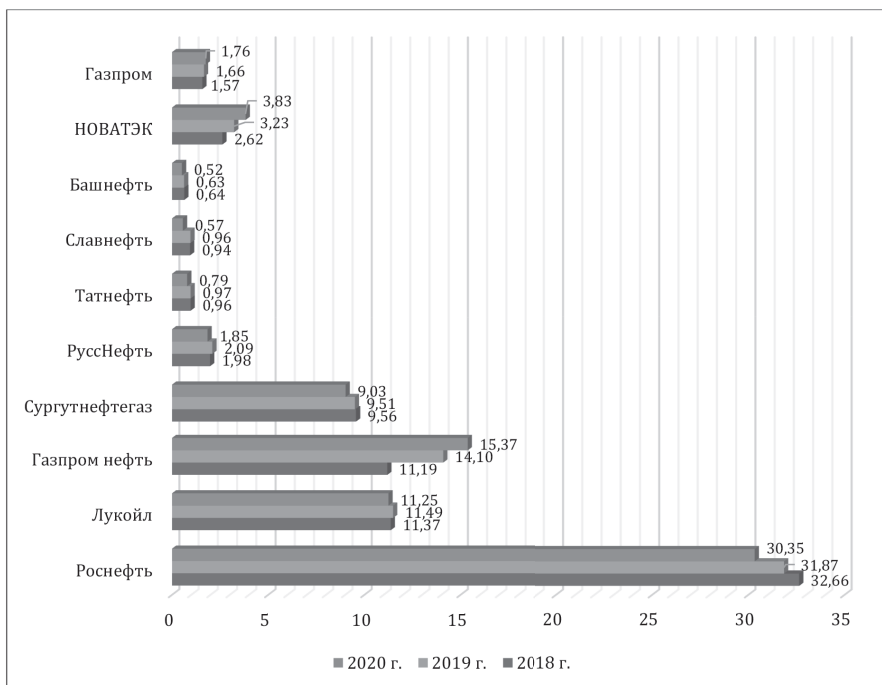


Рис. 1. Добыча ПНГ по крупнейшим компаниям нефтегазового сектора России в 2018–2020 гг., млрд м³

Рассмотрев объемы добычи попутного нефтяного газа в 10 крупнейших компаниях в 2018–2020 гг., необходимо проанализировать методы, которые они используют для его эффективной утилизации.

Данные табл. 2 свидетельствуют, что факельная утилизация и переработка ПНГ являются преимущественными способами утилизации. В России сравни-

тельно недавно озаботились проблемой утилизации, следовательно, за короткий срок ни одна компания не смогла выйти на 100% полезное использование ПНГ, поэтому даже у самых прогрессивных компаний присутствует пусть небольшая, но доля утилизации с помощью факельного сжигания. Однако у всех крупных нефтяных компаний имеются собственные ГПЗ (газоперерабатывающие заводы), а если они отсутствуют или не хватает мощности, то компании могут сотрудничать между собой.

Таблица 2

Методы утилизации ПНГ крупнейших компаний нефтегазового сектора России

Предприятие/ компания	Факельная утилизация	Закачка ПНГ в пласт	Производство электроэнергии	Переработка	Закачка в ЕГТС «Газпрома»
«Роснефть»	+	+	+	+	+
«Лукойл»	+	+	+	+	+
«Газпром нефть»	+	+	+	+	+
«Сургутнефтегаз»	+	+	+	+	–
«РуссНефть»	+	+	–	+	–
«Татнефть»	+	–	+	+	–
«Славнефть»	+	–	–	+	–
«Башнефть»	+	+	+	+	–
«Новатэк»	+	+	–	+	–
«Газпром»	+	+	–	+	+

Лидером по наименьшему проценту сжигания ПНГ является ПАО «Сургутнефтегаз». Эта организация смогла правильно оценить объемы получаемого ПНГ и верно их реализовать при условии, что используются всего три метода из пяти. В самом невыгодном положении оказалось Общество, в котором наблюдаются огромные скачки в сторону роста коэффициента сжигания, что не характеризует его как компанию, выбравшую правильную стратегию по утилизации ПНГ.

В самой крупной компании по добыче ПНГ ПАО «Роснефть» наблюдается определенная динамика роста указанного коэффициента, несмотря на спад объема добычи газа в 2018–2020 гг. Можно предположить, что компания не справляется с переработкой имеющегося объема.

В ПАО «Лукойл» и ПАО «Газпром нефть» наблюдается положительная динамика снижения данного показателя. В ПАО «Новатэк» произошел огромный скачок в 2019 г. – коэффициент сжигания вырос на 17,1%, а уже в 2020 г. этот показатель снизился до 3,8% (рис. 2).

Большинство компаний выбрали правильную стратегию по утилизации ПНГ, которая либо практически полностью реализует поставленную задачу, либо

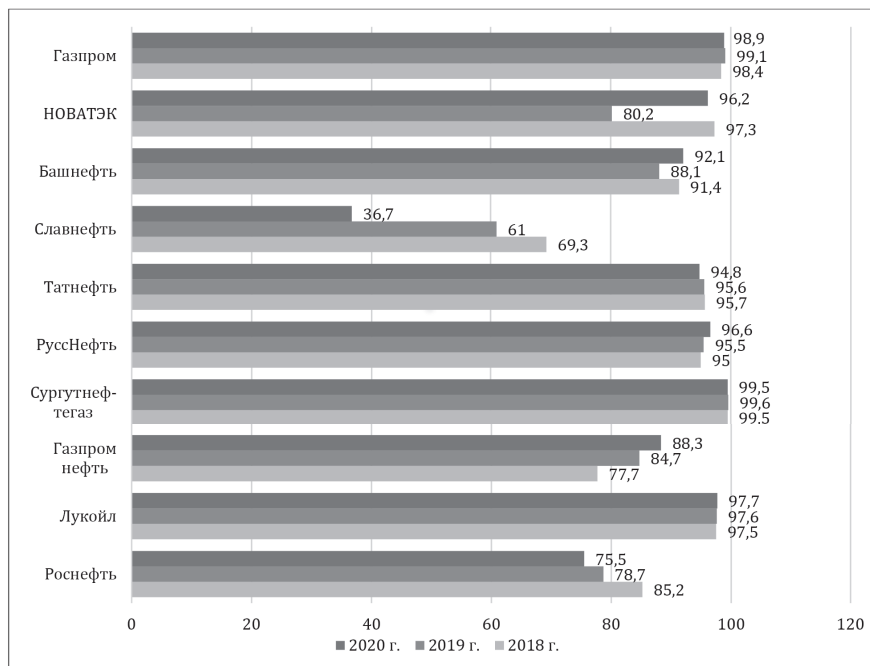


Рис. 2. Уровень использования ПНГ от добытого газа, %

требует частичного изменения с учетом текущих условий работы компании с целью увеличения коэффициента использования ПНГ. Обычно стратегию планируют на 3–5 лет с промежуточными этапами. Однако есть компании, задающие вектор развития как ежегодно, так и на десятилетия вперед.

Новая программа, которая может быть разработана для Общества, включает в себя ряд мероприятий. В основу расчетов взяты объемы добычи ПНГ за 2021 г. У Общества нет собственного ГПЗ, отсюда возникает проблема по рациональной утилизации, ведь объемы добычи газа крупные, и не каждая компания может осуществлять переработку больших объемов. Компании, осуществляющие добычу и переработку, в первую очередь потребляют собственные объемы и лишь потом приступают к забору перерабатываемых ресурсов у сторонних компаний. С учетом изложенного можно утверждать, что Общество изначально выбрало неправильную стратегию. Решением данного вопроса может выступить строительство собственного ГПЗ.

Проект по строительству и введению в эксплуатацию ГПЗ глубокой переработки может занять от 2 до 5 лет. Мощность предполагаемой ГПЗ позволит перерабатывать до 360 млн м³ ПНГ в год и в качестве продуктов переработки получать: сухой отбензиненный газ (СОГ), ШФЛУ (пропан-бутановую смесь, СПБТ) и бензин газовый стабильный (БГС). Для данного завода необходимо возвести следующие блоки:

- трубопровод;
- блок приема ПНГ;
- компрессорная станция;
- трехфазный сепаратор (первичная переработка);
- блок осушки газа;
- блок низкотемпературной сепарации;
- блок фракционирования;
- блок пропанового холодильного цикла;
- блок печей нагрева;
- блок хранения;
- система мониторинга.

При объемах добычи около 600 м³ газа за последние годы и при наличии долгосрочных договоренностей компании с другими организациями по сбыту ПНГ в ближайшей перспективе строительство завода, принимающего до 360 млн м³ газа, будет достаточно. Если же компания планирует увеличивать объемы в будущем, то можно построить еще один завод или модернизировать имеющийся.

Производственные мощности Общества сконцентрированы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, поэтому оптимальнее всего будет расположить ГПЗ именно там.

Реализация данного проекта позволит обеспечить около 200 рабочих мест. Экологический ущерб при глубокой переработке настолько минимален, что его принято обозначать как нулевой.

Главным игроком по переработке ПНГ в России является «Сибур Холдинг», однако данная организация не стремится захватить полностью весь рынок. Общество может стать не менее значимым игроком среди организаций по переработке ПНГ. Компания может реализовывать напрямую продукцию, т. е. найти покупателя или же продавать газопродукты через посредников, например, через ПАО «Сибур», которое дальше будет реализовывать продукцию по своему усмотрению. Спрос на представленный товар на отечественном и зарубежном рынках высок, следовательно, проблем с его реализацией не будет.

Глубокая переработка ПНГ является самой эффективной в экономическом плане, т. е. приносящей больший доход, чем капитальные вложения. Для Общества строительство завода обойдется в 6303,6 млн руб. (в расходы заложены оборудование, монтажная работа, строительство и др.). Капитальные вложения рассчитаны с учетом мощности ГПЗ и удельных капитальных вложений на 1 м³ ПНГ (17,51 руб./м³). Доход от реализации ПНГ составит около 9046,8 млн руб., примерный экономический эффект от реализации 1 м³ переработанного ПНГ – 25,13 руб./м³.

Экономическая эффективность проекта рассчитывается в зависимости от различных факторов, однако для проекта по переработке ПНГ наиболее целесообразно использовать методику, расписанную в работе Д.Д. Бочарова «Комплексная оценка инновационных проектов рационального использования попутного нефтяного газа» [1]. Чтобы наиболее точно понять, насколько экономически эффективен проект по утилизации ПНГ с учетом специфики нефтегазовой промыш-

ленности и особенностей регулирования, необходимо рассчитать чистый дисконтированный доход (NPV) с учетом экологического фактора, включающего в себя:

- размер штрафов за сверхнормативное сжигание ПНГ и загрязнение атмосферного воздуха (Pf);
- доход от сокращения выбросов парниковых газов – квоты, реализованные в рамках киотского протокола (Inscq) [4].

Результат оценки эффективности проекта по строительству ГПЗ приведен в табл. 3. Объем сжигаемого газа, облагаемый штрафом, формируется за счет всего добытого объема (622 млн м³) за вычетом объема газа, направленного на переработку в ГПЗ (360 млн м³), и объема ежегодной сдачи газа на ГПЗ, принадлежащий АО «СибурТюменьГаз» (около 200 млн м³), с кем подписано соглашение. Для определения тарифных ставок и коэффициентов использовались нормативно-правовые акты и постановления [5, 6]. Размер штрафа для Общества за сжигание 54,53 млн м³ ПНГ составит 46 757 617,88 руб.

Стоимость единицы выбросов определяется как цена тонны CO₂- эквивалента в Европейской системе торговли квотами, составляющая 2150 руб. за тонну в текущий момент. Объем выбросов CO₂ при сжигании составил 1,99 т CO₂-эквивалента/тыс. м³ газа. Затраты на снижение объема загрязнения атмосферного воздуха при реализации проекта утилизации попутного газа и размер дополнительного дохода от сокращения объема выбросов (Inscq) составили 3 329 962,57 руб.

Планируемый срок строительства ГПЗ составит два года. Ставка дисконтирования, установленная самим Обществом в консолидированном отчете, составляет 8,4%. В соответствии со всеми полученными значениями, т. е. экологическим фактором, амортизацией, эксплуатационными затратами, ставкой дисконтирования, чистая текущая стоимость составит 7 286 563 657,13 руб. После определения NPV для полноты картины необходимо рассчитать дополнительные показатели.

Внутренняя норма доходности составила 23%, что больше ставки дисконтирования (8,4%), следовательно, данный проект является прибыльным. Срок окупаемости составит 10 мес., при условии, что компания будет реализовывать всю проектную мощность (360 млн м³). То есть через 2 года и 10 мес. проект выйдет в ноль, а дальше начнет приносить прибыль. Индекс рентабельности инвестиций составляет 1,37, следовательно, проект является привлекательным и вложение средств в этот проект увеличит их стоимость в 1,37 раза.

Помимо этого, стоит рассчитать показатели доходности капиталовложений и собственного капитала по проекту эффективной утилизации ПНГ. Доходность капиталовложений, которая рассчитывается как отношение дохода от проекта (9046,8 млн руб.) к объему капиталовложений в проект по рациональному использованию газа (6303,6 млн руб.), составит 136,52%. Доходность собственного капитала рассчитывается как отношение дохода от проекта в первый год эксплуатации (8605,55 млн руб.) к собственному капиталу Общества (29 688 млн руб.). Доходность собственного капитала составит 28,99%. Данный показатель считается очень высоким с учетом того, что в России норма по нему – около 20%.

Таблица 3

Оценка проекта по утилизации ПНГ с учетом экологического фактора

Показатель	Период времени (года)						
	0	1	2	3	4	5	6
Капитальные затраты (млн руб.)	3151,8	3151,8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Амортизация (млн руб.)	0,00	0,00	315,18	315,18	315,18	315,18	315,18
Выручка (млн руб.)	0,00	0,00	9046,8	9046,8	9046,8	9046,8	9046,8
Эксплуатационные затраты (млн руб.)	0,00	0,00	126,072	252,144	126,072	252,144	126,072
Чистый денежный поток/отток (млн руб.)	-3151,8	-3151,8	8605,55	8479,48	8605,55	8479,48	8605,55
Ставка дисконтирования (%)	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40
Чистый дисконтированный доход (млн руб.)	-3151,8	-2907,56	7323,52	6657,04	6232,49	5665,30	5303,99
Размер штрафа за сжигание (тыс. руб.)	-	-	46 757,62	46 757,62	46 757,62	46 757,62	46 757,62
Доп. дохода от реализации единицы сокращения выбросов (тыс. руб.)	-	-	3329,96	3329,96	3329,96	3329,96	3329,96

Таким образом, проект по рациональному использованию попутного нефтяного газа за счет глубокой переработки является эффективным и целесообразным для Общества.

Заключение

ПНГ – это ценный ресурс, который большинство компаний до сих пор утилизирует способом, наносящим огромный вред не только окружающей среде, но и самим компаниям из-за его нерационального использования. В проведенной работе были решены такие задачи, как анализ базовых методов утилизации ПНГ на примере крупнейших компаний нефтегазового сектора России, разработан

проект утилизации ПНГ для компании «ПАО «НГК «Славнефть», проведено обоснование экономической эффективности разработанного мероприятия. Дополнительное стимулирование проектов по рациональному использованию ПНГ на государственном уровне будет способствовать повышению уровня его использования и благоприятно скажется на экологической обстановке в стране.

Список источников

1. Щерба В.А., Гомес А.Ш.С., Воробьев К.А. Проблемы и перспективы утилизации попутного нефтяного газа в Российской Федерации // Проблема региональной экологии. 2019. № 1. С. 139–144. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37710399> (дата обращения: 22.01.2023).
2. Акрамов Т.Ф., Яркеева Н.Р. Рациональное использование попутного нефтяного газа // Научные труды НИПИ Нефтегаз ГНКАР. 2019. № 1. С. 68–77. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=40938410> (дата обращения: 22.01.2023).
3. Отчет о функционировании и развитии ТЭК России // Министерство энергетики Российской Федерации. URL: <https://minenergo.gov.ru/view-pdf/20322/154189> (дата обращения: 22.01.2023).
4. Бочаров Д.Д. Комплексная оценка инновационных проектов рационального использования попутного нефтяного газа : дис. ... канд. экон. наук : специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Высшая школа экономики. М., 2011.
5. О ставках платы за негативное воздействие на окружающую среду и дополнительных коэффициентах : постановление Правительства РФ от 13.09.2016 № 913. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204671/86c622af218284fa48d3706109672a3c1da3d1f4 (дата обращения: 22.01.2023).
6. Об исчислении и взимании платы за негативное воздействие на окружающую среду : постановление Правительства РФ от 03.03.2017 № 255. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_213744/aed3a10937b9f8c79b9b9b5bdc08a8a31296c43d (дата обращения: 22.01.2023).

References

1. Shcherba V.A., Gomez A.Sh.S., Vorobyev K.A. Problems and prospects of utilization of associated petroleum gas in the Russian Federation. *The problem of regional ecology*. 2019;(1):139-144. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37710399>. (In Russ.).
2. Akramov T.F., Yarkееva N.R. Rational use of associated petroleum gas. *Scientific works of NIPI Neftegaz SOCAR*. 2019;(1):68-77. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=40938410>. (In Russ.).
3. Report on the functioning and development of the fuel and energy complex of Russia. Ministry of Energy of the Russian Federation. URL: <https://minenergo.gov.ru/view-pdf/20322/154189>. (In Russ.).
4. Bocharov D.D. Comprehensive assessment of innovative projects for the rational use of associated petroleum gas : dis. ... Ph.D. in economic sciences : specialty 08.00.05 «Economics and Management of the national economy» / Higher school of economics. Moscow, 2011. (In Russ.).
5. On the rates of payment for negative environmental impact and additional coefficients : Decree of the Government of the Russian Federation of 13.09.2016 No. 913. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204671/86c622af218284fa48d3706109672a3c1da3d1f4. (In Russ.).

6. On the calculation and collection of fees for negative environmental impact : Decree of the Government of the Russian Federation of 03.03.2017 No. 255. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_213744/aed3a10937b9f8c79b9b9b5bdc08a8a31296c43d. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

С.Д. Борщенко – студент, 5.2.3 – региональная и отраслевая экономика, факультет экономики и бизнеса, Департамент отраслевых рынков;

Д.Д. Кобзева – студент, 5.2.3 – региональная и отраслевая экономика, факультет экономики и бизнеса, Департамент отраслевых рынков;

В.В. Кондакова – студент, 5.2.3 – региональная и отраслевая экономика, факультет экономики и бизнеса, Департамент отраслевых рынков;

Л.Г. Ахметшина (научный руководитель) – кандидат экономических наук, доцент Департамента отраслевых рынков.

S.D. Borschenko – student, 5.2.3 – regional and sectoral economics, faculty of economics and business, Department of branch markets;

D.D. Kobzeva – student, 5.2.3 – regional and sectoral economics, faculty of economics and business, Department of branch markets;

V.V. Kondakova – student, 5.2.3 – regional and sectoral economics, faculty of economics and business, Department of branch markets;

L.G. Akhmetshina (scientific supervisor) – Ph.D. in economic sciences, associate professor of the Department of branch markets.

Статья поступила в редакцию 14.02.2023; одобрена после рецензирования 28.02.2023; принята к публикации 05.03.2023.

The article was submitted 14.02.2023; approved after reviewing 28.02.2023; accepted for publication 05.03.2023.

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 202–210.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):202-210.

Научная статья
УДК 622.33

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-202-210

Направления повышения конкурентоспособности угольной отрасли России в современных условиях

Елена Владимировна Степанова

Российский университет дружбы народов, Москва, Россия, endersyno4ka@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрены способы повышения конкурентоспособности как добычи самого российского угля, так и всей отрасли в целом. Выделены основные проблемы, которые могут повлиять на угольную отрасль Российской Федерации. В статье проанализированы: динамика объема добычи угля в России, динамика объема экспорта российского угля, динамика средней численности работников угольной отрасли по основному виду деятельности, динамика среднемесячной заработной платы одного работника угольной отрасли. Дан ответ на вопрос, какие страны будут основными импортерами российского угля в условиях санкций.

Ключевые слова: повышение конкурентоспособности, угольная отрасль, Российская Федерация, экспорт угля

Для цитирования: *Степанова Е.В.* Направления повышения конкурентоспособности угольной отрасли России в современных условиях // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 202–210. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-202-210.

Благодарность: статья подготовлена в рамках инициативной научно-исследовательской работы № 061611-0-000 на тему «Комплексное решение для повышения экономической эффективности угольной промышленности как условие укрепления энергетической безопасности России», выполняемой на базе кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН.

© Степанова Е.В., 2023

Original article

Directions of increasing the competitiveness of the Russian coal industry in modern conditions

Elena V. Stepanova

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia, endersyno4ka@gmail.com

Abstract. This article discusses ways to increase the competitiveness of both Russian coal itself and the entire industry. The main problems that can affect the coal industry of the Russian Federation are also highlighted. The article analyzes: the dynamics of the volume of coal production in Russia, the dynamics of the volume of exports of Russian coal, the dynamics of the average number of employees of the coal industry by main activity, the dynamics of the average monthly salary of 1 employee of the coal industry. The answer to the question of which countries will be the main importers of Russian coal under sanctions is also given.

Keywords: increasing competitiveness, coal industry, Russian Federation, export of coal

For citation: Stepanova E.V. Directions of increasing the competitiveness of the Russian coal industry in modern conditions. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):202-210. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-202-210.

Acknowledgments: the article was prepared as part of the initiative research work No. 0611-0-000 on the topic «A comprehensive solution for improving the economic efficiency of the coal industry as a condition for strengthening Russia's energy security», carried out on the basis of the Department of National Economics of the Faculty of Economics of the RUDN.

Введение

Согласно прогнозу международного энергетического агентства (МЭА), в 2022 г. спрос на уголь возрастет [1], что вызовет необходимость наращивания объема и его производства, определения рынков сбыта и разработки оптимальных путей доставки до потребителя.

Вопрос рынков сбыта, как никогда, актуален для Российской Федерации, так как она является крупным центром добычи полезных ископаемых. В связи с санкциями нет никакой гарантии того, что страны ЕС, являющиеся одними из основных покупателей российского угля, согласятся и далее покупать российское топливо. Из данной ситуации есть как минимум два выхода:

1. Повышение конкурентоспособности производимого в России угля в целях привлечения новых потребителей из других частей света.

2. Полный отказ от сотрудничества с Евросоюзом в пользу иных стран, заинтересованных в покупке угля российских производителей (примером могут служить Индия, Северная Африка, Юго-Восточная Азия).

Первый вариант является более выгодным для всей отрасли в целом, так как при повышении конкурентоспособности растут не только спрос на продукцию, но и ее цена, а также прибыль компании. Но второй вариант выгоден с политической точки зрения и позволяет минимизировать влияние санкций, введенных против России.

К инструментам повышения конкурентоспособности, применимым для угольной промышленности, можно отнести [2; 3, с. 8–9]:

1) наращивание объемов добычи угля;

2) повышение качества как самой продукции, так и условий труда за счет использования новых технологий и усиления контроля безопасности на угольных шахтах;

3) снижение уровня затрат на добычу угля, что позволит направлять сэкономленные средства на разработку новых месторождений и совершенствование технологий добычи угля.

Далее выясним, какой из данных инструментов является оптимальным для угольной промышленности в Российской Федерации в современных условиях.

Основная часть

Объем производства и качество российского угля

Прежде всего, необходимо проанализировать динамику объема добычи угля в Российской Федерации за период с 2014 по 2022 г., чтобы оценить текущее состояние угольной отрасли.

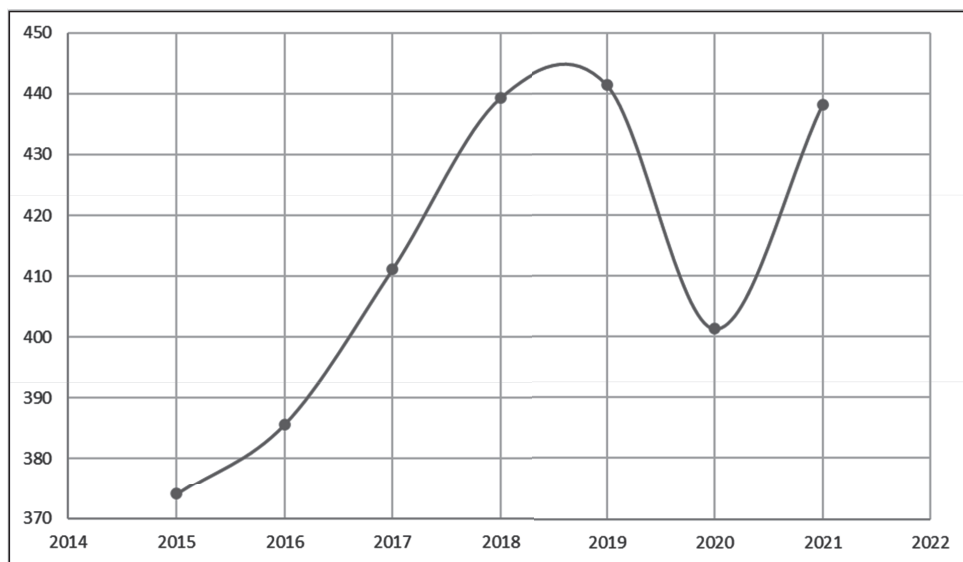


Рис. 1. Динамика объема добычи угля в России за 2015–2022 гг. (млн т) [4]

На данном графике видно, что общая тенденция в 2015–2018 гг. – положительная, т. е. объем добытого угля постоянно увеличивался, но в 2020 г. произошел резкий спад в результате распространения коронавирусной инфекции Covid-19. В 2021 г. удалось нарастить добычу угля на 36,8 млн т, что является наибольшим приростом за весь рассматриваемый период. Это означает, что правительство заинтересовано в финансировании сферы добычи угля в связи с ростом спроса и экспортных цен на данное топливо.

Что касается второго немаловажного критерия уровня конкурентоспособности угля – его качества, то уголь проходит многократные проверки на безопасность, качество горения, пригодность для использования в определенной сфере деятельности (так как в металлургии и, к примеру, химической промышленности требуются разные виды угля). При этом можно выделить основные факторы, влияющие не только на качественные характеристики угля, но и на конкурентоспособность отрасли в целом:

1. Окисление. Так как уголь – природный материал, у него также есть «срок годности», т. е. период, на протяжении которого можно хранить полезное ископаемое без урона его качеству.

2. Условия хранения. Вытекающая из первого пункта проблема, с которой сталкиваются поставщики угля. При этом необходимо снизить не только окисление, но и риск воспламенения.

3. Старое оборудование и помещения фабрик и шахт. Они могут не только скажаться на качестве угля, но и навредить экологии [5].

Анализ экспорта и перевозок российского угля

Объем экспорта также является немаловажным критерием конкурентоспособности угольной отрасли. Страны, готовые закупить уголь, формируют спрос и влияют на прибыль, которую получит компания (или государство) после его реализации. Поэтому необходимо провести анализ динамики объема экспорта российского угля (рис. 2).

Из представленного графика видна общая положительная тенденция (объем экспорта растет). Аналогично с динамикой объема добычи угля динамика объема экспорта имеет спад в 2020 г., вызванный закрытием границ в связи с пандемией коронавирусной инфекции Covid-19. В 2021 г. объем экспорта превысил доковидный показатель на 5,1 млн т.

В 2022 г. Россия столкнулась с проблемами в сфере экспорта в ряд стран. Это связано с санкциями, введенными против Российской Федерации. Основной проблемой является отказ стран Европейского союза от угля России, так как именно эта часть света предпочитала покупки угля России во время роста спроса на него. Но это не означает, что угольная промышленность Российской Федерации будет не востребована. Такие страны, как Германия, Польша, Франция (страны – основные потребители продукции российского ТЭК), скорее всего, будут вынуждены покупать тот же самый уголь, но не напрямую из России, а обходным путем, через страну-посредника, которой Российская Федерация и будет продавать топливо.

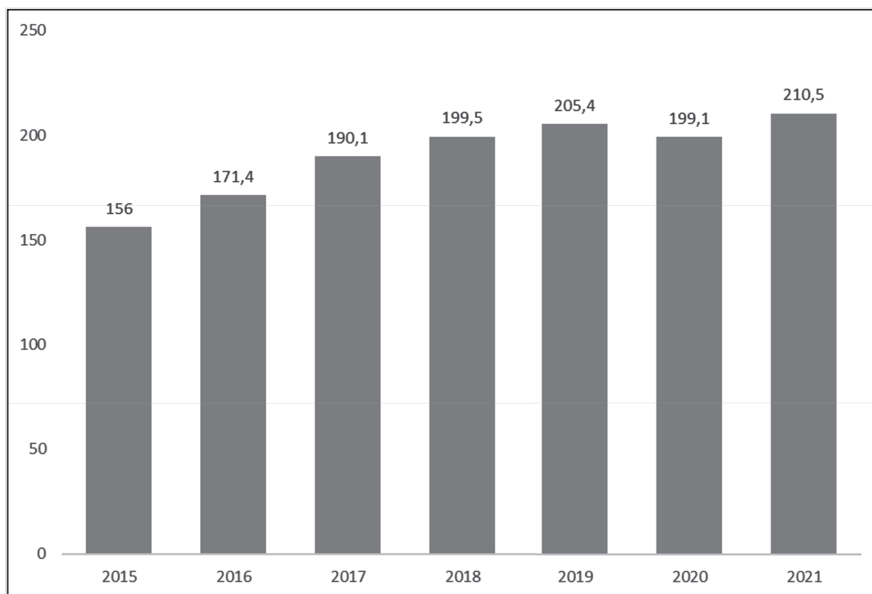


Рис. 2. Динамика объема экспорта российского угля за 2015–2022 гг., млн т [6]

В связи с этим экспорт угля переориентируется в настоящее время на страны Юго-Восточной Азии (Индию, Республику Корея, Турцию) и СНГ (Беларусь и Казахстан). Страны северной Африки также заинтересованы в поставках угля из России. В результате особую актуальность приобрели проблемы формирования оптимальных маршрутов доставки угля новым потребителям, что также стало значимым фактором уровня конкурентоспособности российского угля.

Основными способами транспортировки угля являются автомобильный, железнодорожный и морской транспорт. Автомобильный транспорт используется для перевозки угля на небольшие расстояния. Однако несмотря на кратчайшие сроки доставки он имеет ряд недостатков:

- перевозки на дальние расстояния являются дорогостоящими и финансово не выгодными для поставщиков;
- автомобиль не способен вместить большой объем угля в связи с его размерами и правилами дорожного движения.

Железнодорожный транспорт используется для перевозки угля на значительные расстояния, весьма вместительный, но также имеет ряд недостатков:

- требует наличия железнодорожных подъездных путей, что может быть проблематичным для работы с новыми странами-покупателями;
- медленный, так как сроки перевозки могут занять несколько недель, а иногда и месяцев.

Морской транспорт активно используется в трансконтинентальных перевозках. Удобен тем, что не требует специальных путей или дорог, относитель-

но недорогой и применим к перевозкам на дальние расстояния. Однако он также имеет ряд минусов:

- при несоблюдении правил хранения угля во время водной перевозки уголь может испортиться;
- перевозки по морю могут быть долгими и дорогостоящими, если товар перевозится на дальнее расстояние.

Таким образом, экспорт российского угля вопреки прогнозам Запада не был остановлен, но основной вектор поставок сместился на Восток. К тому же в связи с высокой зависимостью многих стран от энергетических ресурсов они не готовы полностью отказаться от потребления качественного и относительно недорогого угля из Российской Федерации.

Анализ численности работников и их заработной платы в сфере добычи угля в России

Динамика численности работников угольной отрасли России за 2015–2021 гг. представлена на рис. 3.

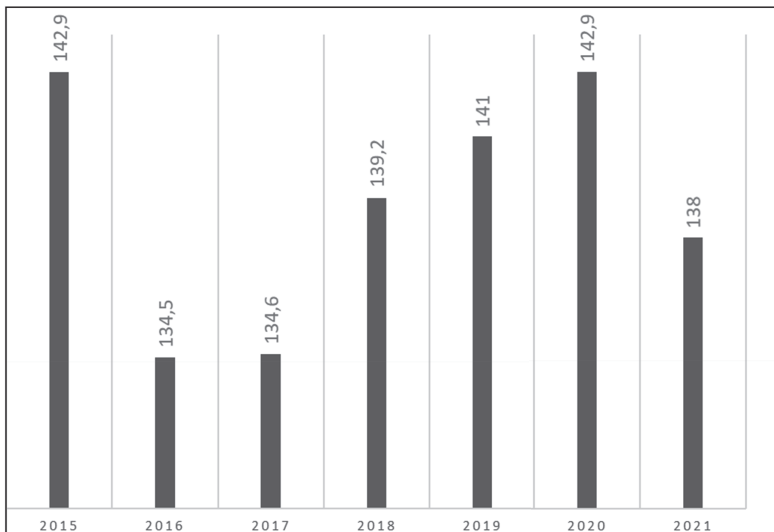


Рис. 3. Динамика средней численности работников угольной отрасли по основному виду деятельности, 2015–2021 гг. (тыс. чел.) [7]

Как видно из рис. 3, средняя численность работников угольной отрасли подвержена колебаниям. После пика в 2015 г. произошел резкий спад численности рабочих. Данный спад связан с чередой аварий, произошедших в шахтах в то время [8]. Далее, в период с 2018 по 2020 г., видна положительная динамика, численность работников растет, но в 2021 г. опять произошел ее спад. Это может быть как результатом коронавирусной инфекции, так и опасностью и тяжестью работы на угольных шахтах. Так как постковидное время достаточно сложное, люди

могли уйти с опасного производства в более стабильное и менее опасное с целью минимизировать риски для здоровья.

Однако государство и угольные компании заинтересованы в привлечении новых работников в данную сферу, о чем свидетельствует динамика изменения средней заработной платы работников угольной отрасли.

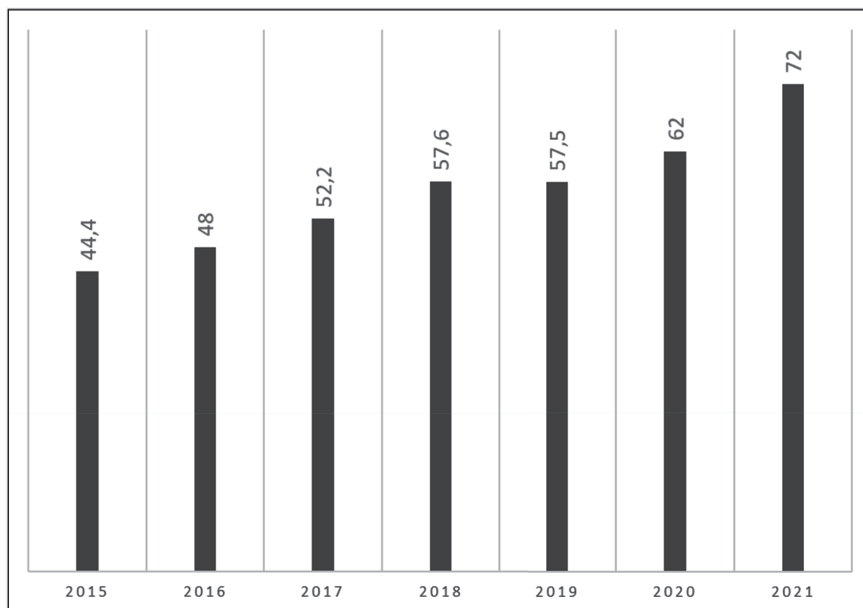


Рис. 4. Динамика среднемесячной заработной платы одного работника угольной отрасли в 2015–2021 гг. (тыс. руб.) [7]

На данном графике видна устойчивая динамика роста среднемесячной заработной платы работника в угольной отрасли. Это связано с двумя аспектами: инфляцией и заинтересованностью государства и частных компаний в вовлечении новых работников в эту отрасль. Помимо поднятия зарплат, государство может укрепить кадровый состав угольных шахт за счет дополнительного приема студентов в университеты, колледжи и иные училища, связанные с добычей угля и разработкой шахт. При этом особое внимание должно быть обращено на следующее:

- 1) повышение квалификации преподавателей для обеспечения качественного обучения студентов и, как следствие, поднятия конкурентоспособности отрасли;
- 2) увеличение бюджетных мест на дефицитные специальности;
- 3) выплата специальных стипендий, обеспечение проживания студентов, получающих образование в сфере угольной промышленности;
- 4) заключение контракта с фирмами на обучение необходимого числа студентов за счет компании.

Заключение

Результаты исследования выявили четыре основных направления, в которых следует развивать угольную отрасль для повышения ее конкурентоспособности:

1) повышение объемов добываемого угля в условиях роста спроса на него способно благотворно повлиять на прибыльность отрасли, что позволит внедрить современные технологии и улучшить условия труда горняков;

2) в связи с санкциями, введенными против Российской Федерации, и отказом Европы от сотрудничества с Россией необходимо сместить центр внимания на страны Азии и Африки. При этом особое внимание следует обратить на формирование оптимальных маршрутов доведения угля до потребителя;

3) для повышения сохранности добытого угля необходимо изменить условия его хранения, так как в связи с недавними исследованиями неправильно хранящийся уголь может потерять свои свойства и стать непригодным в использовании.

4) в связи с ростом спроса на уголь необходимо его своевременное удовлетворение, в противном случае компании недополучат прибыль. Это требует совершенствования кадрового состава угольных шахт, повышения его профессионального уровня.

Список источников

1. Coal power's sharp rebound is taking it to a new record in 2021, threatening net zero goals // International energy agency. URL: <https://www.iea.org/news/coal-power-s-sharp-rebound-is-taking-it-to-a-new-record-in-2021-threatening-net-zero-goals> (дата обращения: 14.12.2022).

2. Инструменты повышения конкурентоспособности компаний. URL: <https://mgimo.ru/upload/iblock/7ff/instrumenty-povysheniya-konkurentosposobnosti-kompanij.pdf> (дата обращения: 14.12.2022).

3. Матвеева Т.В., Криворотов В.В., Машкова Н.В., Корсунов П.П. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе развития инновационной деятельности : учеб. пособие. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2018.

4. Добыча угля в России: 1991–2022. URL: <http://global-finances.ru/dobycha-uglya-v-rossii-po-godam> (дата обращения: 15.12.2022).

5. Новые подходы к показателям качества угля. URL: <https://dprom.online/chindustry/povye-podhody-k-pokazatelyam-kachestva-uglya> (дата обращения: 21.12.2022).

6. Экспорт угля из России: 2001–2022. URL: <http://global-finances.ru/eksport-uglya-iz-rossii-po-godam> (дата обращения: 16.12.2022).

7. Итоги работы угольной промышленности России за 2021 год. URL: <http://www.ugolinfo.ru/artpdf/RU2203009.pdf> (дата обращения: 16.12.2022).

8. Аварийность и травматизм на предприятиях угольной промышленности в 2010–2015 годах. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/avariynost-i-travmatizm-na-predpriyatiyah-ugolnoy-promyshlennosti-v-2010-2015-godah> (дата обращения: 23.12.2022).

References

1. Coal power's sharp rebound is taking it to a new record in 2021, threatening net zero goals. International energy agency. URL: <https://www.iea.org/news/coal-power-s-sharp-rebound-is-taking-it-to-a-new-record-in-2021-threatening-net-zero-goals>.

2. Tools for improving the competitiveness of companies. URL: <https://mgimo.ru/upload/iblock/7ff/instrumenty-povysheniya-konkurentosposobnosti-kompanij.pdf>. (In Russ.).

3. Matveeva T.V., Krivorotov V.V., Mashkova N.V., Korsunov P.P. Improving the competitiveness of industrial enterprises based on the development of innovative activities : studies. stipend. Yekaterinburg : Ural Publishing House. un-ta, 2018. (In Russ.).

4. Coal mining in Russia: 1991–2022. URL: <http://global-finances.ru/dobycha-uglya-v-rossii-po-godam>. (In Russ.).

5. New approaches to coal quality indicators. URL: <https://dprom.online/chindustry/novye-podhody-k-pokazatelyam-kachestva-uglya>. (In Russ.).

6. Coal exports from Russia: 2001–2022. URL: <http://global-finances.ru/eksport-uglya-iz-rossii-po-godam>. (In Russ.).

7. Results of the Russian coal industry in 2021. URL: <http://www.ugolinfo.ru/artpdf/RU2203009.pdf>. (In Russ.).

8. Accidents and injuries at coal industry enterprises in 2010–2015. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/avariynost-i-travmatizm-na-predpriyatiyah-ugolnoy-promyshlennosti-v-2010-2015-godah>. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

Е.В. Степанова – студент, 5.2.3 – экономика и управление народным хозяйством, кафедра национальной экономики экономического факультета РУДН, лаборант.

E.V. Stepanova – student, 5.2.3 – economics and management of the national economy, Department of national economics, faculty of economics, RUDN, laboratory assistant.

Статья поступила в редакцию 18.01.2023; одобрена после рецензирования 05.02.2023; принята к публикации 15.02.2023.

The article was submitted 18.01.2023; approved after reviewing 05.02.2023; accepted for publication 15.02.2023.

Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 211–219.
Economic Systems. 2023;16(1(60)):211-219.

Научная статья 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика
УДК 338:336.225.68(045)
DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-211-219

Теневая экономика: современное мировое состояние и новации противодействия

**Дарья Дмитриевна Кобзева^{1✉},
Евгения Николаевна Елисеева² (научный руководитель)**

^{1,2} Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

¹ dari.kobzeva@yandex.ru

² eneliseeva@fa.ru

Аннотация. В научной работе рассмотрены основные понятия и виды теневой экономики, а также новации в системе противодействия этому сектору экономики. Проанализирована эффективность применяемых мер на примере двух стран с использованием отчетов Всемирного банка, Европейского парламента, агентства World Economics, Международного валютного фонда и других агентств. Продемонстрированы факторы, влияющие на развитие теневой экономики и ее предпосылки.

Ключевые слова: теневая экономика, противодействия, состояние, новации, серая экономика

Для цитирования: Кобзева Д.Д. Теневая экономика: современное мировое состояние и новации противодействия // Экономические системы. 2023. Том 16, № 1 (60). С. 211–219. DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-211-219.

Original article

Shadow economy: the current global state and innovations of counteraction

Darya D. Kobzeva¹, Evgeniya N. Eliseeva² (scientific supervisor)

^{1,2} Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

¹ dari.kobzeva@yandex.ru

² eneliseeva@fa.ru

© Кобзева Д.Д., 2023

Abstract. The scientific work examines the basic concepts and types of the shadow economy, as well as innovations in the fight against it. The analysis of the effectiveness of the applied measures is presented on the example of two countries, using data from reports of the World Bank, the European Parliament, the World Economics Agency, the International Monetary Fund and many other agencies. The paper also demonstrates the factors influencing the development of the shadow economy and its prerequisites.

Keywords: shadow economy, counteractions, state, innovations, gray economy

For citation: Kobzeva D.D. Shadow economy: the current global state and innovations of counteraction. *Economic Systems*. 2023;16(1(60)):211-219. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-211-219.

Введение

Для существования любой страны важно иметь стабильную и вместе с тем динамично развивающуюся экономику, которая позволяет формировать важные элементы политики в целях полноценного функционирования государства. Современные глобализация экономических отношений и развитие цифровых технологий привели к ускоренному развитию теневой экономики, которая и без этого быстро развивалась. Теневая экономика представляет собой менее известную территорию, которую подробно начали исследовать в XX в. Ее рост разрушает национальную безопасность любого государства, поэтому различные государственные структуры разрабатывают способы борьбы с теневыми операциями.

Данный вопрос крайне актуальный, так как из-за такого негативного воздействия страдают целые государства. Борьба с теневыми операциями актуальна всегда, так как невозможно полностью убрать из экономического пространства человеческий фактор, и каждая страна по мере сил и возможностей пытается минимизировать данный изъян в своей экономической системе.

Цель представленного исследования – изучение современного состояния и новаций в борьбе с теневыми операциями.

Основная часть

Теневая экономика: понятие и общее состояние

Теневая экономика затрагивает все виды экономической деятельности, которые скрываются от государственного учета и контроля, и классифицируется в нескольких направлениях: денежно-кредитном, регулятивном и институциональном [5]. Уклонение от уплаты налогов (один из самых часто встречающихся случаев осуществления теневых операций), ведение «двойной» бухгалтерии, обналичивание денег, вывод капитала за рубеж и др. – денежно-кредитное направление, слабое верховенство закона, коррупционное законодательство и низкое качество политических институтов относятся к институциональным причинам появления теневого сектора экономики [1].

Существуют разные названия теневой экономики: «скрытая», «серая», «черная» или «неформальная» экономика. Все они относятся к тому или иному виду теневой экономической деятельности. Для типологизации разновидностей этой деятельности используем такой критерий, как «белая» экономика – честная и официальная экономическая деятельность, которая не скрывается. С учетом изложенного выделим три вида теневой экономики [8]:

– «вторая», или «беловоротничковая», экономика. Данный вид экономики подразумевает, что люди используют свое служебное положение и статус для скрытого распределения дохода;

– «серая», или «неформальная», экономика. Подразумевается, что экономический субъект занимается разрешенным видом деятельности на законодательном уровне, но не отчитывается.

– «черная», или «нелегальная», «подпольная», «криминальная», теневая экономика. Этот вид экономики характеризуется полностью нелегальным производством и распространением товаров и услуг, которые запрещены на законодательном уровне.

Основными предпосылками развития «неформальной» экономики являются снижение уровня финансового развития, инвестиционной и производственной деятельности, доходов населения, что приводит к коррупции, нелегальной работе и др.

Британское агентство World Economics регулярно анализирует «серую» экономику в разных странах [6]. В отчете агентства отмечалось присутствие теневого сектора экономики в 156 странах. На рис. 1 частично представлены результаты исследования масштабов распространения теневой экономики в развитых странах мира на конец 2022 г.

Самая минимальная доля теневой экономики в 2022 г. зафиксирована в США (7,3%), самая максимальная – в Афганистане (72%). Развитые западные страны, а также Китай, Вьетнам, Саудовская Аравия и др., демонстрируют в 2022 г. долю теневой экономики в пределах 7,3–26,9%. Все, что выше 27%, распределено между развивающимися и «неразвитыми» странами. Так, в России и Бурунди доля теневого сектора составляет 36,5 и 36,3% соответственно [6].

На основе проведенного исследования целесообразно провести анализ методик по сокращению теневого сектора на примере двух стран, одна из которых демонстрирует отличные результаты в этом направлении, а у другой присутствуют проблемы, – Австралии и России.

Страновая теневая экономика

В течение последних лет такой острой проблеме, как теневые финансовые операции, в России уделяется большое внимание. С одной стороны, увеличение доли теневых финансовых операций является показателем нестабильности экономики страны, а с другой – рост теневых финансовых операций влечет за собой возможность повышения уровня жизни населения. Всемирный банк в своем докладе выделяет следующие причины ослабления российской экономики [5]:

- теневая занятость, из-за которой бюджет страны теряет 1–2,3% ВВП;
- уклонение от налогов.

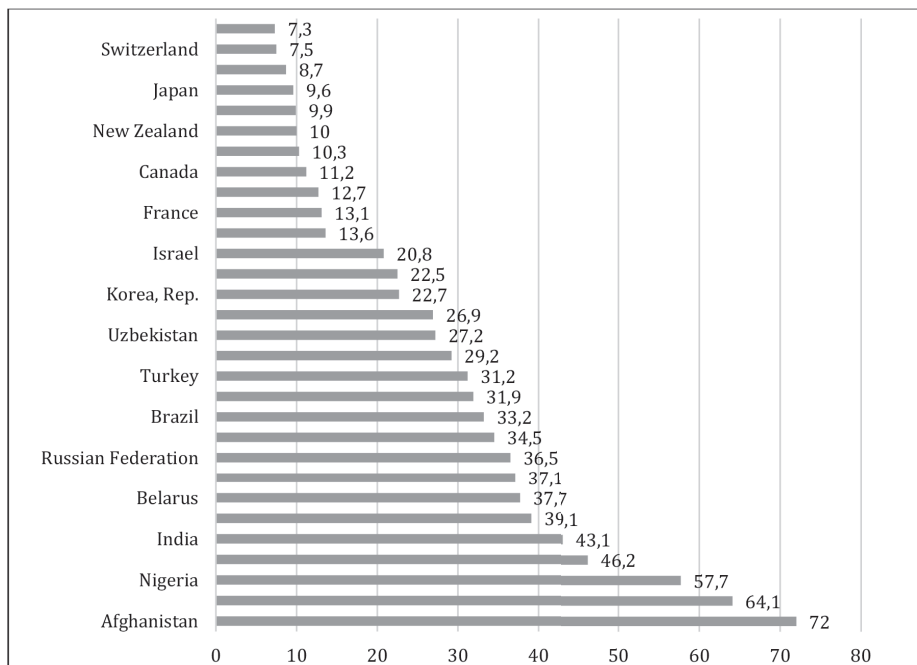


Рис. 1. Доля теневой экономики в разных странах (% от ВВП) [6]

Указанные проблемы особенно усугубились в период пандемии Covid-19, тогда отмечалось множество факторов, которые сподвигли граждан на противозаконные действия.

На рис. 2 представлена динамика доли теневой экономики (в % от ВВП) в России в период с 2003 по 2022 г. С 2003 г. наблюдалась тенденция к ее снижению, в 2009 и 2015 г. – небольшой ее рост, а начиная с 2020 г. – уже «положительная» динамика доли теневой экономики [2]. Думается, что это связано с пандемией коронавируса, которая до сих пор продолжается. Меры по противодействию «серой» экономике работают, но из-за мировых кризисных ситуаций происходили скачки, повлиявшие также и на другие страны.

Стоит обратить внимание, что доля теневой экономики в России – всегда больше 30%, т. е. почти треть финансовых операций в нашей стране осуществляется «на стороне» и не подконтрольна государству, что, в свою очередь, очень плохо. В рейтинге, представленном британским агентством, Российская Федерация занимает 43-е место по распространению теневых операций среди 158 стран (чем ниже место в рейтинге, тем хуже обстановка в стране). Данный сектор в 2022 г. в России составлял 38,5% от ВВП [9].

Новации в системе противодействия теневому сектору экономики

В последние годы Центральный банк и Правительство Российской Федерации приняли меры, существенно повлиявшие на сдерживание ситуации с тене-

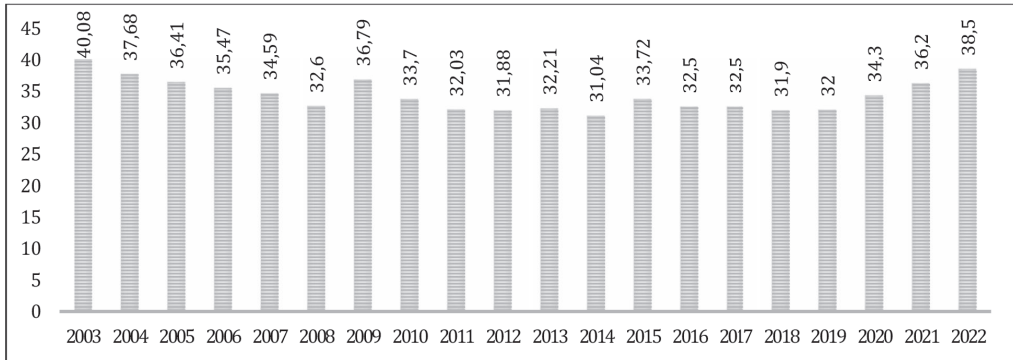


Рис. 2. Динамика доли теневой экономики в России в 2003–2022 гг. (% от ВВП) [2, 11]

вым оборотом денежных средств в стране. Основной мерой является реорганизация банковской системы: установление лимитов на перевод средств между физическими лицами, снятие денег в банкоматах, усиление контроля за платежными системами.

Также выделяются следующие методы борьбы с теневыми операциями [7]:

- введение специального налогового режима для самозанятых граждан, который позволил легализовать работу индивидуальных предпринимателей;
- принятие программ поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;
- ужесточение контроля за образованием и ликвидацией организаций, в первую очередь за ООО и ИП;
- расширение полномочий Фонда национального благосостояния (с 17.03.2021) – данная организация теперь официально имеет доступ к банковской тайне;
- налогообложение цифровой экономики. В последние годы наблюдается рост электронной коммерции, что привело к необходимости разработки прямого налога. Однако сегодня этот метод до конца не реализован.

В настоящее время теневой сектор экономики в России широко распространен. В целях эффективного противодействия этому специалисты в области экономической безопасности должны совершенствовать существующие методы борьбы с незаконными схемами, разрабатывать структурированный план и новые методики по снижению распространения и уровня различных теневых финансовых операций, а также заимствовать подобный опыт ведущих зарубежных стран, например Австралии.

Законодательство Австралии было весьма либеральным по отношению к использованию криптовалют в финансовой системе государства. На современном этапе развития перед финансовыми органами государства стоит задача снижения рисков, связанных с использованием криптовалют.

На рис. 3 представлена динамика доли теневой экономики Австралии в % от ВВП с 2003 по 2022 г. (по данным МВФ). В этой стране эффективно работают

меры борьбы с теневыми финансовыми операциями. На гистограмме наблюдается тенденция к уменьшению доли теневой экономики с 2003 по 2022 г. Следует отметить, что в 2009 г. не произошло ее роста, как было в России [2]. Австралия находится на 154-м месте рейтинга по доле теневой экономики среди всех 158 стран, которая в 2022 г. составляла 9,3% [4].

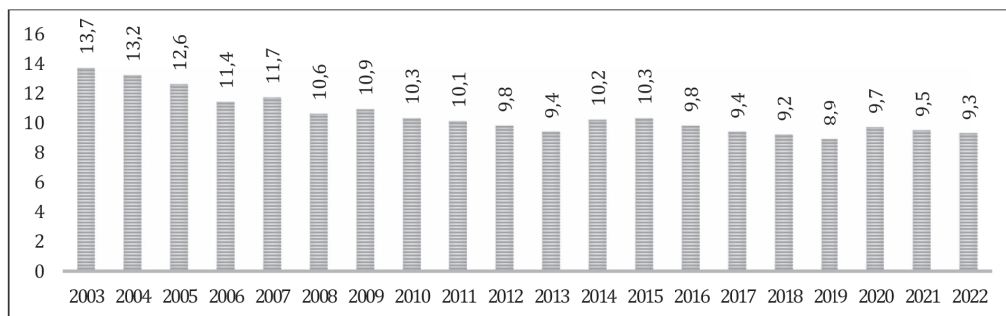


Рис. 3. Динамика доли теневой экономики в Австралии в 2003–2022 гг. (% от ВВП) [2, 4]

Параллельно с развитием легального использования криптовалютных бирж в Австралии участились случаи незаконных операций в сфере отмывания денег и различных финансовых преступлений в этом направлении. В современных условиях развития финансовые органы государства должны принимать меры, направленные на снижение рисков, связанных в первую очередь с использованием криптовалют в рамках операций теневого финансового сектора. В апреле 2018 г. органы финансового регулирования Австралии в этих целях ввели [1]:

- обязательную регистрацию организаций в AUSTRAC. Этот регулятор занимается борьбой с коррупцией, отмыванием денег и подобными операциями;
- внедрение стандартов, предложенных непосредственно AUSTRAC, в систему собственной безопасности компаний;
- предоставление AUSTRAC достоверной информации о различных подозрительных операциях в сфере оборота криптовалют;
- проведение полной идентификации клиентов для тщательной проверки субъекта финансовых отношений;
- предоставление полного отчета регулятора о данных по определенным транзакциям в криптовалютной системе не менее чем за 7 лет с даты совершения транзакции;
- обеспечение надлежащего уровня отчетности в AUSTRAC.

В середине 2021 г. были усовершенствованы стратегии и внедрено несколько мер по борьбе с теневой экономикой. К ним относятся [3]:

- снятие налогового вычета с несоответствующих платежей;
- расширение системы отчетности по налогооблагаемым платежам на новые отрасли;

- создание межведомственной постоянной целевой группы по «черной» экономике;
- создание нового Tax Integrity Centre – единого контактного лица для сообщения о предполагаемой (или известной) незаконной деятельности или противозаконном поведении.

Таким образом, меры по снижению доли теневой экономики в Австралии направлены на взаимное сотрудничество государства с гражданским обществом, а также на корректировку уже созданных программ и систем. Правительство Австралии учитывает и новые направления развития и уже сейчас старается ограничить, к примеру, рынок криптовалюты от влияния теневого сектора.

Заключение

Основной движущей силой роста теневой экономики является растущее бремя налогов и социальных платежей в сочетании с ростом ограничений на официальном рынке труда. В целях эффективного противодействия теневому сектору экономики специалисты обязаны совершенствовать существующие методы борьбы с незаконными схемами, разрабатывать и внедрять структурированный план и новые методики снижения уровня осуществления различных теневых финансовых операций, а также заимствовать опыт ведущих зарубежных стран.

Сравнивая показатели теневой экономики в Австралии и других странах, можно сделать вывод: австралийские методы противодействия теневым финансовым операциям – одни из самых эффективных. В Австралии эффективное противодействие многочисленным видам теневых финансовых операций обеспечивается четкой работой центра отчетности и анализа операций. Но даже несмотря на существование эффективных способов борьбы с теневым сектором экономики австралийские эксперты не останавливаются на достигнутом и продолжают совершенствовать методологию снижения уровня теневой экономики.

Список источников

1. Чебашев И.А. Инновации в борьбе с теневыми финансовыми операциями на примере России, США и Австралии. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovations-in-the-fight-against-shadow-financial-transactions-on-the-example-of-russia-the-united-states-and-australia> (дата обращения: 07.02.2023).
2. Leandro M., Friedrich S. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? URL: <https://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2018/01/25/shadow-economies-around-the-world-what-did-we-learn-over-the-last-20-years-45583> (accessed: 07.02.2023).
3. Monetary Policy Decision / Reserve Bank of Australia. URL: <https://www.rba.gov.au> (accessed: 07.02.2023).
4. Taxation of the Informal Economy in the EU // European Parliament URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU\(2022\)734007](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU(2022)734007) (accessed: 07.02.2023).
5. The Long shadow of informality: challenges and policies. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/37511318c092e6fd4ca3c60f0af0bea3-0350012021/related/Informal-economy-full-report.pdf> (accessed: 07.02.2023).

6. Informal Economy Sizes. URL: <https://www.worldeconomics.com/Informal-Economy> (accessed: 07.02.2023).

7. Ермакова Э.Р. Инструменты противодействия теневой экономики в России // Национальная безопасность / nota bene. 2021. № 6. С. 22–32. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=37067 (дата обращения: 07.02.2023).

8. Новации в борьбе с теневым финансовым сегментом за последние годы на примере России / А.А. Салов [и др.] // Актуальные научные исследования в современном мире. 2020. № 11 (67). С. 155–159. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44523108> (дата обращения: 07.02.2023).

9. Директор Росфинмониторинга рассказал сенаторам о реализации концепции развития национальной системы противодействия отмыванию доходов. URL: <https://www.fedsfm.ru/releases/4270> (дата обращения: 07.02.2023).

References

1. Chebashev I.A. Innovations in the fight against shadow financial transactions on the example of Russia, the United States and Australia. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovations-in-the-fight-against-shadow-financial-transactions-on-the-example-of-russia-the-united-states-and-australia>.

2. Leandro M., Friedrich S. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? URL: <https://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2018/01/25/shadow-economies-around-the-world-what-did-we-learn-over-the-last-20-years-45583>.

3. Monetary Policy Decision / Reserve Bank of Australia. URL: <https://www.rba.gov.au>.

4. Taxation of the Informal Economy in the EU. European Parliament. URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU\(2022\)734007](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU(2022)734007).

5. The Long shadow of informality: challenges and policies. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/37511318c092e6fd4ca3c60f0af0bea3-0350012021/related/Informal-economy-full-report.pdf>.

6. Informal Economy Sizes. URL: <https://www.worldeconomics.com/Informal-Economy>.

7. Ermakova E.R. Tools for countering the shadow economy in Russia. *National security / nota bene*. 2021;(6):22-32. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=37067. (In Russ.).

8. Innovations in the fight against the shadow financial segment in recent years on the example of Russia / A.A. Salov [et al.]. *Actual scientific research in the modern world*. 2020;(11(67)):155-159. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44523108>. (In Russ.).

9. The Director of Rosfinmonitoring told the senators about the implementation of the concept of development of the national anti-money laundering system. URL: <https://www.fedsfm.ru/releases/4270>. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Д.Д. Кобзева – студент, 5.2.3 – региональная и отраслевая экономика, факультет экономики и бизнеса, Департамент отраслевых рынков;

Е.Н. Елисеева (научный руководитель) – кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента отраслевых рынков.

D.D. Kobzeva – student, 5.2.3 – regional and sectoral economics, faculty of economics and business, Department of branch markets;

E.N. Eliseeva (scientific supervisor) – Ph.D. in economic sciences, associate professor, associate professor of the Department of branch markets.

Статья поступила в редакцию 13.02.2023; одобрена после рецензирования 28.02.2023; принята к публикации 06.03.2023.

The article was submitted 13.02.2023; approved after reviewing 28.02.2023; accepted for publication 06.03.2023.

Требования к оформлению авторских материалов, подаваемых на публикацию в научный журнал «Экономические системы»

Для размещения в журнале принимаются ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, отзывы.

Все материалы следует присылать в редакцию по электронной почте. Адрес электронной почты редакции: office@dashkov.ru. Телефон для справок: 8-985-999-08-75.

Обязательна уникальность текста по системе «Антиплагиат» не ниже 80%.

Редакция оставляет за собой право внесения редакторской и корректорской правки в авторские тексты статей.

Рукописи научных статей подлежат обязательному рецензированию.

В случае отклонения статьи редакция высылает автору соответствующее уведомление.

Статья должна содержать (в соответствии с требованиями ВАК):

- сведения об авторе(ах) (на русском и английском языках); указать автора, ответственного за переписку;
- индекс УДК;
- тип статьи (научная, дискуссионная, обзорная);
- название статьи (на русском и английском языках);
- ключевые слова (4–15 слов, на русском и английском языках);
- аннотацию (до 250 слов, на русском и английском языках), содержащую цель, задачи, основные положения, результаты исследования;
- при наличии – слова благодарности за помощь в подготовке статьи, сведения о грантах, проектах, научно-исследовательских работах, в рамках или по результатам которых опубликована статья, информацию о финансировании (на русском и английском языках);
- структурированный текст статьи;
- список источников (на русском и английском языках).

Сведения об авторе(ах):

- фамилия, имя, отчество полностью; на латинице имя и фамилию автора(ов) приводят полностью, отчество сокращают до одной буквы;
- наименование организации, где работает или учится автор(ы) (без обозначения организационно-правовой формы юридического лица), должность, адрес организации, город и страна;
- ученая степень, ученое звание, наименование и шифр научной специальности (по номенклатуре);
- кафедра, учебное заведение (для студентов, аспирантов, докторантов, соискателей, преподавателей вузов), направление подготовки (для магистрантов);
- открытый идентификатор учёного (Open Researcher and Contributor ID – ORCID), другие международные идентификационные номера авторов (при наличии);
- адрес электронной почты, телефон.

Требования к оформлению статьи:

- статья должна быть структурирована и содержать следующие разделы:
- *введение* (актуальность статьи, научная новизна и практическая значимость);
- *основная часть статьи* (с тематическими подзаголовками), содержащая авторский взгляд на проблему, применяемые автором методы исследования, их результаты, ссылки на работы авторитетных ученых и специалистов;
- *заключение* (делаются выводы, подводятся итоги);
- текст статьи набирается в редакторе MS Word (версии не ниже 2007);
- формат страницы – А4;
- страницы пронумерованы и отформатированы;
- поля: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее – не менее 20 мм, выравнивание по ширине;
- шрифт Times New Roman, кегль 14 (в таблицах и сносках – кегль 12);
- междустрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,25 см;
- минимальный объем для научной статьи – 10 с., максимальный – 24 с.;

• **тексты, таблицы, рисунки не должны быть отсканированы или скопированы с экрана компьютера;**

• таблицы и рисунки выполняются в черно-белом варианте, нумеруются в порядке их упоминания в тексте, имеют название и указание на источник. Текст в них должен легко читаться, а детали – четко различаться;

• рисунки должны прилагаться к электронному варианту статьи отдельными файлами в форматах tif, jpg, png, gif, 300 dpi (300 точек).

Список источников:

• в перечень источников включают **только те ресурсы, которые упомянуты или цитируются в основном тексте статьи;**

• в тексте ссылки на источники следует оформлять в квадратных скобках. Если ссылка дается на печатный источник, после номера источника указываются страницы, на которые ссылается автор (например, [1, с. 112–124], [2, с. 37; 3, с. 118]);

• перечень источников на русском языке (Список источников) оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008. **Источники нумеруют и располагают в порядке их цитирования в тексте статьи.** Интернет-источники приводятся с полным указанием электронного адреса (URL) и даты обращения;

• перечень источников на латинице (References) оформляется согласно Ванкуверскому стилю (Vancouver Style) в соответствии с ГОСТ Р 7.0.7-2021 (приложение А). Название журнала приводится дважды: с транслитерацией и на английском языке. Между ними ставится знак «=».

Пример оформления списка источников (References) приведен ниже.

ТЕКСТ СТАТЬИ

.....

Список источников

1. Tietje C., Baetens F. The impact of investor-state-dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic trade and investment partnership : study prepared for the Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands. 2014. URL: <https://ecipe.org/wp-content/uploads/2015/02/the-impact-of-investor-state-dispute-settlement-isds-in-the-ttip.pdf>.

2. Сорокин Д. Е., Сухарев О. С. Структурно-инвестиционные задачи развития экономики России // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 3. С. 4–15.

3. Candela R., Geloso V. Coase and transaction costs reconsidered : The case of the English lighthouse system // European Journal of Law and Economics. 2019. Vol. 48, no. 3. P. 331–349. <https://doi.org/10.1007/s10657-019-09635-4>.

4. Shifting paradigms in international investment law : more balanced, less isolated, increasingly diversified / eds. Hindelang S., Krajewski M. Oxford : Oxford University Press, 2015. 432 p.

References

1. Tietje C., Baetens F. The impact of investor-state-dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic trade and investment partnership: Study prepared for the Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands. 2014. URL: <https://ecipe.org/wp-content/uploads/2015/02/the-impact-of-investor-state-dispute-settlement-isds-in-the-ttip.pdf>.

2. Sorokin D. E., Sukharev O. S. Structural and investment objectives of the development of the Russian economy. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics. Taxes. Law*. 2013;(3):4-15. (In Russ.).

3. Candela R., Geloso V. Coase and transaction costs reconsidered: The case of the English lighthouse system. *European Journal of Law and Economics*. 2019;48(3):331-349. <https://doi.org/10.1007/s10657-019-09635-4>.

4. Hindelang S., Krajewski M., eds. Shifting paradigms in international investment law: More balanced, less isolated, increasingly diversified. Oxford: Oxford University Press; 2015. 432 p.

Главный редактор — *Т. А. Смирнова*
Художник — *Т. И. Такташов*
Верстка — *Н. А. Кирьянова*
Корректор — *О. Л. Грозовская*
Ответственный за выпуск — *О. Л. Грозовская*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Том 16 № 1 (60) – 2023

Научный журнал

Подписано в печать 24.03.2023. Формат 70×100/1/16. Бумага офсетная № 1.
Печать цифровая. Усл. печ. л. 18,04. Тираж 400 экз. Заказ № 189219

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732
Тел.: 8 (495) 668-12-30, 8 (499) 182-01-58
office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>

Отпечатано: АО «Т8 Издательские Технологии»
109316, Москва, Волгоградский проспект, дом 42, корпус 5
Тел.: 8 (499) 322-38-30