

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Агапов В.С. – д-р психол. наук, проф.
Агранат Д.А. – д-р социол. наук, канд. юрид. наук, проф.
Азоев Г.А. – д-р экон. наук, проф.
Антоненко И.В. – д-р психол. наук, проф.
Верещагина А.В. – д-р социол. наук, проф.
Воронин В.Н. – д-р психол. наук, проф.
Грошев И.В. – д-р экон. наук, д-р психол. наук, проф.
Долматович И.А. – д-р экон. наук, проф.
Дубицкий В.В. – д-р социол. наук, канд. хим. наук, проф.
Ионцева М.В. – д-р психол. наук, проф.
Каменева Т.Н. – д-р социол. наук, проф.
Клейнер Г.Б. – д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
Ковалев В.В. – д-р социол. наук, проф.
Красовский Ю.А. – д-р социол. наук, проф.
Крупнов А.И. – д-р психол. наук, проф.
Кузнецов Н.В. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, проф.
Ломовцева О.А. – д-р экон. наук, проф.
Магомедов М.А. – д-р экон. наук, проф.
Максимова С.Г. – д-р социол. наук, проф.
Митрофанова Е.А. – д-р экон. наук, проф.
Мищенко В.В. – д-р экон. наук, проф.
Новиков В.Г. – д-р социол. наук, проф.
Райченко А.В. – д-р экон. наук, проф.
Сорокина Г.П. – д-р экон. наук, проф.
Строев В.В. – д-р экон. наук, проф.
Тихонова Е.В. – д-р социол. наук, проф.
Чудновский А.А. – д-р экон. наук, проф.
Шаповалова И.С. – д-р социол. наук, проф.
Эриашвили Н.Д. – д-р экон. наук, канд. юрид. наук,
канд. ист. наук, проф.

Журнал входит в Перечень ВАК (К2) 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 направлениям: 5.2.1 – Экономическая теория (экономические науки), 5.2.2 – Математические, статистические и инструментальные методы в экономике (экономические науки), 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), 5.3.1 – Общая психология, психология личности, история психологии (психологические науки), 5.3.3 – Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки), 5.3.4 – Педагогическая психология, психодиагностика цифровых образовательных сред (психологические науки), 5.3.5 – Социальная психология, политическая и экономическая психология (психологические науки), 5.3.7 – Возрастная психология (психологические науки), 5.4.1 – Теория, методология и история социологии (социологические науки), 5.4.2 – Экономическая социология (социологические науки), 5.4.3 – Демография (социологические науки), 5.4.4 – Социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки), 5.4.5 – Политическая социология (социологические науки), 5.4.6 – Социология культуры (социологические науки), 5.4.7 – Социология управления (социологические науки).

Главный редактор

В.В. Строев

Ответственный за выпуск

Л.Н. Алексеева

Редакторы

А.В. Большова

Выпускающий редактор

и компьютерная верстка

Е.А. Гусева

Технический редактор

А.Р. Волкова

Зарегистрирован в Роскомнадзоре,
свидетельство ПИ № ФС77-1361 от 10.12.1999 г.
В запись о регистрации внесены изменения,
регистрационный номер ПИ № ФС 77-76215 от 12.07.2019 г.

На сайте «Объединенного каталога «Пресса России» www.pressa-rf.ru можно оформить подписку на 2024 год на печатную версию журнала «Вестник университета» по подписному индексу 42517, а также подписаться через интернет-магазин «Пресса по подписке» <https://www.akc.ru>

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.

Подп. в печ. 14.08.2024 г.

Формат 60×90/8

Объем 31,25 печ. л.

Бумага офисная

Печать цифровая

Тираж 1000 экз.

(первый завод 29 экз.)

Заказ № 155_Г

Издаётся в авторской редакции

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензирования

Издательство: Издательский дом ГУУ

(Государственный университет управления)

Адрес редакции:

109542, г. Москва, Рязанский проспект, д. 99

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru

<http://www.vestnik.guu.ru>

Статьи доступны по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная, согласно которой возможно неограниченное распространение и воспроизведение этих статей на любых носителях при условии указания автора и ссылки на исходную публикацию статьи в данном журнале в соответствии с правилами научного цитирования <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



EDITORIAL BOARD

Agapov V.S. – Dr. Sci. (Psy), Prof.
Agranat D.L. – Dr. Sci. (Sociol.), Cand. Sci. (Jur.), Prof.
Azoev G.L. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Antonenko I.V. – Dr. Sci. (Psy), Prof.
Vereshchagina A.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Voronin V.N. – Dr. Sci. (Psy), Prof.
Groshev I.V. – Dr. Sci. (Econ.), Dr. Sci. (Psy), Prof.
Dolmatovich I.A. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Dubitsky V.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Cand. Sci. (Chem.), Prof.
Iontseva M.V. – Dr. Sci. (Psy), Prof.
Kameneva T.N. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Kleiner G.B. – Dr. Sci. (Econ.), Prof., RAS Corresponding Member
Kovalev V.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Krasovsky Yu.D. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Krupnov A.I. – Dr. Sci. (Psy), Prof.
Kuznetsov N.V. – Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Engr), Prof.
Lomovtseva O.A. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Magomedov M.D. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Maximova S.G. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Mitrofanova E.A. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Mishchenko V.V. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Novikov V.G. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Raychenko A.V. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Sorokina G.P. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Stroev V.V. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Tihonova E.V. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Chudnovskii A.D. – Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Shapovalova I.S. – Dr. Sci. (Sociol.), Prof.
Eriashvili N.D. – Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Jur.),
Cand. Sci. (Hist.), Prof.

The journal is part of the Higher Attestation Commission list of peer-reviewed scientific publications, in which are released the principal scientific results of dissertations for the Degree of Candidate of Sciences, but also the Degree of Doctor of Sciences, the following areas are published: 5.2.1 – Economic theory (economic sciences), 5.2.2 – Mathematical, statistical and instrumental methods in economics (economic sciences), 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), 5.3.1 – General psychology, personality psychology, history of psychology (psychological sciences), 5.3.3 – Labor psychology, engineering psychology, cognitive ergonomics (psychological sciences), 5.3.4 – Pedagogical psychology, psychodiagnostics of digital educational environments (psychological sciences), 5.3.5 – Social psychology, political and economic psychology (psychological sciences), 5.3.7 – Age psychology (psychological sciences), 5.4.1 – Theory, methodology and history of sociology (sociological sciences), 5.4.2 – Economic sociology (sociological sciences), 5.4.3 – Demography (sociological sciences), 5.4.4 – Social structure, social institutions and processes (sociological sciences), 5.4.5 – Political sociology (sociological sciences), 5.4.6 – Cultural sociology (sociological sciences), 5.4.7 – Sociology of management (sociological sciences).

Editor-in-chief

V.V. Stroev

Responsible for issue

L.N. Alekseeva

Editors

A.V. Bolshova

Executive editor and desktop publishing

E.A. Guseva

Technical editor

A.R. Volkova

Registered in the Roskomnadzor
Certificate PI No. FS77-1361 from 10.12.1999
Changes have been made to the registration record
Registration number PI No. FS 77-76215 from 12.07.2019

LR No. 020715 from 02.02.1998

Signed to print 14.08.2024

Format 60×90/8

Size 31,25 printed sheets

Offset paper

Digital printing

Circulation 1000 copies

(the first factory 29 copies)

Print order No. 155_T

Published in author's edition

The authors are responsible for the information
presented in the publication

All published articles have undergone
a peer review procedure

Publishing: Publishing house
of the State University of Management

Editor's office:

109542, Russia, Moscow, Ryazansky Prospekt, 99

State University of Management

Tel.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru

<http://www.vestnik.guu.ru>

The articles are available under the Creative Commons Attribution 4.0 International CC BY 4.0. This license allows reusers to distribute, remix, adapt, and build upon the material in any medium or format, so long as attribution is given to the creator. The license allows for commercial use.

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
УПРАВЛЕНИЯ

- Веретёхин А.В.**
Управление организацией в цифровой экономике: градация по степени использования цифровых технологий 5
- Решников Д.А.**
Россия в системе моделей функционирования современного мирового рынка вооружений и военной техники..... 16

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

- Александрова И.Ю.**
Особенности восприятия потребителями продуктовых инноваций 26
- Воронцова Ю.В., Алиева Э.А.**
Исследование целесообразности использования специальных эффектов в кинематографе..... 34
- Конищев Е.С.**
Обработка больших массивов данных в Python для целей прикладных социально-экономических исследований: преимущества и актуальные вопросы..... 44

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО
И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Горшков С.А.**
ESG-принципы для роста эффективности нефтегазового комплекса 54
- Илюшников Т.А.**
Вовлечение отдельных социально-демографических групп населения в активную предпринимательскую деятельность как фактор устойчивости региональных экономик..... 61
- Кирица А.А., Чутчева Ю.В.**
Влияние лизинга на трансформационные процессы аграрного сектора Российской Федерации в условиях санкционного давления..... 70
- Остроумов Ф.А., Афанасьев В.Я.**
Проблемы выхода компаний-производителей сжиженного природного газа на рынки Востока и пути их преодоления..... 79
- Ответчиков А.В.**
Перспективы инновационного развития нефтегазового комплекса России в условиях современных вызовов 85

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- Аникин О.Б., Громова А.Н.**
Изменение вектора внешнеэкономической деятельности России в условиях роста антироссийских санкций..... 93
- Зацарная Н.А., Енацкая Н.И.**
Взаимосвязь налоговых инструментов и показателей эффективности деятельности компаний для обеспечения экологической составляющей устойчивого развития в России..... 100
- Иванов И.Н., Орлова Л.В., Сундукова Г.М.**
О перспективах малого и среднего производственного бизнеса в России..... 110

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

- Головнин Р.С., Байбакова Т.В.**
Сравнительный анализ социальной составляющей при присвоении ESG-рейтинга..... 118
- Тусин Д.С.**
Стратегическое планирование: привлечение инвестиций в предприятия агропромышленного комплекса..... 132

ФИНАНСЫ
И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

- Адамова Г.А.**
Организация учета по потребителям как перспективное направление учетно-аналитического обеспечения стратегического управления 141
- Зотиков Н.З.**
Налоговый потенциал муниципальных образований как основа региональных бюджетов..... 151
- Каримов У.С.**
Зеленое финансирование как инструмент для стимулирования инвестиций в экологически устойчивые проекты 162
- Полехина К.А., Полехина Г.Е.**
Моделирование динамики финансового рынка с использованием нечеткости 170
- Черненко Ф.О.**
Особенности использования больших данных в финансовом секторе..... 181
- Юсупова Г.Р., Несмеянова Е.И.**
Финансовая неопределенность стартапа..... 190

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
И ПРОЦЕССЫ

- Гришаева С.А., Чуев С.В., Пушкарёва Н.Н.**
Буллинг как социальное явление в молодежной среде 201
- Еваев А.М.**
Взаимодействие государственного управления и масс-медиа в условиях цифровизации: постановка проблемы 211
- Шяпин С.И.**
Мобильность социальных процессов как ресурс социума. Соотношение понятий «патология», «девиация», «мутация»..... 219

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
В ПСИХОЛОГИИ

- Атаманова Г.И., Ромашин В.Н.**
Эмпирическое исследование взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории в вузе 229
- Зирий В.А., Овсяник О.А.**
Анализ взаимосвязи уровня удовлетворенности межличностными отношениями в танцевальной паре, социально-психологических качеств партнеров и оценки диадического копинга 240

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

- A.V. Veretyokhin**
Organisation management in the digital economy: graduation according to the degree of using digital technologies 5
- D.A. Repnikov**
Russia in the system of functioning models of the modern world market for arms and military equipment..... 16

STRATEGIES AND INNOVATIONS

- I.Yu. Aleksandrova**
Features of consumer perception of product innovations 26
- Yu.V. Vorontsova, E.A. Alieva**
Study of the use of special effects in cinema 34
- E.S. Konishchev**
Processing large amounts of data in Python for the purposes of applied socio-economic research: advantages and current issues..... 44

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

- S.A. Gorshkov**
ESG principles for increasing the efficiency of the oil and gas complex..... 54
- T.A. Ilyushnikova**
Involving certain socio-demographic groups of the population in active entrepreneurship as a factor of sustainable regional economies 61
- A.A. Kiritsa, Yu.V. Chutcheva**
Leasing impact on transformation processes in the Russian agricultural sector under sanctions pressure 70
- F.A. Ostroumov, V.Ya. Afanasiev**
Issues of LNG producing companies entering the eastern markets and ways to overcome them..... 79
- A.V. Otvetchikov**
Prospects for innovative development of the Russian oil and gas complex in the context of modern challenges 85

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

- O.B. Anikin, A.N. Gromova**
Changing the vector of Russia's foreign economic activity in the context of growing anti-Russian sanctions..... 93
- N.A. Zatsarnaya, N.I. Enatskaya**
The relationship of tax instruments and performance indicators of companies to ensure the environmental component of sustainable development in Russia..... 100
- I.N. Ivanov, L.V. Orlova, G.M. Sundukova**
On the prospects of small and medium-sized manufacturing businesses in Russia..... 110

INVESTMENT VALUATION

- R.S. Golovnin, T.V. Baibakova**
Comparative analysis of the social component when assigning an ESG rating 118
- D.S. Tusin**
Strategic planning: attracting investments in agro-industrial enterprises 132

FINANCE AND BANKING

- G.A. Adamova**
Organisation of consumer accounting as a promising direction of accounting and analytical support for strategic management 141

- N.Z. Zotikov**
Tax potential of municipalities as the basis of regional budgets 151
- U.S. Karimov**
Green finance as a tool to stimulate investments in environmentally sustainable projects 162
- K.A. Polekhina, G.Eu. Polekhina**
Modeling financial market dynamics with the use of fuzzy 170
- F.O. Chernenkov**
Features of the use of big data in the financial sector..... 181
- G.R. Yusupova, E.I. Nesmeyanova**
Financial uncertainty of a startup..... 190

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

- S.A. Grishaeva, S.V. Chuev, N.N. Pushkareva**
Bullying as a social phenomenon in the youth environment..... 201
- A.M. Evloev**
Interaction of public administration and mass media in the context of digitalisation: problem statement..... 211
- S.I. Shlyapin**
Mobility of social processes as a resource of society. Correlation of the concepts of pathology, deviation, mutations..... 219

CURRENT TRENDS IN PSYCHOLOGY

- G.I. Atamanova, V.N. Romashin**
Empirical study of the relationship of the psychology of student stress and the value-semantic choice of an educational trajectory at a university 229
- V.A. Zirin, O.A. Ovsianik**
Analysis of the relationship between the level of satisfaction with interpersonal relations in a dance couple, socio-psychological qualities of partners and the assessment of dyadic coping 240

Управление организацией в цифровой экономике: градация по степени использования цифровых технологий

Веретёхин Андрей Васильевич

Канд. экон. наук, доц. каф. рекламы, связей с общественностью и издательского дела
ORCID: 0000-0002-6287-4091, e-mail: v_a_v_crimea@mail.ru

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь, Россия

Аннотация

Активное внедрение цифровых технологий хозяйствующими субъектами не только стремительно меняет их внешнюю и внутреннюю среду, но и влияет на суть экономики, формируя в ней качественные структурные изменения, которые должны отражаться в терминологическом аппарате. Цели данной работы – произвести анализ современных тенденций в толковании цифровой экономики; рассмотреть понятийно-терминологическую ситуацию, сложившуюся в управлении организацией в контексте использования цифровых технологий; предложить обоснованный набор терминологических понятий, отражающий градацию управления по степени применения цифровых технологий. Исследование выполнено в рамках системного информационно-кибернетического научного подхода. При этом использованы такие научные методы, как анализ, синтез, обобщение, сравнение и т.п. Данные взяты из открытых источников. Анализ и обобщение подходов к толкованию цифровой экономики позволили их сгруппировать и выделить следующие подходы: технократический, специфический, научно-отраслевой, секторально-отраслевой, информационно-пространственный, эволюционный. Руководствуясь родовым понятием «цифровая экономика», автор предложил и обосновал для дифференциации понятия «управление организацией» по степени использования цифровых технологий применение такого набора терминов: аналоговое управление, цифровизированное управление и цифровое управление. В работе показаны целесообразность этой градации (включая смысловое содержание и терминологическую преемственность), ее целостность, полнота, непротиворечивость и соответствие современным научным знаниям. Предложено использовать в теории и практике введенную градацию для описания различных социально-экономических явлений, процессов и объектов.

Ключевые слова

Менеджмент организации, цифровое управление, цифровизированное управление, аналоговое управление, цифровые технологии, цифровое развитие предприятия, управление цифровым развитием, цифровая экономика, цифровизация

Для цитирования: Веретёхин А.В. Управление организацией в цифровой экономике: градация по степени использования цифровых технологий // Вестник университета. 2024. № 7. С. 5–15.



Organisation management in the digital economy: graduation according to the degree of using digital technologies

Andrey V. Veretyokhin

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Advertising, Public Relations, and Publishing Department
ORCID: 0000-0002-6287-4091, e-mail: v_a_v_crimea@mail.ru

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia

Abstract

The active introduction of digital technologies by business entities does not only rapidly change their external and internal environments, but also affects the essence of the economy, forming qualitative structural transformations in it, which should be reflected in the terminology. The purposes of the work are to analyse modern approaches to the interpretation of the digital economy; to consider the conceptual and terminological situation in the management of an organisation; to propose a reasonable terminological set of concepts reflecting the gradation of management according to the degree of digital technologies application. The author has conducted the research within the framework of a systematic information and cybernetic scientific approach. Scientific methods, such as analysis, synthesis, generalisation, comparison, etc., are used. The data is taken from open sources. The author has analysed and summarised approaches to the interpretation of the digital economy, has grouped them and allocated as follows: technocratic, specific, scientific and industrial, industrial and sectoral, information and spatial, evolutionary. The article uses the generic concept “digital economy” and reasonably suggests a set of terms, such as “analog management”, “digitised management”, and “digital management” to differentiate the concept “organisation management” according to the degree of applying digital technologies. The paper shows the expediency of this gradation (including semantic content and terminological continuity), its integrity, completeness, consistency, and compliance with modern scientific knowledge. The author suggests using the introduced set of terms for various socio-economic phenomena, processes, and objects.

Keywords

Management of organisation, digital management, digitalised management, analog management, digital technologies, enterprise digital development, managing digital development, digital economy, digitalisation

For citation: Veretyokhin A.V. (2024) Organisation management in the digital economy: graduation according to the degree of using digital technologies. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 5–15.



ВВЕДЕНИЕ

В результате активного внедрения цифровых технологий хозяйствующими субъектами стремительно меняется их внутренняя и внешняя среда. Возникают и быстрыми темпами распространяются совершенно новые, никогда ранее не используемые бизнес-модели, например платформенные, шеринговые [1], замкнутого цикла [2] и др. Корпоративные ценности также существенно трансформируются. Появились такие понятия, как «экологизированный бизнес», «социальное предпринимательство», «ценностное предложение» и др. Менеджеры предприятий все чаще отдают предпочтение коллаборации, а не жесткой конкурентной борьбе. Все это кардинально влияет на суть экономики, формирует в ней качественные структурные изменения [3], которые должны отражаться в терминологическом аппарате.

В науке и на практике важно оперировать однозначно определенными понятиями. Только в этом случае можно обеспечить, например, понятность и, соответственно, доступность полученных или достигнутых результатов широкому кругу пользователей. Тем самым исключаются недоразумения в практическом применении научных разработок. Дополнительно отметим необходимость соблюдения терминологической преемственности в развитии науки.

Цели настоящей работы заключаются в том, чтобы проанализировать современные тенденции в толковании цифровой экономики; рассмотреть понятийно-терминологическую ситуацию, сложившуюся в управлении организацией в контексте использования цифровых технологий; предложить обоснованный, целостный набор терминологических понятий, отражающий градацию управления по степени применения цифровых технологий.

МЕТОДЫ И ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Настоящее исследование выполнено в рамках системного информационно-кибернетического научного подхода. Следовательно, объект рассматривается как система – целостный комплекс взаимосвязанных элементов. При этом признается важность свободной циркуляции информационных потоков, которые не только обеспечивают прямые и обратные связи. Исходя из кибернетической трактовки, информация является мерой разнообразия объектов действительности. Системы материальных объектов сами выступают как источники, носители и потребители информации [4].

В работе применяются следующие методы научного исследования: анализ, синтез, абстрагирование и обобщение, сравнение и графическое представление данных. При этом используются результаты научных работ российских и зарубежных авторов, размещенные на носителях с неограниченным доступом, а также эмпирические данные из открытых источников.

На современном этапе понятие «цифровые технологии» имеет различные трактовки. В настоящем исследовании используется подход Ю. Яо, Э.А. Паттерсона и Р.Дж. Тейлора, которые с позиции управления знаниями выделяют четыре группы цифровых технологий. Это цифровые технологии, поддерживающие процессы создания, хранения и поиска знаний, а также их применения и обмена [5].

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривая понятия «цифровое управление» и «цифровизированное управление» организацией, следует отметить, что выделение отношения социально-экономических объектов, процессов и явлений к цифровой среде стало особенно важным и необходимым в связи с проявлением ими таких черт, которые несвойственны для традиционного, нецифрового мира. Считается, что первыми термин «цифровой» в современном контексте использовали канадский ученый Д. Тапскотт (в 1994 г. в своем труде «Цифровая экономика») и американский информатик Н. Негропonte (в 1995 г., Массачусетский технологический институт), которые ввели в науку понятие цифровой экономики [1; 6]. Отметим, что, несмотря на многолетнее изучение феномена цифровой экономики и многократные ревизии его понимания, исследователями постоянно предлагаются новые подходы к трактовке этого понятия. Широта взглядов и разнообразие трактовок обусловлены объективными историческими закономерностями и эволюцией самой цифровой экономики, а также прогрессом знания о ней. Как указывают некоторые авторы, изменение направленности и характера понимания цифровой экономики свидетельствует о ее важности для развития стран и регионов в условиях переменчивого технологического ландшафта [7].

Профессор А.В. Липидус в своих работах предлагает эволюционную шкалу цифровой экономики, в развитии которой с 1990 г. по 2030 г. она выделяет последовательно сменяющиеся друг друга периоды (становление, рост, зрелость, «цифровая лихорадка», системная трансформация) [1]. Причем цифровая экономика на каждой из стадий развития приобретает новые атрибуты, возникновение которых отвечает преимущественному распространению соответствующих цифровых технологий. Мнение А.В. Липидуса достаточно хорошо коррелирует с классификацией объектов управления автоматизированных систем управления в исторической ретроспективе, ранее выполненной Д.А. Новиковым [8].

Предлагаемые подходы к толкованию цифровой экономики, с нашей точки зрения, можно сгруппировать следующим образом: технократический, специфический, научно-отраслевой, секторально-отраслевой, информационно-пространственный, эволюционный (рис. 1).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Подходы к толкованию понятия «цифровая экономика»

Исторически технократический подход использовался одним из первых. Он был популярен в 2015–2016 гг. [1]. Однако отметим, что и сейчас не утратил своей актуальности. Авторы-последователи сосредоточены на технико-технологических инновациях (основанных на цифровых технологиях) и на результатах их внедрения. В частности, учитываются переоснащение и насыщение современными цифровыми технологиями средств производства, формирование нового цифрового пространства (киберпространства), прогресс социально-экономических отношений под воздействием цифровых технологий. Причем последние указываются как первопричина всех трансформаций. В данном подходе одно из наиболее общих определений сформулировал В.И. Травуш, который представил цифровую экономику как систему «экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых технологий» [6, с. 108].

К специфическому подходу отнесем те определения, в которых авторы стремятся описать новые процессы и явления, проявляющиеся и появляющиеся в экономике в результате цифровизации, то есть внедрения цифровых элементов. В них акцентируется внимание прежде всего на специфике цифровой экономики и ее отличиях от традиционной, нецифровой. Иными словами, учитываются последствия использования цифровых технологий. Примерами таких толкований можно считать формулировки, в которых сущность цифровой экономики связывается не просто с ростом доли третичного сектора (сферы услуг), а со становлением сервис-ориентированной экономики. Дополнительно отметим толкования с упором на экономику совместного потребления (шеринг-экономику), экономику платформенного, экосистемного, мобильного типов и т.п. [7; 9].

В научно-отраслевом подходе авторы объясняют цифровую экономику и ее проявления в рамках тех или иных отраслей науки, а также с учетом отдельных научных специальностей и направлений. При этом исследователи в анализе используют основы определенных социально-гуманитарных наук и соответствующие знания, а также терминологический аппарат. В частности, И.А. Бачило в своем

фундаментальном труде по цифровизации управления и экономики подробно представил группы взглядов, укладывающихся в настоящий подход. В том числе он проанализировал новые вызовы относительно юридических аспектов, отдельно рассмотрел специфику товарно-денежных отношений и т.п. По его мнению, в широком смысле цифровая экономика «предполагает систему цифрового обеспечения всей сферы экономических отношений и операций в определенном пространстве – мира, государства, отраслей и т.п.» [10, с. 66].

При анализе некоего явления исследователей среди прочего интересуют возможность его измерения и оптимальный способ проведения такого измерения. Это важно, поскольку позволяет судить о степени распространенности явления. Секторально-отраслевой подход нами выделен для объединения толкований, направленных на измерение цифровой экономики. В рамках этого подхода цифровую экономику определяют, например, как совокупность отдельных видов диджитализируемой экономической деятельности, стоимостное (денежное) выражение которых можно оценить. Среди них сейчас выделяются реализация товаров (работ, услуг) в форме электронной коммерции, создание и распространение цифрового контента, оказание услуг в цифровом виде и т.п. [9]. В актуальных работах особо акцентируется внимание на секторе информационно-коммуникативных технологий. Цифровая экономика рассматривается как хозяйственная деятельность, характеризующаяся преимущественным применением цифровых технологий и бизнес-моделью, основанной на цифровых продуктах или услугах [11]. Ряд авторов (например, А.А. Олойеде, Н. Фарук, Н. Нормал и др.) подчеркивают, что, хотя в настоящее время в измерении параметров цифровой экономики часто используются определения и модели, базирующиеся на денежном эквиваленте товарной массы, есть также мнение, что цифровая экономика в том числе должна основываться на прибавочной стоимости, получаемой от цифровых товаров и услуг, и на их предельной полезности [7].

Информационно-пространственный подход объединяет представления о цифровой экономике как об экономике, в которой данные в цифровом формате являются ключевым фактором производства, экономическая деятельность осуществляется в информационно-цифровом пространстве, материальные и нематериальные блага создаются на принципах комплексного и всестороннего использования цифровой информации, признается главенствующая роль нематериальных активов, таких как данные, большие данные, информация, знания и т.п. [12; 13].

В эволюционном подходе цифровая экономика рассматривается как закономерный этап развития экономики [3]. В нем фиксируются эволюционные проявления в социально-общественных, экономических, управленческих, производственно-организационных и других отношениях.

Предложенная группировка подходов к толкованию понятия «цифровая экономика» является условной. На практике отдельные определения могут отвечать сразу нескольким классификационным признакам используемой в данной работе дифференциации. Выполненный анализ показал, что имеющиеся толкования отражают причину (в технократическом подходе), следствие (в специфическом, научно-отраслевом, эволюционном подходах) и его измерение (в секторально-отраслевом подходе), а также средство, способ, механизм цифрового взаимодействия объектов, создания и обмена знаниями (в информационно-пространственном подходе).

Отметим, что в настоящее время научная дискуссия развернута в основном по смысловому наполнению термина «цифровая экономика», но практически ни у кого не вызывает сомнения правомерность формулировки «цифровая экономика». Есть отдельные мнения по дополнению и/или уточнению родового понятия. Например, используют термины «виртуальная экономика», «электронная экономика», «новая экономика», «интернет-экономика», «веб-экономика», «информационно-цифровая экономика» и т.п. [12]. Однако все эти понятия касаются отдельных аспектов цифровой экономики. Они фиксируют пусть и очень важные, но все-таки ее определенные проявления и характеристики. Особо выделим работы, в которых указываются (но не всегда с пояснениями) уровни экономики в зависимости от степени проникновения цифровых технологий. Например, дается градация: аналоговая экономика – традиционные бизнес-модели; переходная экономика – смешанные бизнес-модели; цифровая экономика – инновационные бизнес-модели и цифровые экосистемы [13]. Р. Бухт и Р. Хикс выделяют три уровня цифровой экономики:

- цифровой сектор (информационные технологии / информационно-коммуникативные технологии) (уровень № 1);
- цифровая экономика (уровень № 2);
- цифровизированная экономика (уровень № 3) [11].

При наличии множества подходов к пониманию цифровой экономики и широком разнообразии терминологических трактовок в них можно выделить общую квинтэссенцию: все они не отрицают воздействие цифровых технологий и их развития на сущность экономики. Более того, авторы пытаются это влияние как-то определить, измерить, зафиксировать, а иногда представить/оформить через другие, более привычные, традиционные знания и термины. В современных определениях в той или иной мере, явно (то есть непосредственно) или косвенно (то есть через суть цифровых технологий), признается важность циркуляции информации цифрового формата для нормального функционирования социально-экономических объектов и их взаимосвязей в цифровой экономике.

ГРАДАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПО СТЕПЕНИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В научной экономической литературе встречаются выражения «цифровое управление», «цифровизированное управление», «диджитализированное управление», «автоматизированное управление» и т.п. Уточним, что неологизм «диджитализация» является транслитерацией английского digitalisation, которое переводится как «цифровизация». Соответственно, можно констатировать наличие многочисленных лексем для обозначения одного и того же понятия, то есть процесса – управления социально-экономическими объектами в условиях цифровой экономики. Подчеркнем, что разными исследователями в перечисленные выше термины вкладывается различный смысл. Например, С.Ю. Озорнин и Н.Г. Терлыга приводят в своей работе 14 определений цифрового управления/менеджмента и электронного управления (е-менеджмента) из российских и зарубежных источников [14]. Причем каждое из них имеет свои собственные характеристики, отличающие его от остальных. Отдельно следует выделить дефиниции цифрового/цифровизированного управления, раскрывающие особенности различных явлений и процессов, происходящих в настоящее время под воздействием цифровых технологий. Например, С.К. Кочина и Е.Д. Щетинина дают толкование цифрового менеджмента с позиции эффективности управления предприятием в условиях цифровой трансформации [15].

В сложившейся ситуации возникает не только семантическая проблема, но и терминологический диссонанс. В то же время в любой науке целостный и однозначный категориально-понятийный аппарат является фундаментом для развития теории и базисом для правильного применения результатов исследований на практике. Следовательно, необходимо провести терминологическое упорядочивание. Для целей настоящей работы в качестве родового понятия логично взять цифровую экономику.

Проанализируем терминологическую обоснованность использования многочисленных и разнородных понятий. Причем будем это проводить по родственным группам терминов, особое внимание уделяя экономической направленности каждого из них.

Для словосочетаний «электронное управление» и «е-менеджмент» необходимо указать на присутствие в них технического термина «электронный». Однако сами термины введены и используются как экономические понятия. Отметим, что интернет – одна из первых цифровых технологий, которая не только быстро покорила мир, но и полноправно вошла как в деловую среду, так и в повседневную жизнь. В зарубежной и российской научной литературе с 2000-х гг. стало встречаться понятие e-management (рус. е-менеджмент, или электронное управление). Его использовали достаточно активно до 2015–2017 гг. с целью акцентирования внимания на такой концепции, системе и виде управленческой деятельности, которые зависят от интернет-сетей [16]. Авторы сосредотачивались на электронном управлении как на процессе создания электронной организации с помощью электронного сервиса путем интеграции электронных источников с применением электронных технологий [17].

В настоящее время можно констатировать, что в российской научной литературе понятия «электронное управление» и «электронное правительство» чаще используются для системы государственного управления [18]. Среди обозначений подсистем управления предприятием встречается аббревиатура e-HRM (англ. electronic human resource management), то есть электронное управление человеческими ресурсами [19]. В то же время следует отметить, что интернет – один из видов цифровых технологий, и в современном управлении предприятием используется множество систем и продуктов, основанных на различных цифровых технологиях. В связи с этим, с нашей точки зрения, понятия «цифровое/цифровизированное управление» и «цифровой/цифровизированный менеджмент» являются предпочтительными и более универсальными из-за отсутствия привязки к конкретным цифровым технологиям и соответствия родовому экономическому термину «цифровая экономика».

Относительно выражений «автоматизированное управление», «автоматическое управление» и «автоматизация» отметим, что эти термины заимствованы из сферы автоматического управления [8] и традиционно воспринимаются как технические. Поэтому (исходя из вышеизложенных причин) их использование в экономических целях не совсем оправдано. Следовательно, из рассмотренных ранее формулировок нам представляется наиболее обоснованным применение дефиниций «цифровое управление» и «цифровизированное управление». Отметим, что у каждого из таких понятий, как «цифровой» и «цифровизированный», на современном этапе нет единого и общепринятого научно обоснованного толкования [20]. В исследованиях их сущности иногда попарно пересекаются и даже отождествляются. Однако понятия необходимо дифференцировать. Только в этом случае можно добиться терминологической однозначности. В качестве критерия детерминирования будем использовать степень проникновения цифровых технологий в управление организацией. Для смыслового наполнения терминов применим результаты анализа понятия цифровой экономики.

Настоящее исследование показало, что в качестве критерия разграничения цифровой и нецифровой экономики выступает использование цифровых технологий в экономических объектах, процессах, явлениях. В то же время цифровые технологии позволяют создавать, хранить, обрабатывать и распространять данные [5], то есть информацию, в цифровом формате. Со своей стороны, цифровая информация основывается на этих технологиях. Для цифровой экономики генерирование и применение цифровой информации имеет первостепенное значение. Дополнительно отметим специфику управления, которая проявляется в том, что информация является одновременно предметом и продуктом управленческого труда, а также средством труда руководителя [5; 20].

Опираясь на понятие «цифровая экономика» как на родовое для сохранения преемственности, а также используя все вышеизложенное, с нашей точки зрения, можно в качестве терминологического набора (отражающего степень проникновения цифровых технологий в управление организацией) употреблять такой: аналоговое управление, цифровизированное управление и цифровое управление. При этом под аналоговым управлением организации следует понимать традиционное, нецифровое управление, то есть без применения цифровых технологий и базирующихся на них продуктов. Цифровизированное управление организацией предполагает использование менеджментом предприятия цифровых технологий и/или цифровых продуктов, однако в принятии важных решений определяющая роль принадлежит менеджеру-человеку. При этом в аппарат управления организацией, наряду с традиционными субъектами, может быть включен цифровой субъект. Цифровое управление – это такое управление, которое осуществляется по заранее определенным алгоритмам, и/или цифровыми технологиями (например, искусственным интеллектом (далее – ИИ), и/или их продуктами (которые, возможно, появятся в будущем), то есть без действительного участия человека.

Обоснуем целостность, полноту и целесообразность предложенной градации. Помимо необходимости терминологической упорядоченности, целесообразность заключается прежде всего в преемственности. Причем она соблюдается как на смысловом уровне, так и формально. Смысловая преемственность проявляется в толкованиях самих понятий. Определения и их дифференциация базируются на уровне использования цифровых технологий в управлении организацией, что соответствует критерию разграничения цифровой и нецифровой экономики. Формально непосредственно в родовом понятии присутствует слово «цифровая», то есть определение (как часть речи), обозначающее признак предмета и отвечающее на вопрос «какая?». В терминологическом наборе этот признак сохранен. В нем используется определение «цифровое» и производное от него «цифровизированное», а также «аналоговое» в значении «нецифровое» или «отличное от цифрового». Следовательно, смысловая и формальная преемственность терминов и родового понятия соблюдена.

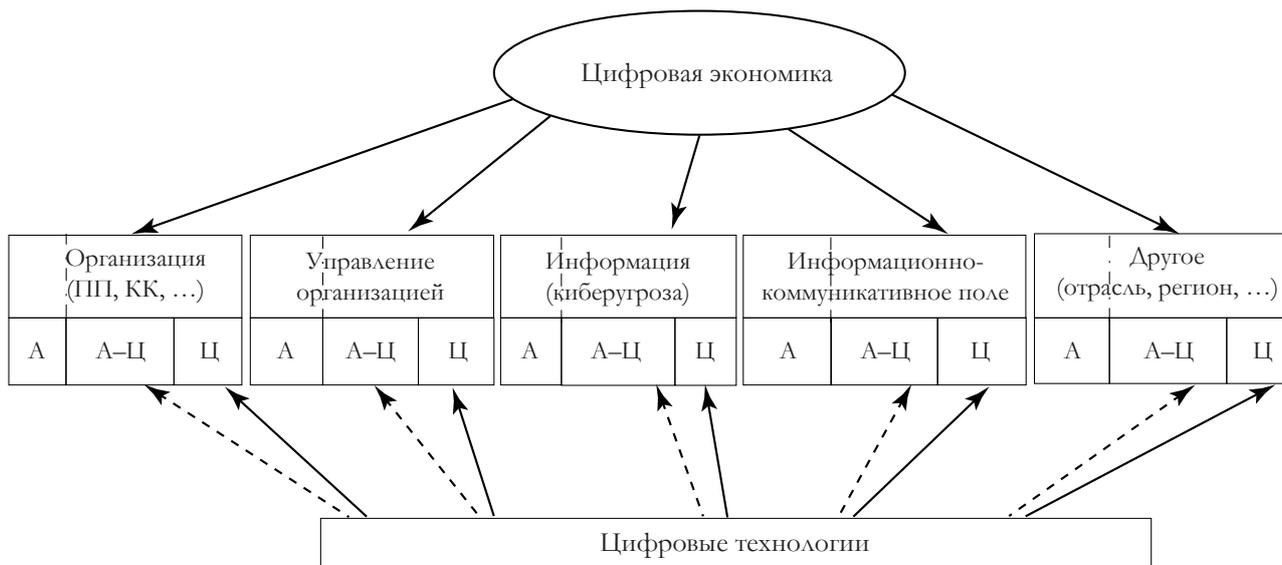
Рассмотрим предложенную терминологию с точки зрения ее непротиворечивости и соответствия современным знаниям. Учитывая особое значение информации в управленческом процессе, начнем с информатики, то есть науки о методах сбора, хранения, обработки и передачи информации с применением компьютеров и других электронных устройств. В информатике различают аналоговую и цифровую информацию как отличающиеся виды информации. Для их генерации, сбора и защиты используются совершенно разные методы [21]. Однако возможен взаимный переход одного вида в другой. Например, сканер применяется для перевода аналогового вида информации в цифровой, а принтер – наоборот, из цифрового в аналоговый. Это свидетельствует о том, что между разнородной информацией нет антагонистического противостояния и несоответствия.

Для хранения аналоговой информации применяются различные физически трансформируемые материалы. Носителями цифровой информации являются электронные устройства, облачные хранилища и т.п. Несмотря на такое различие, с позиции пользователя, можно выделить хранилища, которые имеют и предоставляют одновременно информацию аналогового и цифрового видов (например, фонды библиотек). Исходя из типологического разнообразия носителей информации, в качестве противопоставляемых паратезисов правомерно использовать понятия «аналоговый» и «цифровой». В то же время для получения исчерпывающего, полного набора терминов необходимо ввести третье понятие, сущность которого пересекается с сущностями указанных, но не совпадает с ними. Таким понятием может быть «цифровизированный».

Отметим, что исторически первыми носителями информации были аналоговые. К ним, например, относились камень (для наскальных рисунков, петроглифов), глина, папирус, береста, бумага и т.п. Хронологически цифровая информация и, соответственно, ее носители человеком стали использоваться сравнительно недавно. Уточним, что первая универсальная электронная цифровая вычислительная машина – электронный числовой интегратор и вычислитель (англ. electronic numerical integrator and computer) – публично была представлена только в 1946 г. Следовательно, аналоговая информация (как и ее носители) является традиционной (то есть привычной, типичной и т.п.) для любой сферы человеческой деятельности, в том числе и для управления. Проведя историческую параллель, констатируем, что управление организацией на базе аналоговой информации стало уже привычным. Оно сложилось за долгий период времени, и его можно считать традиционным.

Цифровые технологии с физико-технической точки зрения базируются на цифровых сигналах. Для передачи информации используются аналоговые (непрерывные) и цифровые (дискретно-квантованные) сигналы. Они считаются разными по физико-техническим характеристикам, но на практике широко применяются цифро-аналоговое и аналого-цифровое преобразования, переводящие один вид сигнала в другой [22]. В то же время существуют сигналы, отличные от указанных двух, но по отдельным параметрам пересекающиеся с ними, то есть имеющие общие характеристики. Это непрерывно-квантованные и дискретно-непрерывные сигналы. В нашей терминологии цифровизированное управление организацией тоже допускается рассматривать как управление, содержащее аналоговые и цифровые составляющие.

Следовательно, предложенный набор терминов может использоваться, поскольку он обладает необходимыми свойствами: целесообразностью (в том числе терминологической преемственностью), непротиворечивостью, целостностью, полнотой и соответствием современным знаниям. Отметим его общность, а значит, возможность применения понятийно-смысловой градации (аналоговый, цифровизированный и цифровой) на практике для различных социально-экономических явлений, процессов и объектов с целью их дифференциации по степени проникновения цифровых технологий (рис. 2).



Примечание: А – аналоговый; А-Ц – цифровизированный; Ц – цифровой; ПП – промышленное предприятие; КК – консалтинговая компания
Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Дифференциация экономических объектов, процессов и явлений по степени проникновения/использования цифровых технологий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных научных работах по толкованию цифровой экономики исследователи акцентируют свое внимание на отдельных новых свойствах и возникших характеристиках в социально-экономическом, правовом, технико-технологическом, социокультурном и других аспектах, которые, по сути, отражают развитие цифровых технологий и их проникновение во все сферы человеческой деятельности. В определениях авторы также стремятся учесть влияние цифровых технологий на взаимоотношения и связи объектов реального и виртуального миров. Толкования цифровой экономики даются с позиций разных наук с целью описания данного феномена и/или для измерения ключевых и сопутствующих параметров.

В настоящей работе предложена группировка подходов к определению понятия «цифровая экономика». Исследование показало, что в качестве критерия разграничения цифровой и нецифровой экономики выступает использование цифровых технологий в экономических объектах, процессах, явлениях. При этом фундаментальное значение имеет информация как аналогового, так и цифрового видов.

Анализ опубликованных в открытом доступе работ продемонстрировал необходимость выполнения терминологического упорядочивания в сфере управления организацией. В сложившейся ситуации возникает не только семантическая проблема, но и терминологический диссонанс. В то же время в любой науке целостный и однозначный категориально-понятийный аппарат является фундаментом для развития теории и базисом для правильного применения результатов исследований на практике.

В настоящей работе в качестве родового понятия взята цифровая экономика. Автором предложен и обоснован набор терминов, отражающий степень проникновения цифровых технологий в управление организацией: «аналоговое управление», «цифровизированное управление» и «цифровое управление». Аналоговое управление осуществляется без применения цифровых технологий и базирующихся на них продуктов. Это традиционное, нецифровое управление организацией. Цифровизированное управление содержит аналоговые и цифровые элементы. Цифровое управление осуществляется по заранее определенным алгоритмам, и/или цифровыми технологиями (в частности, ИИ), и/или их продуктами (которые могут появиться в будущем), то есть без действительного участия человека.

В исследовании показаны целесообразность предложенной терминологии (в том числе ее преемственность), а также ее непротиворечивость и соответствие современным знаниям. Указанный терминологический набор обладает необходимыми свойствами (целостностью и полнотой) для его применения. Общность понятий позволяет использовать представленную градацию (аналоговый, цифровизированный, цифровой) на практике и в теоретических исследованиях для различных социально-экономических явлений, процессов и объектов. В дальнейшем предполагается рассмотреть влияние конкретных цифровых технологий на развитие управления разными социально-экономическими объектами.

Список литературы

1. *Ланидус А.В.* Вызовы цифровой экономики как триггеры цифровой трансформации: эволюционная шкала и причинно-следственные связи. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2023;3:11–27. <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2023-3-11>
2. *Matveeva L.G., Kaplyuk E.V., Likhatskaia E.A., Nizov N.V.* The circular economy model and the role of solvates in regional innovative development (the case of Russian regions). R-Economy. 2023;1(9):105–118. <https://doi.org/10.15826/recon.2023.9.1.007>
3. *Tretyakov O.V.* Digital economy as a new development paradigm: opportunities, challenges and prospects: monograph. Melbourne: AUS Publishers; 2022. 112 p.
4. *Берг А.И., Бирюков Б.В.* Кибернетика – путь решения проблем управления. В кн.: Кибернетика – неограниченные возможности и возможные ограничения: современное состояние. М.: Наука; 1980. С. 28–48.
5. *Yao Yu., Patterson E.A., Taylor R.J.* The influence of digital technologies on knowledge management in engineering: a systematic literature review. IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering. 2024;2(36):854–867. <https://doi.org/10.1109/TKDE.2023.3285952>
6. *Травуш В.И.* Цифровые технологии в строительстве. Academia. Архитектура и строительство. 2018;3:107–117.
7. *Oloyede A.A., Faruk N., Noma N., Tebepab E., Nwanlune A.K.* Measuring the impact of the digital economy in developing countries: a systematic review and meta-analysis. Heliyon. 2023;7(9).
8. *Новиков Д.А.* Классификации систем управления. Проблемы управления. 2019;4:27–42. <https://doi.org/10.25728/ru.2019.4.3>

9. Ключкова Е.Н., Прохоров П.Э. Определение цифровой экономики для целей статистического исследования. Вопросы статистики. 2020;4(27):66–79. <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2020-27-4-66-79>
10. Бачило П.А. Цифровизация управления и экономики – задача общегосударственная. Государство и право. 2018;2:59–69.
11. Бухт Р., Хикс Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики. Пер. с англ. А.А. Игнатова. Вестник международных организаций. 2018;2(13):143–172. <https://doi.org/10.17323/1996-7845-2018-02-07>
12. Мысляева И.Н. Изменение экономических функций государства в условиях цифровой экономики. Информационное общество. 2022;5:8–15.
13. Нугай Е.А. Формирование цифровых экосистем бизнеса в условиях развития информационного общества: управленческий аспект. Ars Administrandi (Искусство управления). 2023;3(15):353–376. <https://doi.org/10.17072/2218-9173-2023-3-353-376>
14. Озорнин С.Ю., Терлыга Н.Г. Аналитический обзор моделей гибкого проектного управления в условиях цифровизации менеджеральных процессов. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2021;5:53–63. <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2021-5-53>
15. Кочина С.К., Щетинина Е.А. Критерии эффективности управления предприятием в условиях цифровой трансформации. Вестник университета. 2023;4:15–23. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2023-4-15-23>
16. Ellatif H.A.A., Ahmed S.A. E-management: configuration, functions and role in improving performance of Arab institutions and organization. International Journal of Computer Applications. 2013;6(80):33–40. <http://dx.doi.org/10.5120/13868-1727>
17. He G.Zh., Chen R.Q. E-enterprise and e-management concept and process model research. In: Wireless communications, networking and computing: Proceedings of the International Conference, Shanghai, September 21–25, 2007. New York: IEEE; 2007. Pp. 3557–3560.
18. Столянов Г.П. Мониторинг и оценка эффективности электронного правительства: систематический обзор фундаментальных подходов и реализаций. Экономика и предпринимательство. 2022;4(141):63–72. <https://doi.org/10.34925/EIP.2022.141.4.009>
19. Митрофанова Е.А., Митрофанова А.Е. E-HRM как инструмент управления человеческими ресурсами в цифровой экономике. Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2021;5(10):73–77. <https://doi.org/10.12737/2305-7807-2021-10-5-73-77>
20. Добринская Д.Е. Что такое цифровое общество? Социология науки и технологий. 2021;2(12):112–129. <https://doi.org/10.24412/2079-0910-2021-2-112-129>
21. Петров А.А. Информационно-цифровой след: коммерческие и социальные аспекты в цифровую эпоху. Торговая политика. 2020;22(2):62–86. <https://doi.org/10.17323/2499-9415-2020-2-22-62-86>
22. Pelgrom M.J.M. Introduction. In: Analog-to-digital conversion. Cham: Springer; 2022. Pp. 1–6.

References

1. Lapidus L.V. The digital economy challenges as the digital transformation triggers: evolutionary scale and the cause-and-effect relationships. Intelligence. Innovations. Investment. 2023;3:11–27. (In Russian). <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2023-3-11>
2. Matveeva L.G., Kaplyuk E.V., Likhatskaia E.A., Nizov N.V. The circular economy model and the role of solvates in regional innovative development (the case of Russian regions). R-Economy. 2023;1(9):105–118. <https://doi.org/10.15826/recon.2023.9.1.007>
3. Tretyakov O.V. Digital economy as a new development paradigm: opportunities, challenges and prospects: monograph. Melbourne: AUS Publishers; 2022. 112 p.
4. Berg A.I., Biryukov B.V. Cybernetics as a way to solve management problems. In: Cybernetics – unlimited possibilities and possible limitations: current state. Moscow: Nauka; 1980. Pp. 28–48. (In Russian).
5. Yao Yu., Patterson E.A., Taylor R.J. The influence of digital technologies on knowledge management in engineering: a systematic literature review. IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering. 2024;2(36):854–867. <https://doi.org/10.1109/TKDE.2023.3285952>
6. Travush V.I. Digital technologies in construction. Academia. Architecture and Construction. 2018;3:107–117. (In Russian).
7. Oloyede A.A., Faruk N., Noma N., Teberab E., Nwaulume A.K. Measuring the impact of the digital economy in developing countries: a systematic review and meta-analysis. Heliyon. 2023;7(9).
8. Novikov D.A. Control systems classification. Management problems. 2019;4:27–42. (In Russian). <https://doi.org/10.25728/ru.2019.4.3>
9. Klochkova E.N., Prokhorov P.E. Definition of digital economy for the purposes of statistical research. 2020;4(27):66–79. (In Russian). <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2020-27-4-66-79>

10. *Bachilo I.L.* Digitalisation of management and economics as a national task. *State and Law.* 2018;2:59–69. (In Russian).
11. *Bukht R., Heeks R.* Defining, conceptualising and measuring the digital economy. Trans. from Eng. A.A. Ignatov. *International Organisations Research Journal.* 2018;2(13):143–172. (In Russian). <https://doi.org/10.17323/1996-7845-2018-02-07>
12. *Myshtaeva I.N.* Changing the economic functions of the state in the digital economy. *Information Society.* 2022;5:8–15. (In Russian).
13. *Nigay E.A.* Digital business ecosystems formation in the context of information society development: management aspect. *Ars Administrandi.* 2023;3(15):353–376. (In Russian). <https://doi.org/10.17072/2218-9173-2023-3-353-376>
14. *Ozornin S.Yu., Terlyga N.G.* Analytical review of flexible project management models in the context of digitalization of managerial processes. *Intellect. Innovations. Investments.* 2021;5:53–63. (In Russian). <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2021-5-53>
15. *Kochina S.K., Schetinina E.D.* Criteria for the efficiency of enterprise management in the framework of digital transformation. *Vestnik universiteta.* 2023;4:15–23. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2023-4-15-23>
16. *Ellatif H.A.A., Ahmed S.A.* E-management: configuration, functions and role in improving performance of Arab institutions and organization. *International Journal of Computer Applications.* 2013;6(80):33–40. <http://dx.doi.org/10.5120/13868-1727>
17. *He G.Zh., Chen R.Q.* E-enterprise and e-management concept and process model research. In: *Wireless communications, networking and computing: Proceedings of the International Conference, Shanghai, September 21–25, 2007.* New York: IEEE; 2007. Pp. 3557–3560.
18. *Stoyanov G.P.* Monitoring and evaluation of the effectiveness of e-government: a systematic review of fundamental approaches and implementations. *Journal of Economy and entrepreneurship.* 2022;4(141):63–72. (In Russian). <https://doi.org/10.34925/EIP.2022.141.4.009>
19. *Mitrofanova E.A., Mitrofanova A.E.* E-HRM as a human resource management tool in the digital economy. *Management of the Personnel and Intellectual Resources in Russia.* 2021;5(10):73–77. (In Russian). <https://doi.org/10.12737/2305-7807-2021-10-5-73-77>
20. *Dobriinskaya D.E.* What is the digital society? *Sociology of Science and Technology.* 2021;2(12):112–129. (In Russian). <https://doi.org/10.24412/2079-0910-2021-2-112-129>
21. *Petrov A.A.* Information and digital footprint: commercial and social aspects in the digital age. *Trade policy.* 2020;22(2):62–86. (In Russian). <https://doi.org/10.17323/2499-9415-2020-2-22-62-86>
22. *Pelgrom M.J.M.* Introduction. In: *Analog-to-digital conversion.* Cham: Springer; 2022. Pp. 1–6.

Россия в системе моделей функционирования современного мирового рынка вооружений и военной техники

Репников Дмитрий Александрович

Канд. экон. наук, зам. дир. Инновационного технологического центра комплекса научной политики,
доц. каф. зенитных ракетных войск Военного учебного центра
ORCID: 0000-0001-6903-3642, e-mail: repnikov.dmitry@mail.ru

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, г. Москва, Россия

Аннотация

В условиях современных геополитических конфликтов, которые привели к осложнениям в международной торговле и инвестиционном сотрудничестве между странами, наблюдаются серьезные изменения позиций государств в мировом экспорте вооружений и военной техники (далее – ВВТ). Структурные сдвиги в международном обмене ВВТ обусловлены также столкновением экономических интересов отдельных стран вследствие глобализации последних десятилетий, а также использованием на национальном уровне разных моделей производства и экспорта ВВТ. Как показано в нашей статье, государства мира серьезно дифференцированы в собственном производстве ВВТ по степени их зависимости от импорта, иностранных поставщиков компонентов и технологий. То, что страны могут быть продвинутыми участниками технологической цепи или являться нишевыми поставщиками, определяет новые направления их международной специализации и во многом детерминирует правила и характер конкуренции на современном мировом рынке ВВТ. В рамках представленного анализа национальных моделей специализации государств показаны конкурентные преимущества и слабости России как одного из ведущих экспортеров вооружений в мире. При этом оценены внешнеполитические и экономические риски укрепления ее позиций в глобальной торговле ВВТ. По результатам исследования сформулированы направления усиления потенциала российского оборонно-промышленного комплекса на мировом рынке ВВТ.

Ключевые слова

Оборонно-промышленный комплекс, вооружение, военная техника, обычные вооружения, международная торговля, экспорт вооружений, глобализация, глобальный кризис, государственный оборонный заказ

Для цитирования: Репников Д.А. Россия в системе моделей функционирования современного мирового рынка вооружений и военной техники // Вестник университета. 2024. № 7. С. 16–25.



Russia in the system of functioning models of the modern world market for arms and military equipment

Dmitry A. Repnikov

Cand. Sci. (Econ.), Deputy Director of the Innovative Technological Centre of the Scientific Policy Complex,
Assoc. Prof. at the Anti-Aircraft Missile Troops Department of the Military Training Centre
ORCID: 0000-0001-6903-3642, e-mail: repnikov.dmitry@mail.ru

Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia

Abstract

In the context of modern geopolitical conflicts, which have led to complications in the international trade and investment cooperation between countries, there are serious changes in the positions of states in the global export of arms and military equipment (hereinafter referred to as AME). Structural transformations in the international exchange of the AME are also conditioned by the clash of economic interests of individual countries due to globalisation of recent decades as well as by the use of various models of production and export of the AME at the national level. As shown in our article, states of the world are seriously differentiated in their own production of the AME according to the degree of their dependence on imports and foreign suppliers of components and technologies. The fact that countries can be advanced participants in the technological chain or be niche suppliers determines new directions for their international specialisation and, largely, the rules and nature of competition in the modern AME market. As part of the presented analysis of the national specialisation models of states, the competitive advantages and weaknesses of Russia as one of the leading arms exporters in the world are shown. At the same time, the foreign policy and economic risks of strengthening its position in the global AME trade have been assessed. Based on the results of the study, directions for reinforcing the potential of the Russian military-industrial complex in the world AME market have been formulated.

Keywords

Military-industrial complex, weaponry, military equipment, conventional weapons, international trade, arms export, globalisation, global crisis, state defense order

For citation: Repnikov D.A. (2024) Russia in the system of functioning models of the modern world market for arms and military equipment. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 16–25.



ВВЕДЕНИЕ

В последние два года произошло существенное ухудшение глобальной безопасности по сравнению с более ранними десятилетиями после Второй мировой войны. Это обусловлено, в частности, разгоранием новых масштабных военно-политических конфликтов и их наложением друг на друга во времени (российско-украинский и израильско-палестинский конфликты, сложная ситуация в Йемене и акватории Красного моря, неоднозначная ситуация в отношениях Тайваня и Китая, активизация Корейской Народно-Демократической Республики в проведении испытаний своих ракет). Кроме того, мир пережил пандемию, которая в комбинации с противостояниями с новой остротой актуализировала проблемы продовольственной безопасности. В этих условиях экономическая и политическая конфронтации между ключевыми державами усиливается, традиционная дипломатия утрачивает свою былую эффективность, а контроль над международной передачей вооружений ослабляется.

Стокгольмский институт исследования проблем мира (англ. Stockholm International Peace Research Institute) отмечает, что в 2022 г. военные конфликты происходили в 56 странах¹, и три из них классифицируются как масштабные (помимо Украины, в Нигерии и Мьянме). Однако, несомненно, конфронтация на Украине является самой крупной, в том числе и за последние десятилетия. Она существенно дестабилизировала развитие мировой экономики, подорвала сложившиеся механизмы разрешения крупных международных конфликтов, а также продовольственные и энергетические рынки. Вместе с тем сформировавшиеся дипломатические механизмы в рамках Организации Объединенных Наций не были заблокированы окончательно, хотя частично и утратили свою эффективность, а возможности по установлению мира стали ограниченными. Отмечается, что в 2022 г. в мире осуществились 64 многосторонние миротворческие операции в разных регионах мира², однако в результате продолжающегося конфликта на Украине усилилась геополитическая конкуренция, что особенно выразилось в отношениях западных стран и Российской Федерации (далее – РФ, Россия).

В данном контексте актуализируется проблема позиционирования России как одного из крупнейших производителей и экспортеров на мировом рынке вооружений и военной техники (далее – ВВТ). Целью настоящего исследования является оценка экспортной модели российского оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) на фоне наблюдающегося изменения национальных моделей развития производства ВВТ.

МОДЕЛИ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА В ОПК ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Глобализация последних десятилетий привела к тому, что все чаще наблюдается столкновение экономических интересов разных государств, что, безусловно, провоцирует новые военно-политические конфликты в мире, и это, как указывает Д.А. Кузнецов, проявляется в сопротивлении западных стран проведению развивающимися странами (в том числе постсоветского пространства) независимой внешней политики. В этих условиях переосмысливаются национальные программы развития и модернизации ОПК, в которых экономическая сторона играет не последнюю роль. При этом возрастает осознание значимости взаимосвязей военной и экономической безопасности и разработки специальных методов в данной предметной области исследований. Несмотря на то, что ОПК в последнее десятилетие достиг значительного прогресса в обеспечении Вооруженных сил РФ всеми видами вооружений, ситуация в отрасли остается весьма непростой, что делает крайне необходимым поддержание и налаживание военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами [1]. Вместе с тем, реализуя стратегию ОПК на любой срок, нужно учитывать тренды и прогнозы развития глобальной экономики в целом и глобальных финансовых рынков.

Может показаться, что в мировом экспорте вооружений доминируют лишь несколько ключевых транснациональных корпораций (далее – ТНК) с ограниченным числом стран базирования. Однако уровень ТНК – не единственный, и ниже его в разных государствах (в том числе и развивающихся) развиты разные виды деятельности по производству ВВТ, которое выпускается компаниями с более ограниченными возможностями и технологическим уровнем, либо поставляющими свою продукцию для нужд ключевых

¹ Gowan R., Davis I. SIPRI yearbook 2023. Armaments, disarmament and international security. Trends in armed conflicts. Режим доступа: <https://www.sipri.org/yearbook/2023/02> (дата обращения: 26.03.2024).

² Pfeifer C.C., Smit T. SIPRI yearbook 2023. Armaments, disarmament and international security. Multilateral peace operations. Режим доступа: <https://www.sipri.org/yearbook/2023/03> (дата обращения: 26.03.2024).

оборонных ТНК, либо выпускающими узкий спектр высокотехнологичной нишевой продукции. Некоторые из компаний могут комбинировать все перечисленные виды деятельности, и такое сочетание не позволяет корректно оценить потенциал ОПК той или иной страны. Также эта оценка затруднена в силу динамизма оборонной промышленности, поскольку ее отдельные секторы могут иметь временное значение и впоследствии уступают место новым технологиям (как, впрочем, и в гражданских отраслях промышленности). Поэтому оценить потенциал ОПК на перспективу практически невозможно.

Ограниченность масштабов производства ВВТ в отдельных странах выдвигает на передний план все новые исследовательские задачи, экономическое наполнение которых сводится к попытке анализа того, какие выгоды они могут получить от реализации такой стратегии. В данном контексте нишевые возможности малых государств по созданию ВВТ не следует недооценивать, поскольку они могут играть значимую роль для формирования потенциала развития ОПК других стран. Р.А. Битцингер в этой связи вводит понятие «ограниченная автаркия», понимая под ней способность государства повышать свою самообеспеченность в ключевых сферах производства ВВТ³. В то же время необходимо сопоставлять издержки такой автаркии (учитывая иностранную конкуренцию, технологии, производственные затраты) с возможными стратегическими выгодами.

Не менее интересной является так называемая модель пирамиды, поскольку ряд причин, указанных выше, определяет то, почему страны стремятся добиться автаркии в производстве ВВТ, однако степень зависимости в этом у различных государств выражена по-разному, и лишь немногие из них имеют высокий уровень самостоятельности. Так называемыми критическими новаторами выступают лишь Союз Советских Социалистических Республик (далее – СССР) и Соединенные Штаты Америки (далее – США), тогда как другие страны с высоким уровнем независимости в производстве ВВТ адаптировали опыт ключевых держав (более подробно эти государства представлены в таблице).

Таблица

Классификация стран по степени независимости в производстве ВВТ

Уровень	Степень независимости	Страны
1А	Очень высокая, с крупной, диверсифицированной, технологически продвинутой базой ОПК для разработки передовых вооружений	США, СССР (Россия)
1Б	Высокая, с менее развитой базой ОПК, но эти страны могут соответствовать уровню 1А, если объединяют свой потенциал за счет совместных предприятий и программ с другими ведущими государствами	Франция, Германия, Италия
2А	Нишевые, но технологически развитые базы ОПК	Австралия, Израиль, Швеция, Япония
2Б	Менее широкомасштабные и технологически развитые ОПК	Аргентина, Бразилия, Республика Корея
2В	Широкомасштабные, но менее технологически развитые ОПК	Индия, Китай
3	Нишевые, низкотехнологичные базы ОПК, которые имеют возможности производства лишь некоторых видов ВВТ (например, стрелкового оружия) либо могут по лицензии собирать системы, разработанные за рубежом	Египет, Мексика, Нигерия

Источник⁴

В рамках данной классификации в контексте уровня 2 представлена самая обширная группа государств, но именно в группе 2В находятся страны, стремящиеся в итоге к полной автаркии в производстве ВВТ, тогда как для малых стран группы 2А такая автаркия изначально была недостижимой, поскольку они не смогли сделать производство ВВТ рентабельным и получить значимые экономические выгоды. Также следует отметить, что создание передовых вооружений в государствах уровня 2 после холодной войны в большинстве своем становилось несостоятельным, поскольку, в силу роста спроса на технологии и финансовые ресурсы, им становилось все сложнее поддерживать даже сложившиеся производственные мощности в ОПК.

³ Bitzinger R.A. New ways of thinking about the global arms industry. Dealing with “limited autarky”. Режим доступа: https://ad-aspi.s3.ap-southeast-2.amazonaws.com/import/SI98_Global_arms_industry.pdf?VersionId=SLz2luph0eF57Dec1VtWDFLbguddVRAv (дата обращения: 27.03.2024).

⁴ Там же.

Некоторые страны уровня 2 (Индия, Китай, Япония и даже Бразилия) стремятся сформировать передовую обширную местную промышленность по созданию ВВТ, руководствуясь, как указывает Р. Битцингер, технационалистическими мотивами [2]. Чтобы описать это развитие и рост, используют модель под названием «лестница производства», где усиление независимости связано с увеличением затрат. Местное производство ВВТ является процессом перехода от высокого уровня зависимости от иностранных технологий и вооружения к низкому, которое можно разделить на следующие этапы:

- создание ВВТ, которое существенно зависит от импорта, в том числе от технической помощи из стран с развитыми ОПК;
- сборка вооружений из импортных компонентов (или даже комплектов);
- лицензионное производство зарубежных систем ВВТ, когда часть компонентов изготавливается фактически внутри страны;
- ограниченная разработка/производство низкотехнологичных, сравнительно простых вооружений (например, артиллерийских орудий, стрелкового оружия), совместное производство сложных вооружений вместе с передовыми зарубежными производителями;
- постепенное улучшение автаркической исследовательской базы, что позволяет изготавливать среднетехнологичное ВВТ (боевые самолеты, легкая бронетехника);
- попытки проектирования и разработки передовых систем вооружения (ракеты, истребители, боевые корабли) либо перехода к производству узкоспециализированной (нишевой) продукции [3].

С данной моделью тесно связана модель типологии инноваций, в которой базовой является гипотеза о том, что инновации ОПК необходимо встраивать в другие факторы (организационные, политические, социально-экономические, культурные и пр.), определяющие возможность страны к импорту, адаптации и ассимиляции новых военных концепций, технологий и практики [4]. Далее национальные ОПК классифицируются с точки зрения их способностей к инновациям (дополняющие инновации, творческая адаптация, творческая имитация, дублирование, и так вплоть до более прогрессивных форм в виде модульных и в конце концов радикальных инноваций).

Указанные модели обладают преимуществами в силу измерения ими динамики развития национальных ОПК и свидетельствуют не только о позициях страны в мировом производстве вооружений, но и о причинах таких позиций. Они измеряют и сравнивают национальные ОПК, а также оценивают инновационный потенциал производства, позволяют раскладывать их на фрагменты и затем отдельно анализировать. Таким образом, при помощи моделей можно формировать дорожные карты для перехода стран на более высокие уровни развития ОПК. Если государство хочет достичь большей автаркии в создании ВВТ, модель лестницы производства является для этого отличным инструментом.

Некоторые из стран вовсе не желают высокой степени независимости в производстве ВВТ, хотя принято считать, что каждое государство стремится к автаркии по выпуску широкого спектра вооружений. Вместе с тем определенные страны отказываются от такой идеи, достигая самообеспеченности лишь в некоторых сегментах. Эти государства стали нишевыми поставщиками – производителями, намеренно или по необходимости специализирующимися на конкретных видах ВВТ и впоследствии отказавшимися от создания других вооружений (либо никогда не занимавшимися их производством). Здесь мы имеем дело со стратегией ограниченной автаркии, чтобы сохранить возможности внутреннего производства, руководствуясь в большей степени стратегическими, а не экономическими мотивами. Специализация на создании уникальных, нишевых вооружений позволяет защитить страну от прекращения импорта из-за рубежа и расширяет технологические возможности государства. Хорошим примером в этой связи является Южная Африканская Республика, которая в 1960–1980-е гг. изготавливала реконструированные (или модернизированные) образцы зарубежных вооружений, и самодостаточность для данной страны заключалась в модификации и адаптации иностранных технологий и разработок.

Если страна переходит к модели нишевого производителя вооружений, она принимает во внимание такие детерминанты, как: стратегическую ценность местного ВВТ для национального ОПК; экономическую эффективность производства; потенциал развития экспорта данного вооружения; наличие конкурирующих альтернатив за рубежом; себестоимость импортных аналогов. Следует отметить, что по некоторым позициям ВВТ (боеприпасы, стрелковое оружие, беспилотные летательные аппараты), даже если местное производство будет ограничено, оно будет иметь смысл для всех стран. Однако по определенным позициям (например, подводные лодки) внутреннее производство станет вовсе недопустимым.

Тем не менее, здесь же следует учитывать фактор динамизма, поскольку нишевое производство, как свидетельствует история, может быть подорвано, когда:

- 1) импортное ВВТ резко становится более дешевым и доступным (в силу научно-технического прогресса);
- 2) наблюдается быстрый рост издержек внутреннего производства;
- 3) в стране сокращается оборонный бюджет, уменьшая потенциальные внутренние закупки.

Указанные изменения затрудняют выбор страной нишевого производства, но труднее всего обосновать стратегическую ценность того или иного ВВТ для национальной безопасности (это очень сложно формализовать, как и сложно доказать вклад конкретного вооружения в национальную безопасность, особенно в условиях неучастия государства в военных конфликтах). Именно поэтому нишевая стратегия является подходящей для боеприпасов и стрелкового оружия – универсальных позиций вооружения. Напротив, данная стратегия не подходит для того ВВТ, по которому высок уровень конкуренции на мировом рынке, когда экспорт будет сложным, а импорт – простым (артиллерийские системы, бронетехника, истребители высокого класса, большинство ракетных комплексов).

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И СЛАБОСТИ РОССИИ В МИРОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И ЭКСПОРТЕ ВВТ

Длительное время ограниченные финансовые возможности РФ негативно влияли на состояние и инновационное развитие российского ОПК, как это отмечено в исследовании Т.Р. Нуриева [5]. В условиях глобализации взаимозависимость субъектов ОПК усилилась, и он сам стал более сложной, комплексной и многослойной структурой, где интересы разных предприятий могут быть противоречивыми. В рамках нового технико-экономического уклада и постиндустриальной эпохи, наступившей в ключевых странах, меняются научные взгляды на исследование долгосрочного инновационного развития ОПК и на особую роль прогностической проблематики в нем.

Глобальные кризисы оказывают непосредственное влияние на прогресс многих отраслей, в том числе ОПК, особенно если первые комбинируются с участвовавшими и длительными военно-политическими конфликтами. Вместе с тем в период кризиса 2008–2009 гг. оборонные расходы России снижались, поскольку доходы бюджета также имели тенденцию к уменьшению. Однако в нынешних условиях мировая экономика имеет ослабленную динамику, что является вызовом для государственных финансов, однако для РФ это особенно важно, поскольку специальная военная операция отвлекает серьезные средства из государственного бюджета.

Кроме того, следует отметить циклическую зависимость предприятий ОПК от периодов осуществления военных действий. А.А. Черных и В.М. Володин подчеркивают, что в начале 1990-х гг. военная напряженность в мире снизилась вследствие окончания холодной войны и гонки вооружений, однако уже после 1998 г. геополитическая напряженность усилилась, и оборонные расходы России стали возрастать. Поэтому цикличность развития предприятий ОПК может быть политически мотивированной, что многократно актуализирует проблемы высокотехнологичной модернизации ОПК [6]. Особенно негативно воздействуют глобальные кризисы на ликвидность, бюджет России и ее оборонные расходы, а также следует учитывать, что гонка вооружений в мире набирает новую силу, и это свидетельствует о переломном моменте в совершенствовании ОПК ключевых стран.

Мировой рынок ВВТ можно представить как высококонкурентный, однако его развитие весьма политизировано, поэтому интенсивность конкуренции на нем имеет вероятность существенно варьироваться в разрезе стран. Многие государства-экспортеры ВВТ в последние годы получили значительные выгоды вследствие расширения рынка, и это, очевидно, теоретически должно создавать все новые возможности для экспортеров, тем самым смягчая конкуренцию. Многие страны Ближнего Востока (Катар, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия) направили в последние годы существенные доходы, полученные от экспорта энергоносителей, на повышение обороноспособности государства, став крупными импортерами ВВТ. Закупки ВВТ этими странами совпали с новыми циклами вооружения крупных держав Азии – Вьетнама, Индии и Пакистана. Таким образом, в последнее время мировой рынок ВВТ претерпевает новые фундаментальные изменения, что выражается в появлении новых глобальных импортеров. Вероятно, поэтому в ближайшие годы на нем будет расти интенсивность международной конкуренции, по крайней мере, до точки достижения нового рыночного равновесия.

Т. Мамлеф указывает на то, что, если исходить из индекса концентрации Херфиндаля, мировой рынок вооружений более близок к олигополистическому рынку, чем к рынку совершенной конкуренции [7], для которого характерно небольшое число экспортеров и на котором ни один из продавцов не является настолько крупным, чтобы воздействовать на рыночную цену. Россия здесь имеет устойчивые позиции, предлагая качественное вооружение по разумным ценам, что весьма привлекательно для большой группы развивающихся стран-импортеров со средним уровнем дохода.

В данном контексте можно указать на два преимущества для России как глобального экспортера – наличие широкой клиентской базы на мировом рынке, а также отсутствие жестких ограничений на экспорт своего ВВТ. Так, развитие тесного военно-технического сотрудничества с Индией не стало барьером для поставок российского вооружения Пакистану. Кроме того, РФ экспортирует ВВТ таким странам, как Венесуэла, Иран и Сирия, а также постсоветским государствам – Армении и Азербайджану, между которыми, как известно, имеются серьезные политические противоречия. Россия воссоздает и укрепляет военно-техническое сотрудничество со странами, которые раньше закупали ВВТ в СССР, – Алжиром, Вьетнамом, Ираком и Ливией.

Между тем, если сравнивать российскую структуру поставок со структурой поставок ВВТ из США, импортерами российских вооружений является небольшое число постоянных крупных покупателей, поэтому экспортный портфель ОПК РФ подвержен ряду рисков как внешнеполитического, так и экономического характера. Самым важным вызовом в нынешних условиях выступает формирование портфеля новых контрактов, которое хотя бы поддерживало сохранение узкой клиентской базы. В данном контексте особое беспокойство вызывают рынки, которые Россия вынуждена делить с другими странами-экспортерами, например рынок Индии. Так как это государство стремится стать все более независимым в обороне, то и конкуренция на данном рынке среди глобальных экспортеров чрезвычайно высока. По мере становления Индии как страны с технологически продвинутой и независимой ОПК, все более стремительно улучшение переговорных позиций страны по вопросам развития военно-технического сотрудничества с РФ.

РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ВВТ

По сравнению, например, с экспортом энергоносителей, доходы РФ от экспорта ВВТ остаются крайне незначительными, однако в экспорте машин и оборудования доля вооружения составляет 70%, и ОПК является важным источником доходов, отсутствие которых привело к быстрой существенной потере предельных издержек отрасли. Россия имеет стратегические преимущества на отдельных нишах мирового рынка, ориентируется на конкретные страны и стремится диверсифицировать экспортный портфель, проводя серьезную модернизацию ОПК. Однако ключевыми слабостями РФ является пониженный интерес к послепродажному (сервисному) обслуживанию, а также ее существенная зависимость от рынков Индии и Китая. Долгосрочная стабилизация рынка Китая, который уже достиг пика в своем развитии, обусловлена тем, насколько Россия будет привержена совместным проектам в ОПК. Индия в свою очередь уделяет большое внимание политике совершенствования национального производства, и России, чтобы удержать индийский рынок, приходится идти на передачу технологий и создание совместных предприятий. В долгосрочной перспективе Индию и Китай следует расценивать как основных международных конкурентов РФ в низкобюджетном сегменте ВВТ.

В свою очередь расширению географии российского экспорта ВВТ должно способствовать развитие военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами, требующее создания новых механизмов кредитно-финансового обеспечения экспорта новых видов вооружений и работы с новыми зарубежными рынками для кредитования крупных проектов производства ВВТ [8]. Расширение географии экспорта ВВТ будет обеспечивать формирование современных технологических преимуществ российских производителей на мировых рынках. В этой связи важным представляется создание оригинальных механизмов межбанковского сотрудничества России со странами постсоветского пространства и Азии.

Мы отмечаем высокую степень диверсификации и надежности экспортного портфеля ВВТ РФ, представляющей огромную номенклатуру разных вооружений, но и здесь необходимо указать определенные дисбалансы: в последние годы 40% российского экспорта приходилось на авиационные системы (истребители Су-27, Су-30, Су-35, МиГ-29 и пр., а также семейство вертолетов), возросла доля систем противовоздушной обороны, достигнув 14% от совокупных поставок. Доля ракетного сегмента составляла около

13%, бронетанковой техники – 10% (в основном экспортный вариант основного танка Т-90, а также бронетранспортеры БТР-82А и БМП-3) [9]. Что касается военных морских судов, то величина данного сегмента существенно меняется с течением времени, поскольку здесь имеют место длительный цикл производства и высокие производственные издержки.

Слабым местом многих экспортных ВВТ российского производства является то, что они фактически представляют собой модернизированные версии оборудования, разработанного еще в СССР, поэтому актуальной проблемой выступает их замена системами нового поколения. Однако экспортный потенциал во многом укрепляется за счет апробации в условиях реальных военных действий усовершенствованных образцов российских вооружений. Это обстоятельство, равно как и переход к модернизации в ОПК, несомненно, будет вести к удорожанию отечественного ВВТ, что, безусловно, сделает их в меньшей степени доступными для покупателей из многих развивающихся стран с небольшими доходами.

В данном контексте важную роль играет совершенствование организационной структуры российского ОПК. В последние годы государство существенно укрепило координацию отрасли, получив контрольные пакеты акций в ключевых предприятиях, а также восстановив связи между генеральными подрядчиками и поставщиками. Кроме того, в отрасли с целью ее рационализации и интеграции ресурсов были сформированы холдинговые структуры, представленные разными компаниями. Серьезным вызовом вместе с тем стало значительное ограничение военно-технического сотрудничества России с развитыми странами начиная с 2014 г. В особенности это коснулось электронных компонентов, поставляемых из них, а также критических технологий для ОПК. Эксперты указывают, что данный факт существенно осложняет амбиции РФ по модернизации ОПК, подрывая ее позиции на мировом рынке ВВТ, и по завоеванию новых рынков [10], хотя опыт последних двух лет показывает, что это утверждение не совсем верно.

Новые угрозы и вызовы развития российской экономики и ее безопасности требуют переосмысления направлений, принципов, методов и механизмов совершенствования отечественных вооруженных сил и ОПК. В данном контексте важнейшей задачей является выполнение государственного оборонного заказа, когда армия и флот переходят на качественно иной уровень развития. При этом она ставилась определяющей и в более ранних документах (к 2020 г. удельный вес современных вооружений должен был достигнуть 70%⁵). Еще десятилетие назад наблюдалось невыполнение контрактных обязательств предприятий ОПК в части государственного оборонного заказа.

В частности, как отмечается в литературе последних лет, основная причина невыполнения этих обязательств – слабость контрактного механизма исполнения данного заказа, в который необходимо внедрять новые инструменты и институты, новую контрактную методологию [11], позволяющую повысить его результативность, в том числе с учетом растущих и постоянно изменяющихся вызовов. На научной основе это означает постановку актуальных задач, а также разработку предложений по совершенствованию государственного оборонного заказа, которые будут способствовать модернизации армии и усилению инновационного потенциала ОПК. В современных условиях при государственном оборонном заказе необходимо принимать специальную систему ценообразования, где должна быть предусмотрена дифференциация цен, но в целом для него нужны определенная правовая база, а также структура управления и институт контроля. При этом особое внимание требуется уделять долгосрочному планированию заказа, что представляется нам исключительно значимым в современных условиях обострения геополитических конфликтов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Россия в целом подвержена новым волнам технологического прогресса в сфере вооружений, поэтому важным аспектом является то, чтобы она не осталась последователем, а стремилась к лидерству в оружейных технологиях. Это позволит существенно укрепить экспортный потенциал российского ОПК в условиях санкций и нынешнего военного конфликта. Здесь же следует отметить то, что угроза появления на мировом рынке новых игроков невелика, но наибольшая угроза исходит от стран, которые стремятся продвинуться по технологической лестнице производства ВВТ, снизить зависимость от импорта оружейных технологий. Так, яркими примерами здесь являются Индия, а также Китай, который

⁵ Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 603 «О реализации планов (программ) строительства и развития Вооруженных сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса». Режим доступа: <https://base.garant.ru/70170938/> (дата обращения: 30.03.2024).

не считается новым игроком, но его технологический потенциал существенно прирастает, и он будет стремиться выйти за рамки своей специализации поставщика недорогих ВВТ и претендовать на рыночные ниши, которые сегодня занимает РФ. Это представляется значимым, тем более учитывая, что большая часть технологий ОПК Китая базируется на заимствованиях (копированиях), сделанных по образцу российских (полученных в свое время на основе реверс-инжиниринга, лицензионного производства и передачи технологий). В целом, несмотря на то что офсет и передача технологий в настоящее время представляют собой самые обычные процессы для мирового рынка ВВТ, они все же создают риск подрыва технологического лидерства ключевых глобальных экспортеров.

Список литературы

1. Кузнецов Д.А. Зависимость экономической и военной безопасности России от состояния защищенности стратегически важных объектов. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015;302(17):52–60.
2. Bitzinger R.A. China's defense technology and industrial base in a regional context: arms manufacturing in Asia. Journal of Strategic Studies. 2011;3(34):425–450. <http://dx.doi.org/10.1080/01402390.2011.574985>
3. Bitzinger R.A. Towards a brave new arms industry? The Adelphi Papers. 2003;356(43):63–79. <http://dx.doi.org/10.1080/714027876>
4. Cheung T.M. The Chinese defense economy's long march from imitation to innovation. Journal of Strategic Studies. 2011;3(34):325–334. <https://doi.org/10.1080/01402390.2011.574976>
5. Нуриев Т.Р. Стратегическое планирование инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса с использованием инструментария форсайта. Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М.: Военный университет имени князя Александра Невского; 2014. 24 с.
6. Черных А.А., Володин В.М. Эффективность управления оборонными предприятиями в условиях цикличности экономики. Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2012;3(23):144–155.
7. Malmjöf T. Russia's arms exports: successes and challenges. Revue Défense Nationale. 2017;802(7):64–71. <https://doi.org/10.3917/rdna.802.0064>
8. Малахов В.С., Шевченко И.В. Усиление взаимодействия транснациональных банков и мирового военно-технического сектора через призму глобального экономического кризиса. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014;254(17):21–28.
9. Blank S. A work in regress? In: The Russian armed forces in transition. Economic, geopolitical and institutional uncertainties. London: Routledge; 2012. Pp. 151–168.
10. Malmjöf T. A case study of Russo-Ukrainian defense industrial cooperation: Russian dilemmas. The Journal of Slavic Military Studies. 2016;1(29):1–22. <https://doi.org/10.1080/13518046.2015.1094941>
11. Елусеев О.В. Повышение эффективности выполнения государственного оборонного заказа на основе развития контрактного механизма. Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М.: Военный университет имени князя Александра Невского; 2014. 22 с.

References

1. Kuznetsov D.A. Dependence of the Russian economic and military security on the security of strategic facilities. National interests: priorities and security. 2015;302(17):52–60. (In Russian).
2. Bitzinger R.A. China's defense technology and industrial base in a regional context: arms manufacturing in Asia. Journal of Strategic Studies. 2011;3(34):425–450. <http://dx.doi.org/10.1080/01402390.2011.574985>
3. Bitzinger R.A. Towards a brave new arms industry? The Adelphi Papers. 2003;356(43):63–79. <http://dx.doi.org/10.1080/714027876>
4. Cheung T.M. The Chinese defense economy's long march from imitation to innovation. Journal of Strategic Studies. 2011;3(34):325–334. <https://doi.org/10.1080/01402390.2011.574976>
5. Nuriev T.R. Strategic planning of innovative development of enterprises of the military-industrial complex using foresight tools. Abstr. Diss. ... Cand. Sci. (Econ.): 08.00.05. Moscow: Military University named after Prince Alexander Nevsky; 2014. 24 p. (In Russian).
6. Volodin V.M., Chernykh L.A. Effective management of defense enterprises in a cyclical economy. University proceedings Volga region. Social sciences. 2012;3(23):144–155. (in Russian)
7. Malmjöf T. Russia's arms exports: successes and challenges. Revue Défense Nationale. 2017;802(7):64–71. <https://doi.org/10.3917/rdna.802.0064>

8. *Malakhov V.S., Shevchenko I.V.* Strengthening of interaction of transnational banks and world military and technical sector through the prism of global economic crisis. National interests: priorities and security. 2014;254(17):21–28. (In Russian).
9. *Blank S.* A work in regress? In: The Russian armed forces in transition. Economic, geopolitical and institutional uncertainties. London: Routledge; 2012. Pp. 151–168.
10. *Malmjöf T.* A case study of Russo-Ukrainian defense industrial cooperation: Russian dilemmas. The Journal of Slavic Military Studies. 2016;1(29):1–22. <https://doi.org/10.1080/13518046.2015.1094941>
11. *Eliseev O.V.* Increasing the efficiency of fulfilling state defense orders based on the development of a contract mechanism. Abstr. Diss. ... Cand. Sci. (Econ.); 08.00.05. Moscow: Military University named after Prince Alexander Nevsky; 2014. 22 p. (In Russian).

Особенности восприятия потребителями продуктовых инноваций

Александрова Ирина Юрьевна

Канд. психол. наук, доц. каф. маркетинга
ORCID: 0000-0003-4728-5747, e-mail: alexandrova27@yandex.ru

Государственный университет управления

Аннотация

В статье исследуется феномен восприятия потребителями продуктовых инноваций для выявления особенностей, детерминированных современными рыночными условиями. Цель работы достигается посредством анализа специфики восприятия покупателями: степени инновационности продукта; продуктовых инноваций в рамках информационной перегрузки и на фоне высокой интенсивности их вывода на рынок. В результате проведенного исследования выявляются следующие особенности потребительского восприятия, характерные для современных рыночных условий: субъективность восприятия степени инновационности продукта; актуализация феномена информационного пренебрежения в условиях информационной перегрузки потребителей и феномена потребительского ступора в рамках высокой интенсивности вывода на рынок продуктовых инноваций. В работе доказывается необходимость глубокого, всестороннего изучения психологии восприятия инноваций потенциальными потребителями в процессе разработки и внедрения нового продукта, в частности исследования когнитивной, ценностной, потребностно-мотивационной систем, а также особенностей моделей поведения потребителей инновационных продуктов. Только в этом случае возможно создание действительно нужной и поэтому быстро и легко принимаемой рынком продуктовой инновации.

Ключевые слова

Продуктовые инновации, маркетинг инноваций, потребительское восприятие, поведение потребителей, психология потребителей, психология восприятия инновации, информационная перегрузка потребителей, потребительский ступор

Для цитирования: Александрова И.Ю. Особенности восприятия потребителями продуктовых инноваций // Вестник университета. 2024. № 7. С. 26–33.

Features of consumer perception of product innovations

Irina Yu. Aleksandrova

Cand. Sci. (Psy.), Assoc. Prof. at the Marketing Department
ORCID: 0000-0003-4728-5747, e-mail: alexandrova27@yandex.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article examines the phenomenon of consumer perception of product innovations in order to identify features determined by modern market conditions. The purpose of the study is achieved by analysing the specifics of customer perception of: the degree of product innovativeness; product innovations in the framework of information overload and amid high intensity of their introduction to the market. As a result of the research, the following features of the consumer perception, characteristic of modern market conditions, are identified: subjectivity of perception of the product innovativeness; actualisation of the phenomenon of information neglect in conditions of information overload of consumers and the phenomenon of consumer stupor within the framework of high intensity of product innovations being introduced to the market. The work proves the need to study the psychology of perception of innovations by potential consumers in the process of developing and introducing a new product deeply and comprehensively, in particular, to study cognitive, value, need-motivational systems as well as the characteristics of behaviour patterns of consumers of innovative products. Only in this case it is possible to create a product innovation that is truly needed and therefore quickly and easily accepted by the market.

Keywords

Product innovations, innovation marketing, consumer perception, consumer behaviour, consumer psychology, psychology of innovation perception, information overload of consumers, consumer stupor

For citation: Aleksandrova I.Yu. (2024) Features of consumer perception of product innovations. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 26–33.



ВВЕДЕНИЕ

Для маркетинговой деятельности аксиомой является положение, согласно которому любой предлагаемый на рынке продукт должен удовлетворять те или иные потребности потребителей и создаваться именно с этой целью. Следовательно, знание того, какие неудовлетворенные актуальные и потенциальные потребности существуют у потребителя, понимание его субъективных представлений об идеальных способах удовлетворения собственных нужд и желаний являются необходимой аналитической составляющей процесса разработки и внедрения продуктовой инновации.

Создать инновационный продукт так же сложно, как и осуществить его продвижение на рынке. Практика мирового маркетинга показывает, что, несмотря на прилагаемые усилия, 85–90 % внедряемых инноваций терпят неудачу [1; 2]. Одна из основных причин такого отрицательного результата – отсутствие тщательной проработки рисков, связанных с особенностями восприятия потребителями предлагаемой инновации. В результате эти невыявленные и неучтенные особенности порождают проблемы, снижающие скорость принятия нового продукта потенциальными потребителями или полностью блокирующие покупательскую активность.

Цель исследования – выявление специфики восприятия потребителями продуктовых инноваций в современных рыночных условиях.

В задачи исследования входит анализ особенностей восприятия потребителями: степени инновационности продукта; продуктовых инноваций в условиях информационной перегрузки и на фоне высокой интенсивности их вывода на рынок.

Методы исследования: анализ, синтез, индукция, дедукция, абстрагирование, сравнительный анализ, анализ документов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ВОСПРИЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ СТЕПЕНИ ИННОВАЦИОННОСТИ ПРОДУКТА

Степень объективной новизны продукта может быть различной. К продуктовым инновациям относят как уже существующие товары и услуги, в которые внесены изменения в целях усовершенствования их потребительских свойств, так и абсолютно новые продукты, ранее не известные рынку (так называемые настоящие инновации).

Исходя из критерия степени новизны, зарубежными экспертами была разработана следующая классификация продуктовых инноваций:

- 1) мировые продуктовые инновации, дающие возможность формирования нового рынка (например, технологии искусственного интеллекта);
- 2) новые продуктовые линии, позволяющие выходить на другой целевой сегмент (например, смартфоны для людей с ограниченными возможностями);
- 3) расширение существующих продуктовых линий, дающее возможность более полного удовлетворения потребностей потребителя за счет разнообразия (например, новые вкусовые добавки в линейке чайных напитков);
- 4) усовершенствование и модификация существующих продуктов, позволяющие более полно удовлетворять потребности покупателя благодаря улучшению/расширению функциональных свойств продукта (например, кофеварочная машина со встроенным автоматическим капучинатором);
- 5) репозиционирование продукта, дающее возможность кардинального изменения целевого рыночного сегмента (например, маркетинговая история сигарет Marlboro, изначально позиционировавшихся как сигареты с фильтром для женщин и не имевших успеха в этом целевом сегменте);
- 6) снижение цены на продукт, позволяющее формировать большую финансовую доступность для потребителей товара или услуги без ущерба имиджу бренда, что достигается посредством создания «новинки», которая по своим объективным параметрам ничем не отличается от более дорогого продукта-предшественника (например, новая образовательная программа в системе дополнительного профессионального образования, не отличающаяся от предыдущей программы по содержанию и объему) [2].

Наиболее рискованным является вывод на рынок абсолютной (мировой) продуктовой инновации, с которой никто ранее не работал и не был знаком, поэтому многие компании в своей инновационной

деятельности максимально ориентированы на более безопасные типы новых продуктов. Так, например, 80 % продуктовых новаций компании Sony связаны с усовершенствованием собственных товаров, уже представленных на рынке. Sony позиционирует себя как креативная компания, активно внедряющая инновационные технологии, и, по оценке Interbrand, занимает 36-ю позицию в рейтинге 100 самых дорогих брендов мира (2023 г.)^{1,2}.

Вместе с тем стратегия постоянного усовершенствования собственной продукции не гарантирует компании успешный сбыт. Принимая решение о приоритетных видах продуктовых инноваций, необходимо учитывать следующие особенности восприятия новинок потребителями:

- 1) наиболее привлекательными для потребителей являются те продуктовые инновации, которые воспринимаются как значительно превосходящие по своим потребительским свойствам существующие аналоги – они успешны в 98 % случаев;
- 2) достаточно привлекательны для потребителей продуктовые инновации, у которых уровень преимущественных отличий воспринимается как средний – они успешны в 58 % случаев;
- 3) малопривлекательны для потребителей продуктовые инновации, преимущества которых воспринимаются как минимальные – они могут иметь успех лишь в 18 % случаев [3].

Прогнозируя степень успешности инновации, необходимо понимать, что объективные различия нового продукта и рыночного аналога могут быть весьма существенны, но восприятие потребителя всегда субъективно. Например, новационная модель смартфона, с точки зрения разработчиков, может значительно отличаться от всех имеющихся аналогов, успешно пройти внутренние испытания (альфа-тестирование), однако для потенциального покупателя продукт оказывается малопривлекательным, так как основной функционал, которым пользуется среднестатистический целевой потребитель, фактически такой же, как и в предыдущих разработках.

Многочисленные маркетинговые исследования подтверждают тот факт, что широкие функциональные возможности многих современных модернизированных бытовых приборов (техники и электроники) потребители используют минимально. В частности, по оценкам аналитиков компании Mobile Research Group, смартфоны большинством российских потребителей задействованы в лучшем случае на 20 %, остальные 80 % функционала или вообще не используются, или используются очень редко³. Другими словами, маркетинговая проблема излишнего/невостребованного качества продолжает оставаться актуальной, так как в конечном итоге именно потребитель решает, каким образом ему эксплуатировать продукт и какая модель для него более удобна.

Приведенные выше данные показывают, что одним из важных параметров предварительной диагностики потенциальных покупателей является их субъективное восприятие степени значимости уникальных потребительских свойств инновации. Вместе с тем необходимо понимать, что условия тестирования нового продукта посредством проведения индивидуальных интервью, фокус-групп, экспериментов (бета-тестирования) с представителями целевого сегмента могут существенно отличаться от реальной ситуации принятия решения о покупке. В искусственно созданной исследователем среде, с одной стороны, блокируются многие факторы, в реальности влияющие на покупателя (информационная перегрузка, временные и финансовые ограничения, сбой в декодировании маркировки, советы референтных личностей и т.д.), а с другой – возникают факторы, которых не может быть в действительности (например, просьба исследователя внимательно изучить новый товар, сравнить с другими товарами-аналогами по заданным параметрам, оплата участия в эксперименте, боязнь обидеть исследователя негативными отзывами и т.п.).

Высказанные потребителями в ходе опросов намерения/желания купить новинку могут не соответствовать их реальной покупательской активности в силу актуализации феномена рассогласованности установочных факторов человека и его поведения. В социальной психологии в контексте восприятия социальных объектов такая рассогласованность получила название парадокса Лапьера [4]. Причины этого феномена могут быть различны. Наиболее типичными являются:

¹ Mobile-Review.com. Компания Sony представила восемь разработок, объединенных темой «технологии, которые вдохновляют эмоции». Режим доступа: https://mobile-review.com/all/press_releases/kompaniya-sony-predstavila-vosem-tazrabotok-obedinennyh-temoj-tehnologii-kotorye-vdohnovlyayut-emoczii/ (дата обращения: 03.04.2024).

² Лактюшин Н. Названы самые дорогие бренды 2023 года (список). Режим доступа: <https://hi-tech.mail.ru/news/104262-nazvaniy-samyie-dorogie-brandyi-2023-goda-spisok/> (дата обращения: 04.04.2024).

³ Карпеева А. Аналитики: люди не используют полезные функции смартфонов. Режим доступа: <https://360tv.ru/news/nauka/poleznye-funktsii-smartfonov/> (дата обращения: 04.04.2024).

- временная пролонгация, изменившая внешние и внутренние детерминанты покупки (например, активность конкурентов, изменение ценностных приоритетов, интересов потребителя и т.д.);
- давление на потенциального покупателя социальной среды, в частности социальных норм и социального окружения (например, нормы социально ответственного поведения, осуждающие роскошь, гедонизм, продукты, наносящие вред окружающим людям, биосфере Земли и т.п.);
- некоторые психологические особенности личности потребителя.

Намерения совершить покупку могут не перейти в покупательскую активность после непосредственного опыта изучения/тестирования инновационного продукта в точке сбыта. Отметим, что в результатах испытаний инновационных продуктов на пробных рынках зарубежными исследователями был выявлен следующий частный случай этого парадокса: позитивное отношение к новинке после ее первой покупки не приводило к повторным покупкам или они совершались крайне редко [2].

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ВОСПРИЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЕРЕГРУЗКИ

Одной из наиболее сложных проблем восприятия продуктовой инновации потребителями является снижение качества когнитивной обработки сообщения о новом продукте или полное блокирование маркетингового коммуникационного процесса вследствие информационной перегрузки потребителей. Число рекламных сообщений в информационно-коммуникационном пространстве постоянно растет. Неоднократные попытки подсчета количества маркетинговых посланий, которые обращаются к среднестатистическому потребителю в течение одного дня, говорят о том, что оно измеряется сотнями [5]. Анализ динамики объема телевизионной рекламы, проведенный немецкими исследователями, показывает, что в первом десятилетии XXI в. совокупное время рекламных роликов, появляющихся в эфире за день, увеличилось до 54 часов. Такая информационная гиперактивность компаний объясняется аналитиками прежде всего большим количеством продуктовых инноваций, выходящих на рынок (например, на немецком рынке – более 910 новинок в неделю) [1]. Преимущественно эти инновации представляют собой результат постоянного расширения продуктового ассортимента компаний.

По ряду объективных причин концентрация товаров и услуг на рынке постоянно растет, вместе с тем усиливается дифференциация их потребительских свойств. Однако содержание и физиологические механизмы психических функций человека, специализирующихся на обработке входящих информационных потоков, остаются неизменными. Несмотря на потенциально неограниченные возможности человеческого мозга, их актуализация и трата на обработку огромных объемов оперативной информации нецелесообразны.

Исходя из принципа экономии энергетического ресурса, психика потребителя реагирует на информационную перегрузку активацией защитных механизмов и барьеров, существенно сокращающих объем информации, попадающей в фокус внимания. Все, что остается за пределами этого фокуса, игнорируется сознанием. Именно поэтому, несмотря на продуктивное перенасыщение рынка, число известных тому или иному потребителю товаров/услуг и брендов весьма ограничено, а уровень припоминаемости рекламных сообщений в процессе мониторинговых маркетинговых исследований неизменен [1].

В своей работе «Оценка современных условий управления брендами. Учет рыночных условий: обесценение продуктов и брендов» профессор Ф.-Р. Эш отмечает следующее: «в 1987 г. рассчитанная Институтом исследования потребительского поведения Университета Саара (IKV) степень информационной перегрузки составляла в Германии 98 %. Сегодня, безусловно, этот показатель еще выше. Отметим, что 98 % предлагаемой информации не доходит до потребителя и оказывается “в мусорной корзине”» [1, с. 160].

Защита потребителя от информационной перегрузки и излишней свободы продуктового выбора находит свое выражение не только в количественном сокращении информационного потока, но и в специфике обработки той оперативной информации, которая попадает в фокус внимания. В типичной ситуации информационной перегрузки декодирование маркетингового послания потребителем ограничено во времени и поверхностно, поэтому когнитивно сложное сообщение, требующее для его усвоения более длительного времени и более высоких умственных затрат, со значительной долей вероятности будет проигнорировано потребителем или приведет к существенным сбоям декодирования (информационным искажениям, упущениям).

Однако такое пренебрежение к информации, прошедшей психологические блокировочные фильтры и, следовательно, являющейся субъективно значимой для потребителя, выглядит весьма нелогичным.

Объясняется этот феномен информационного пренебрежения патовой ситуацией на современном рынке в конкурентной борьбе брендов за качество своей продукции. В соответствии с законом конкуренции, данная ситуация характеризуется активным «вымыванием» с рынка некачественной продукции, поэтому покупки товаров/услуг становятся малорискованными в силу достойных потребительских свойств продуктов-конкурентов, их легкой взаимозаменяемости и высокой степени удовлетворенности пользователей вне зависимости от предпочитаемого бренда. Из этого следует, что интерес к инновационным продуктам у многих потребителей может быть незначительным.

Эмпирические маркетинговые исследования зарубежных экспертов подтверждают усиление проблемы неразличимости потребителями продуктов-конкурентов по их функциональным свойствам. Так, например, оценивая качество 102 продуктов, 85 % респондентов ответили, что оно хорошее, а в опросе, выясняющем степень различимости потребителями брендов в 13 товарных категориях, были получены результаты, говорящие о том, что во всех исследуемых категориях более 50 % опрошенных воспринимают бренды как неразличимые [1]. Особо показательны в этом плане так называемые слепые тестирования, в которых потребителей просят оценить качество немаркированных товаров-конкурентов. Многочисленные опросы с применением слепого тестирования доказывают, что большинство брендов различимы для потребителей исключительно на уровне дополнительных ценностей, не имеющих отношения к утилитарным свойствам продукта, поэтому при отсутствии товарной маркировки потребители не могут отличить более качественные бренды (в том числе свой бренд-фаворит) от менее качественных [6; 7].

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ВОСПРИЯТИЯ ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ИНТЕНСИВНОСТИ ИХ ВЫВОДА НА РЫНОК

Такие объективные характеристики современного рынка, как усиление сегментации, сокращение длительности жизненных циклов продуктов (быстрое функциональное и/или психологическое устаревание товаров и услуг), значительное уменьшение временных затрат цикла «исследования – разработка – внедрение инновации», а также высокий уровень конкуренции между компаниями существенно повышают необходимость вывода на рынок новых продуктов. Однако, как это ни парадоксально, при достижении значительных показателей продуктового насыщения рынка потребитель начинает испытывать не удовлетворение от разнообразия предложений, а психологическое напряжение. Излишняя свобода выбора сопровождается когнитивной и эмоциональной перегрузкой потребителя, возникающей в процессе восприятия быстро обновляющихся маркетинговых стимулов.

Сверхдинамичное рыночное изобилие, субъективно воспринимаемое потребителями как продуктовый хаос, приводит к следующим негативным психологическим реакциям на инновации: растерянность, дезориентация в новых продуктовых предложениях, а также в функциональных свойствах новационных товаров и услуг. В результате может быть актуализирован крайне нежелательный феномен потребительского ступора (лат. *stupor* – оцепенение, оглушенность), суть которого заключается в психологическом блокировании покупательской активности или в ее отсрочивании на неопределенное время.

Боязнь совершения ошибки выбора, чувство некомпетентности, утомление от когнитивной перегрузки, дезориентация в огромных магазинах, растерянность перед бесконечными товарными выкладками, замешательство и отторжение маркетингового взаимодействия – это те явные и/или латентные психологические эффекты, актуализация и кумуляция которых приводит человека к потребительскому ступору. Эмпирические маркетинговые исследования полностью подтверждают наличие данного феномена. Так, например, результаты экспериментов Ш. Айенгара и М. Лешпера показали, что количество покупок мармелада увеличивалось при уменьшении его ассортимента с 24 сортов до 6, и это несмотря на то, что перед «обедненной» витриной останавливалось в два раза меньше покупателей [8]. Европейскими исследователями были выявлены такие факты, как повышение удовлетворенности потребителей при сокращении в магазинах ассортимента на 20–30 %, а также откладывание покупки необходимого товара по причине затруднений его выбора из большого ассортиментного ряда [1].

Рассматривая феноменологию восприятия продуктовых инноваций, необходимо понимать, что в современном статусно-ролевом наборе личности роль потребителя B2C-рынка (англ. *business to consumer* – бизнес для потребителя) является второстепенной и ситуационной, поэтому, в отличие от основных социальных ролей (профессиональных, семейных и т.д.), ее исполнению обычно отводится минимальное

количество времени, внимания, энергии, интеллектуальных ресурсов. Следовательно, все то, что усложняет исполнение социальной роли потребителя, будет восприниматься индивидом негативно. В частности, это новации, которые:

- требуют увеличения временных и умственных затрат, необходимых для принятия решения о покупке (например, принятие решения об использовании солнечных батарей в подмосковном частном доме);
- создают препятствия непосредственному началу использования продукта, отсрочивают его (например, сложная сборка, настройка, специальное обучение пользователя);
- требуют повышенных ресурсных затрат (интеллектуальных, временных и т.д.) в процессе использования продукта (например, постоянное мыслительное напряжение и временная пролонгация, необходимые для понимания того, где что находится, а также как это найти на «интуитивно понятном» интерфейсе бесконечно обновляемого мобильного приложения).

Наивно было бы полагать, что люди с удовольствием изучают многостраничные описания и инструкции по эксплуатации инновационных продуктов, объем которых в некоторых случаях достигает до нескольких сотен страниц; пытаются разобраться в специальной терминологии, громоздких словесных конструкциях, в сложно декодируемой инфографике и труднопонимаемых схемах сборки⁴; проводят сравнительный анализ потребительских свойств большого количества новинок в той или иной продуктовой категории.

Таким образом, в ситуациях повышенного маркетингового давления, нарушающих важнейшее требование комфортности восприятия, психика индивида сопротивляется: актуализируются защитные механизмы, формируются и усиливаются психологические барьеры восприятия инноваций (блокирование, уклонение, упрощение, выхватывание и т.д.). Как следствие, у потребителя возникает состояние «психологического тумана», а эффективность продвижения новых продуктов снижается.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования восприятия продуктовых инноваций потребителями были выявлены и проанализированы следующие особенности, характерные для современных рыночных условий:

- субъективность восприятия потребителями степени инновационности продукта;
- актуализация феномена информационного пренебрежения в условиях информационной перегрузки потребителей;
- актуализация феномена потребительского ступора в условиях высокой интенсивности вывода на рынок продуктовых инноваций.

Данные особенности могут оказывать существенное влияние на эффективность внедрения и продвижения продуктовой инновации в современной рыночной среде, выступая в качестве рисков, полное нивелирование которых не представляется возможным. Вместе с тем их знание, понимание и учет в процессе маркетингования инновации позволяет снизить вероятность возникновения негативных психологических эффектов, исследованных в статье.

Необходимо также отметить следующее. Создание нового продукта, быстро и легко принимаемого рынком, возможно только при условии глубокого, всестороннего изучения психологии восприятия инноваций потенциальными потребителями, в частности исследования когнитивной, ценностной, потребностно-мотивационной систем, а также особенностей моделей поведения потребителей инновационных продуктов.

Список литературы

1. Эш Ф.-Р. Оценка современных условий управления брендами. Учет рыночных условий: обесценение продуктов и брендов. Бренд-менеджмент. 2008;4:198–210.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 15^е изд. Пер. с англ. В. Кузина. СПб.: Питер; 2022. 848 с.
3. Cooper R.G., Kleinschmidt E.J. New products. The key factors in success. Decatur: Marketing Classics Press; 2011. 52 p.
4. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник. 5^е изд. М.: Аспект Пресс; 2022. 363 с.
5. Огилви Д. Огилви о рекламе: монография. Пер. с англ. Т. Новиковой, А. Гостева. М.: Манн, Иванов и Фербер; 2023. 304 с.
6. Аакер Д. Аакер о брендинге. 20 принципов достижения успеха: монография. Пер. с англ. Е.Р.Тихомировой. М.: Эксмо; 2016. 256 с.
7. Азов Г.А. (ред.) Маркетинг. Модели, технологии, инструменты: учебник для вузов. СПб.: Питер; 2024. 544 с.

⁴ Узбекова А. В Минэкономразвития озаботились безграмотностью инструкций к технике. Режим доступа: <https://rg.ru/2016/10/12/v-minekonomrazvitiia-ozabotilis-bezgramotnostiu-instrukcij-k-tehnikе.html> (дата обращения: 15.04.2024).

8. *Iyengar S.S., Lepper M.R.* When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*. 2000;6(79):995–1006. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.995>

References

1. *Esch F.-R.* Assessment of modern conditions of brand management. Accounting for market conditions: impairment of products and brands. *Brand management*. 2008;4:198–210. (In Russian).
2. *Kotler Ph. Keller K.L.* Marketing management. 15th ed. Trans. from Eng. V. Kuzin. St. Petersburg: Piter; 2022. 848 p. (In Russian).
3. *Cooper R.G., Kleinschmidt E.J.* New products. The key factors in success. Decatur: Marketing Classics Press; 2011. 52 p.
4. *Andreeva G.M.* Social psychology: textbook. 5th ed. Moscow: Aspect Press; 2022. 363 p. (In Russian).
5. *Ogilvy D.* Ogilvy on advertising: monograph. Trans. from Eng. T. Novikova, A. Gostev. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2023. 304 p. (In Russian).
6. *Aaker D.* Aaker on branding. 20 principles that drive success: monograph. Trans. from Eng. E.R. Tikhomirova. Moscow: Eksmo; 2016. 256 p. (In Russian).
7. *Azoev G.L. (ed.)* Marketing. Models, technologies, tools: textbook for universities. St. Petersburg: Piter; 2024. 544 p. (In Russian).
8. *Iyengar S.S., Lepper M.R.* When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*. 2000;6(79):995–1006. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.995>

Исследование целесообразности использования специальных эффектов в кинематографе

Воронцова Юлия Владимировна

Канд. экон. наук, доц. каф. управления в сфере культуры, кино, телевидения и индустрии развлечений
ORCID: 0000-0001-7995-6395, e-mail: jvms2008@yandex.ru

Алиева Эмилия Айдыновна

Студент
ORCID: 0009-0006-4961-4857, e-mail: totoruna@inbox.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В условиях стремительного развития аудиовизуальной индустрии поиск новых инструментов для привлечения зрительского внимания становится ключевой задачей для любого творческого проекта. В качестве подобного рода инструментальных средств могут выступать специальные эффекты (далее – спецэффекты), используемые для повышения зрелищности аудиовизуального произведения. В рамках исследования целесообразность их применения рассмотрена в разрезе кинематографа. Современные тенденции в кинематографе направлены на индивидуализацию творческого проекта. Поэтому необходимо знать, какие спецэффекты целесообразно использовать при реализации кинопроекта в зависимости от его особенностей. Вследствие этого был проведен подробный анализ внедряемых спецэффектов относительно разных форм кинопродукта для более полного понимания стоимости их применения в конкретном кинопроекте. Сформированы варианты спецэффектов, базирующиеся не только на парных технологиях, но и на более многочисленных взаимосвязях между первыми. Спецэффекты как комбинируются, так и взаимодополняют друг друга, формируя таким образом более эффективное кинопроизводство, которое позволяет в полной мере использовать приемы впечатляющего отображения визуальных элементов. При оценке эффективности применения спецэффектов авторами были введены такие показатели, как спецэффектоотдача и спецэффектоемкость.

Ключевые слова

Интеграция спецэффектов, кинематограф, комбинированные спецэффекты, логическое моделирование, практические спецэффекты, специальные технологии, цифровые спецэффекты, экономическая оценка

Для цитирования: Воронцова Ю.В., Алиева Э.А. Исследование целесообразности использования специальных эффектов в кинематографе // Вестник университета. 2024. № 7. С. 34–43.

Study of the use of special effects in cinema

Yulia V. Vorontsova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Management in Culture, Cinema, Television, and Entertainment Industry Department
ORCID: 0000-0001-7995-6395, e-mail: jvms2008@yandex.ru

Emilia A. Alieva

Student
ORCID: 0009-0006-4961-4857, e-mail: totoruna@inbox.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

In the context of the rapid development of the audiovisual industry, the search for new tools to attract audience attention becomes a key task for any creative project. Special effects used to enhance the entertainment of an audiovisual work can act as such tools. Within the framework of the research, the expediency of applying them is considered in the context of cinema. Modern trends in cinema are aimed at individualising a creative project. Therefore, it is necessary to know which special effects are advisable to use when realising a film project depending on its features. As a result, a detailed analysis of the implemented special effects has been conducted in relation to different forms of film products in order to better understand the cost of applying them in a particular film project. Variants of special effects have been formed, based not only on paired technologies, but also on more numerous relationships between the first ones. Special effects are both combined and complement each other, thus forming a more efficient filmmaking, which allows you to fully use the techniques of impressive display of visual elements. When evaluating the effectiveness of the application of special effects, the authors have introduced such indicators as output of a special effect and intensity of a special effect.

Keywords

Integration of special effects, cinema, combined special effects, logic modelling, practical special effects, special technologies, digital special effects, economic evaluation

For citation: Vorontsova Yu.V., Alieva E.A. (2024) Study of the use of special effects in cinema. Vestnik universiteta, no. 7, pp. 34–43.



ВВЕДЕНИЕ

В условиях стремительного развития аудиовизуальной индустрии поиск новых инструментов для привлечения зрительского внимания становится ключевой задачей для любого творческого проекта. В качестве подобного рода инструментальных средств могут выступать специальные эффекты (далее – спецэффект), используемые для повышения зрелищности аудиовизуального продукта. Их особенностью является разностороннее применение в различных аудиовизуальных проектах, поэтому для более полного и четкого понимания сущности используемых технологий в исследовании будут рассматриваться три вида спецэффектов: практические, цифровые и комбинированные.

В рамках исследования целесообразность применения спецэффектов рассмотрена в разрезе кинематографа. Это обусловлено тем, что данные технологии изначально использовались и развивались именно в этой сфере, а затем с развитием теле-развлекательного контента вошли в другие формы аудиовизуальных произведений (далее – АВП).

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦЭФФЕКТОВ

Сегодня уровень технической сложности и визуальной эффектности сцен в АВП становится показателем качества и критерием оценки успешности коммерческого кинопроекта наряду с режиссурой, сценарием и актерской игрой.

Спецэффекты – это приемы и технологии, которые создают определенные иллюзии или усиливают визуальные элементы АВП. Их целью является конструирование фантастической реальности или воплощение сценических и авторских идей, которые невозможно/затруднительно реализовать в рамках стандартного кинопроизводства.

Многие исследователи рассматривали необходимость использования спецэффектов через призму драматургического замысла и визуального ряда, которые влияют на восприятие кинокартины, но методики оценки целесообразности их применения для достижения конкурентного преимущества АВП до сих пор разработано не было.

Стремительное развитие технологической базы, которая широко используется в кинематографической сфере, обусловило необходимость отслеживания и фиксации постоянных показателей, позволивших бы наиболее объективно оценить степень целесообразности применения различного рода спецэффектов. У современного зрителя сформировались высокие требования к качеству и выразительности кинопродукта. Поэтому режиссеры вынуждены учитывать эти обстоятельства для повышения спроса и конкурентоспособности АВП на рынке, применяя спецэффекты [1].

Для исследования целесообразности использования спецэффектов в кинематографе авторами была разработана его классификация по таким классификационным признакам, как стиль, вид, длительность, сюжет и жанровое направление.

По стилю кинематограф условно можно разделить на авторский и массовый. По виду он делится на художественное, документальное, научное и анимационное направления [2]. По длительности бывает полнометражным и короткометражным.

В кинематографе существует огромное количество жанров, поджанров, жанровых пар и различных их сочетаний [3]. Наиболее распространенными жанрами, используемыми как фундамент развития сюжетных линий и формирования целостной картины, являются мелодрама, драма, комедия, приключения, семейное кино, мистика, ужасы, боевик, триллер, детектив, фантастика, фэнтези (в отличие от фантастики, в этом жанре все законы мира строятся на магии и волшебстве), историческое кино.

Кроме того, в кинематографе присутствует множество версий сегментации сюжетных направлений, но наиболее подробная и современная версия была выдвинута Б. Снайдером:

- 1) «Чудовище в доме»;
- 2) «Путешествия за золотым руном»;
- 3) «Чудо из бутылки»;
- 4) «Человек, у которого проблемы»;
- 5) «Обряд посвящения»;
- 6) «Два товарища»;

- 7) «Преступление и наказание»;
- 8) «Человек в группе»;
- 9) «Супергерой»;
- 10) «Торжество чудака» [4].

Представленная классификация различных видов проектов в кинематографе позволяет сделать вывод, что каждый формат, жанр, стиль или направление неотъемлемо связаны между собой, таким образом создавая неповторимый и уникальный кинопродукт, который включает в себя различные драматургические, технологические и визуальные решения.

В каждом элементе классификации заложена своя определенная цель и задача применения спецэффектов с учетом особенностей и возможностей АВП. Вместе с тем это связано с неумолимой трансформацией кинематографа, так как деятели кино постоянно находятся в поисках новых форм самовыражения, экспериментируя с различными видами жанров, а также смешивая и модернизируя стили и направления, создавая нечто новое [5].

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦЭФФЕКТОВ В КИНЕМАТОГРАФЕ

Современные тенденции в кинематографе направлены на индивидуализацию своего проекта. Поэтому необходимо знать, какие спецэффекты целесообразно использовать при реализации кинопроекта в зависимости от его особенностей. Вследствие этого был проведен подробный анализ внедряемых спецэффектов относительно разных форм кинопродукта для более полного понимания стоимости их применения в конкретном кинопроекте и для их учета в смете затрат [6].

Нужно также понимать, что каждый формат, вид или жанр разрабатываемого кинопроекта диктует свои условия разработки и внедрения спецэффектов. Это объясняется тем, что в рамках одного проекта они практически не применяются, так как совершенно не вписываются в производимый кинопродукт, а в рамках другого становятся главным визуальным инструментом картины, без которого в принципе невозможно создать продукт. Целесообразность внедряемых спецэффектов была проанализирована относительно разных видов проектов [7–10].

Особенностью массового кино является его распространение на широкий пласт целевой аудитории. В зависимости от бюджета проекта, режиссерской задумки, направленности и формата отбираются наиболее подходящие технологии внедрения спецэффектов. Поэтому спектр применения специальных технологий в данных картинах не ограничен особенностями стиля.

В авторском кинематографе, в отличие от массового, существует большая свобода выражения авторского замысла и присутствия визуальных экспериментов, но при этом бюджет такой картины ограничен. Поэтому в авторском кинематографе внедрение дорогостоящих полномасштабных спецэффектов имеет фрагментарный характер. Основой визуальных решений таких кинокартин служат практические спецэффекты, которые создают достоверную картину как на площадке, так и на экране, при этом себестоимость данных эффектов небольшая, что является целесообразным относительно рассматриваемого стиля.

В художественном кинематографе используются все виды спецэффектов в зависимости от концепции, определяющей, какие технологии более уместны в проекте, и от выделенных средств, что является важным ограничивающим фактором, от которого зависит, какие спецэффекты будут применяться в проекте.

В документальном кино сюжет строится на достоверности исторических фактов и направлен на раскрытие документальных событий. Из-за этого объем финансовых ресурсов, затрачиваемых на данный проект, намного меньше относительно затрат на спецэффекты в массовом кино. Поэтому в основном в таких проектах используются практические эффекты, выступающие не как главный визуальный элемент в картине, а как дополнительный эффект, который сильнее погружает зрителя в историю, заставляя зафиксировать свое внимание на происходящем в кадре. Цифровые спецэффекты также могут применяться в данном проекте, но с более упрощенной графикой, которая в основном внедряется как 2D-анимация.

Научное кино преследует цель донести до зрителя сложные научные концепции и явления в доступной и увлекательной форме. Поэтому в данных проектах широко применяются практические спецэффекты, но только как инструмент воспроизведения различного рода экспериментов, а цифровые

спецэффекты – для визуализации явлений и процессов. Стоит отметить, что чаще всего графика в таких фильмах сильно уступает графике, используемой в других формах кинематографа: бюджет данных фильмов значительно ограничен, так как носит просветительский, а не развлекательный характер. К тому же распространение такого рода фильмов происходит через различные каналы, платформы и не предполагает широкой рекламной кампании для привлечения большей аудитории.

Анимационный проект сильно отличается от других форм кинематографа, так как визуализация изображения строится полностью на цифровых спецэффектах с добавлением комбинированных элементов, формируя при этом неповторимый стиль и образ повествования. Следовательно, наиболее целесообразной технологией при создании анимационного фильма является использование цифровых и комбинированных спецэффектов, так как перед началом работы над проектом конкретизируется, какая технология будет внедряться. Например, 2D-, 3D-анимация и stop motion (англ. покадровая анимация).

В полнометражном кино широко применяются все виды спецэффектов, так как распространение данных проектов происходит через кинотеатры и стриминговые сервисы для массового потребления. Поэтому бюджет в таких фильмах намного больше относительно короткометражных работ, где используются недорогие спецэффекты, так как это кино сложно коммерциализировать, вследствие чего практически невозможно покрыть расходы на создание картины, потому что оно распространяется либо через фестивальные площадки, либо через стриминговые сервисы. Поэтому в основном используются практические спецэффекты, а также фрагментарно могут применяться комбинированные с технологией хромакея.

Кинематограф состоит из жанровых комбинаций в зависимости от того, какой сюжет лежит в картине. Следовательно, вышеперечисленные жанры были объединены в группы по частоте их использования и комбинирования между собой.

Особенностью применения визуальных эффектов в драматических и мелодраматических фильмах является довольно малый бюджет относительно крупнобюджетных блокбастеров, соответственно, использование дорогих спецэффектов может быть нецелесообразным, так как яркий визуальный ряд не соотносится с романтической составляющей данных проектов. Поэтому в основном в таких кинопродуктах используются только практические спецэффекты, которые создают определенную атмосферу и усиливают общее настроение. При этом применяются бюджетные технологии, такие как пиротехнические средства, грим и миниатюры.

Комедийные, приключенческие и семейные фильмы отличаются яркой зрелищностью, которая формируется с помощью спецэффектов для вовлечения зрителя в историю и создания насыщенных эмоций. Это обусловлено тем, что основная аудитория таких фильмов – это семьи с детьми, для которых яркость и эффектность визуального ряда необходима. Поэтому для создания эффектов используются как цифровые, так и практические технологии.

В мистических кинопроектах и фильмах ужасов всегда применяют спецэффекты. Внедряемые технологии будут зависеть от бюджета картины и замысла режиссера. Однако наиболее распространенные в данном сегменте – практические эффекты, которые создают пугающую и гнетущую обстановку с помощью пиротехнических средств, а облик главного злодея или монстра – благодаря технологии грима. Также применяются цифровые эффекты, когда необходимо сделать нереалистичную модель монстра или показать необычные явления.

Боевики и триллеры нацелены на яркие и впечатляющие сцены взрывов, погони, перестрелки и т.д. Поэтому в таких фильмах всегда используются практические спецэффекты, в частности пиротехнические средства, грим и миниатюры. Для создания целенаправленного нереалистичного визуала внедряются как цифровые, так и комбинированные спецэффекты. В данном случае все больше зависит от бюджета проекта.

В детективных фильмах редко используются полномасштабные и крупнобюджетные спецэффекты, так как главными отличительными особенностями являются сюжет и взаимоотношения героев. Следовательно, в основном применяются практические и комбинированные спецэффекты, которые воссоздают реалистичный окружающий мир в контексте сценарной идеи.

В фэнтезийных и фантастических фильмах всегда внедряются полномасштабные и дорогостоящие спецэффекты, так как особенности жанра предполагают визуальное воспроизведение на экране из-за

нереалистичных миров, сказочных существ и инопланетных жителей, которых в реальности невозможно воссоздать. При этом они комбинируются со всеми видами эффектов, так как бюджет данных кинопроектов формируется с учетом таких технологий, а также распространения и проката фильма. Поэтому у подобных кинопроектов большие кассовые сборы. Они предполагают применение одной из самых дорогих технологий на сегодняшний день – led-панели (англ. светодиодные панели).

В проекты исторической направленности всегда внедряют практические спецэффекты, так как с помощью данных технологий имитируются стрельба, сражения, войны, а с помощью грима – различные ранения, внешние изменения и облик. При этом цифровые спецэффекты применяются для создания отдельных сцен, связанных со сражениями на воде или на местности, где невозможно воссоздать историческую сцену на натуре.

В жанровом направлении «Монстр в доме» всегда используют цифровые или комбинированные спецэффекты. Изначально на этапах разработки кинопроекта рассчитываются финансовые и временные ресурсы для создания CGI-персонажа (англ. computer-generated imagery – изображение, сгенерированное компьютером). При внедрении каких-то мелких визуальных элементов применяются практические спецэффекты. В основном это грим для имитации порезов и пиротехнические средства для формирования атмосферы внутри кадра.

Направление «Путешествие за золотым руном» чаще всего предполагает использование практических спецэффектов, так как они необходимы для имитации погони, взрывов, перестрелки или других явлений и событий, помогая сформировать атмосферу странствий и приключений. Реже используются комбинированные спецэффекты. Они способствуют созданию того пространства и местности, которого либо не существует, либо его невозможно снять в реальности. В основном данные проекты снимаются на натуре или в павильоне. Этот момент определяется с точки зрения рентабельности, режиссерского замысла и возможности реализации задуманного.

При визуализации такого жанрового направления, как «Джин в бутылке», как правило, применяют практические спецэффекты, так как главным конкурентным преимуществом служит сюжет картины, а не визуальная составляющая кадра. Также в этих фильмах часто поднимаются философские вопросы, рассчитанные на восприятие более зрелых зрителей, которые реже настроены на просмотр ярко выраженного визуального ряда с применением необычных элементов и эффектов.

В жанровом направлении «У человека проблемы» обычно используют как практические спецэффекты, так и комбинированные. Это обусловлено тем, что создание отрицательных явлений или событий, связанных с продвижением сюжета, необходимо формировать при помощи впечатляющих визуальных элементов для достижения максимального эффекта и перехода от одной сюжетной линии к другой.

В направлении «Обряд посвящения» применяется минимальное количество спецэффектов. В основном это практические спецэффекты для усиления психологической драмы внутри картины или реалистичные цифровые, которые органично внедряются в общую визуальную составляющую фильма.

«Два товарища» как жанровое направление редко сопряжено с дорогостоящими спецэффектами, так как главный акцент делается на взаимоотношениях главных героев. Однако при этом практические спецэффекты могут быть использованы из-за наличия сцен перестрелок, погони и приключений.

В жанровое направление «Преступление и наказание» нечасто внедряются крупнобюджетные спецэффекты, в основном практические, в редких случаях – комбинированные. Это обусловлено тем, что обычно картина строится вокруг сюжетной загадки, которую зритель старается разгадать, и изменять излишние визуальные элементы нецелесообразно, так как это может помешать просмотру. Иногда для крупнобюджетных проектов используются комбинированные спецэффекты для создания той или иной эпохи.

При реализации жанрового направления «Торжество чудака» чаще всего значимую роль играют практические и реалистичные цифровые спецэффекты, которые направлены на более полное и правдивое погружение в историю. Однако данные эффекты имеют фрагментарный характер внедрения в кинокартину, так как обычно бюджет этих проектов небольшой.

Особенность фильмов в жанровом направлении «Человек в группе» заключается в том, что все внимание направлено на сюжетные, а не на визуальные элементы, поэтому обычно в таких проектах используются практические спецэффекты. Это обусловлено доступностью технологии и ее органичным внедрением в данные продукты с целью усиления повествовательных элементов и сцен.

Кинопроекты жанрового направления «Супермен» обычно представляют собой крупнобюджетные блокбастеры, в которых действие происходит в альтернативной вселенной. Главными элементами таких кинопродуктов являются: герой со сверхспособностями, спасающий возлюбленную, друзей, город или целый мир, необычные существа, инопланетяне, существа из мифов, а также различные явления, сражения, другие миры и вселенные. Для подобных проектов чаще всего используются цифровые и комбинированные спецэффекты. Это связано с тем, что обычно практически весь фильм снят на зеленом экране, поэтому целесообразнее снимать все сразу с применением комбинированных спецэффектов.

Таким образом, от драматургического замысла, жанра, сюжета и длительности кинопроекта зависит, какие спецэффекты целесообразнее. Эти условия позволяют определить бюджет кинокартины, формируя обоснованную величину затрат на кинопроект.

ЛОГИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАРИАНТОВ СОЧЕТАНИЙ СПЕЦЭФФЕКТОВ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

Спецэффекты совершенствовались в результате научно-технического прогресса, новые технологии приходили на смену старым. Это было обусловлено как сложностью реализации тех или иных эффектов, так и качеством, которого получалось добиться в финальном варианте кинопроекта. Самым важным фактором является стоимость используемой технологии для визуализации спецэффектов, так как их целесообразность зависит в том числе от бюджета, выделяемого на проект. При этом необходимо понимать, какие технологии можно интегрировать (табл. 1), и, исходя из этого, рассчитать стоимостные характеристики, связанные с применением спецэффектов. Это обусловлено широким комплексом технологий, предлагаемых на рынке спецэффектов. Некоторые из них заменяют друг друга, а некоторые позволяют достичь уникального результата, который невозможно получить с помощью аналоговых технологий. Стоит принять во внимание и стоимость используемых спецэффектов в сочетании друг с другом (табл. 2). При исследовании было проанализировано около 91 варианта всевозможных комбинаций различных технологий визуализации спецэффектов. Основным критерием учета возможности интеграции являлось условие функциональной взаимодополняемости спецэффектов. При этом учитывался факт их взаимозаменяемости.

Таким образом, комбинация эффектов базируется не только на парных технологиях, но и на более многочисленных взаимосвязях между ними: спецэффекты не только комбинируются, но и взаимодополняют друг друга, формируя таким образом более эффективное кинопроизводство, которое позволяет в полной мере использовать приемы впечатляющего отображения визуальных элементов. Далее на основе уже проанализированных сочетаний было составлено 40 комбинаций спецэффектов, которые в той или иной степени возможно комбинировать для производства визуальных элементов. Стоимость на производство той или иной технологии указана ориентировочно, так как она была сформирована с ориентацией на минимальную стоимость использования соответствующей технологии. Поэтому при разработке индивидуального проекта стоимость может существенно отличаться от представленных данных. Однако анализ и расчет различных комбинаций спецэффектов перед непосредственным их внедрением в АВП позволят оптимизировать процесс производства и снизить затраты по статье «Стоимость работ по созданию спецэффектов» в смете проекта.

При оценке эффективности спецэффектов используются такие показатели, как спецэффектоотдача и спецэффектоемкость (показатель, обратный спецэффектоотдаче). Спецэффектоотдача рассчитывается как отношение результатов, полученных от применения спецэффектов, к затратам на их внедрение в кинопроект.

Оценивая эффективность, нужно учитывать, что внедрение некоторых из спецэффектов будет способствовать улучшению показателей качества/конкурентоспособности кинопроекта, и, следовательно, сформируется экономия; внедрение других будет способствовать получению противоположных результатов, итогом чего может стать убыток. Поэтому общая суммарная величина экономии по всем применяемым спецэффектам и с учетом всех выделенных факторов i ($i = 1, 2, \dots, n$) представляет собой алгебраическую сумму всех составляющих эффективности использования спецэффектов.

Таблица 1

Логическое моделирование целесообразного сочетания спецэффектов

Эффект	Практические спецэффекты				Цифровые спецэффекты				Комбинированные спецэффекты					
	Миниатюра	Грим	Пиротехника	Аниматроника	Трёхмерное моделирование	Симуляция частиц	2D-анимация	Stop motion	Хроматей	Матирование	Клипап	Захват движения	Ротоскопирование	LED-панели
Миниатюра	–	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Нет
Грим	Нет	–	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Да
Пиротехника	Да	Да	–	Да	Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Аниматроника	Нет	Нет	Да	–	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Да
Трёхмерное моделирование	Нет	Нет	Нет	Нет	–	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет
Симуляция частиц	Да	Нет	Да	Нет	Да	–	Нет	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Нет
2D-анимация	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	–	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Stop motion	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет	–	Да	Да	Нет	Нет	Да	Нет
Хроматей	Да	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет	Да	–	Да	Да	Да	Нет	Да
Матирование	Да	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	–	–	Нет	Нет	Да	Нет
Клипап	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	–	Нет	Да	Нет
Захват движения	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	–	Нет	Нет
Ротоскопирование	Да	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет	–	Нет
LED-панели	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	–

Составлено авторами по материалам исследования

Таблица 2

Логическое моделирование целесобразного сочетания спецэффектов со стоимостной составляющей

Эффект	Практические спецэффекты			Цифровые спецэффекты			Комбинированные спецэффекты					Лед-панели	
	Миниатюра	Грим	Пиротехника	Аниматроника	Трехмерное моделирование	Симуляция частиц	Stop motion	Хромакей	Матирование	Клипап	Захват движения		Ротоскопинг
Стоимость, руб.													
	150 000	10 000	15 000	1 000 000	100 000	50 000	6 500	55 000	14 000	75 000	200 000	20 000	Нет данных
Миниатюра	–	–	165 000	–	–	200 000	156 500	205 000	164 000	225 000	–	170 000	–
Грим	–	–	25 000	–	–	–	–	65 000	24 000	85 000	–	30 000	–
Пиротехника	165 000	25 000	–	1 015 000	–	65 000	21 500	70 000	–	90 000	–	–	–
Аниматроника	–	–	1 015 000	–	–	–	–	–	1 014 000	1 075 000	–	1 020 000	–
Трехмерное моделирование	–	–	–	–	–	150 000	121 500	155 000	–	–	300 000	–	–
Симуляция частиц	200 000	–	65 000	–	150 000	–	–	105 000	64 000	–	–	70 000	–
Stop motion	156 500	–	21 500	–	121 500	–	–	61 500	20 500	81 500	–	26 500	–
Хромакей	205 000	16 500	70 000	–	155 000	105 000	61 500	–	69 000	130 000	255 000	–	–
Матирование	164 000	24 000	–	1 014 000	–	64 000	20 500	69 000	–	89 000	–	34 000	–
Клипап	225 000	85 000	90 000	1 075 000	–	–	81 500	130 000	89 000	–	–	95 000	–
Захват движения	–	–	–	–	300 000	–	–	255 000	–	–	–	–	–
Ротоскопинг	170 000	30 000	–	1 020 000	–	70 000	26 500	–	34 000	95 000	–	–	–
Лед-панели	–	Нет данных	–	Нет данных	–	–	–	Нет данных	–	–	–	–	–

Примечание: при составлении проводился опрос специалистов по работе со спецэффектами

Составлено авторами по материалам исследования

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Спецэффекты имеют обширную область применения в кинематографе, являясь очень важным элементом не только привлечения зрителей к экранам, но и оптимизации съемочного процесса кинопроекта.

Это мощный инструмент кинематографистов, который может существенно повлиять на итоговые результаты фильма, а также снизить стоимость на визуализацию тех или иных эффектов. Поэтому необходимо понимать специфику каждой отдельной технологии для грамотного использования спецэффектов в кинопроекте, а также для организации всех процессов продукта на различных этапах его создания: подготовительного, производственного и постпроизводственного.

Список литературы

1. *Кожвешников А.А., Чернющёк В.В.* Анализ рынка художественной индустрии. Экономика и социум. 2019;6(61):428–434.
2. *Джосан О.В.* О сложности стратегии параллельного построения изображения для систем визуализации. Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Математическое моделирование и программирование». 2011;25(242):87–97.
3. *Кизилов Е.Е.* Применение 3D-моделирования в кино и видео-индустрии. Современные научные исследования и инновации. 2017;1.
4. *Штембульский Р.Н.* Систематическое «эстетическое» сообщение: спецэффекты «реальности». Вестник РГГУ. Серия «Философия. Социология. Искусствоведение». 2009;15:61–73.
5. *Дунаев М.Д., Григорьев А.Д.* Анализ воздействия визуальных эффектов на повествование и качество видеоматериала. Вестник науки. 2024;5(74(2)):1071–1076.
6. *Васильева Е.Ю.* Спецэффекты в кино: от иллюзии чуда к иллюзии реальности. Телескоп. 2011;4(88):32–35.
7. *Луговцев А.Ю.* Ностальгия по новизне. дизайн и спецэффекты в кино. Международный журнал исследований культуры. 2019;3(36):154–169. <https://doi.org/10.24411/2079-1100-2019-00041>
8. *Маленко С.А., Некита А.Г.* Власть-спецэффект: генезис и политико-идеологическая миссия визуальных технологий в традиции американского фильма ужасов. Векторы благополучия: экономика и социум. 2020;4(39):1–18. [http://doi.org/10.18799/26584956/2020/4\(39\)/1058](http://doi.org/10.18799/26584956/2020/4(39)/1058)
9. *Пальмов С.В., Андирякова О.О.* Применение технологии motion-capture. Индустриальная экономика. 2023;2:134–137. https://doi.org/10.47576/2949-1886_2023_2_134
10. *Печкурова Л.С., Григорьянц Т.А., Берсенева Е.В.* Функциональные особенности грима в структуре художественного образа роли. Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств. 2019;47:150–156.

References

1. *Kozhevnikov A.A., Chernushchek V.V.* Analysis of the art industry market. Economics and society. 2019;6(61):428–434. (In Russian).
2. *Josan O.V.* On the complexity of the strategy of parallel image construction for visualization systems. Bulletin of the South Ural State University. Series: Mathematical modelling, programming and computer software. 2011;25(242):87–97. (In Russian).
3. *Kizilov E.E.* Application of 3D modeling in the film and video industry. Modern scientific research and innovations. 2017;1.
4. *Shtembul'sky R.N.* Systematic “aesthetic” message: special effects of “reality”. RGGU Bulletin. Series Philosophy. Social Studies. Art Studies. 2009;15:61–73. (In Russian).
5. *Dunaev M.D., Grigoriev A.D.* Analysis of the impact of visual effects on narration and video quality. Bulletin of Science. 2024;5(74(2)):1071–1076. (In Russian).
6. *Vasilyeva E.Yu.* Special effects in cinema: from the illusion of a miracle to the illusion of reality. Telescope. 2011;4(88):32–35. (In Russian).
7. *Lugovtsev A.Yu.* Nostalgia for novelty. design and special effects in cinema. International Journal of Cultural Studies. 2019;3(36):154–169. (In Russian). <https://doi.org/10.24411/2079-1100-2019-00041>
8. *Malenko S.A., Nekita A.G.* Power-special effect: the genesis and political and ideological mission of visual technologies in the tradition of American horror film. Vectors of well-being: economics and society. 2020;4(39):1–18. (In Russian). [http://doi.org/10.18799/26584956/2020/4\(39\)/1058](http://doi.org/10.18799/26584956/2020/4(39)/1058)
9. *Palmov S.V., Andiryakova O.O.* Application of motion-capture technology. Industrial Economics. 2023;2:134–137. (In Russian). https://doi.org/10.47576/2949-1886_2023_2_134
10. *Pechkurova L.S., Grigoryants T.A., Berseneva E.V.* Functional features of makeup in the structure of the artistic image of the role. Bulletin of Kemerovo State University of Culture and Arts. 2019;47:150–156. (In Russian).

Обработка больших массивов данных в Python для целей прикладных социально-экономических исследований: преимущества и актуальные вопросы

Конищев Евгений Сергеевич

Аспирант, мл. науч. сотр.

ORCID: 0000-0001-9733-4821, e-mail: eskonishchev@fa.ru

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

Аннотация

Статья посвящена исследованию особенностей процессов обработки больших массивов данных с помощью языка программирования Python. В отличие от табличных процессоров или готовых программных продуктов, языки программирования предлагают пользователю гибкий инструментарий для реализации поставленных задач. Вместе с тем это создает определенные риски, связанные с эффективностью использования соответствующих инструментов и оптимизации работы программы. Целью статьи является изучение особенностей обработки больших массивов данных в Python на примерах непосредственных исследовательских задач. Актуальность темы и цели статьи обусловлена существующим научным пробелом, связанным с комплексным рассмотрением технических аспектов использования языков программирования и сопряженного инструментария для социально-экономических исследований. Так, многие авторы, которые применяют языки программирования в своих работах, крайне редко предоставляют информацию, касающуюся преимуществ определенных алгоритмов или подходов. В рамках статьи автор на примере конкретных исследовательских задач рассматривает процессы и алгоритм обработки большого массива данных. В заключении сделаны выводы об особенностях и преимуществах Python при работе с большими массивами данных, а также о перспективности развития соответствующей научной тематики.

Ключевые слова

Язык программирования, Python, анализ данных, обработка данных, большие массивы данных, алгоритм обработки, прикладные исследования, социально-экономические исследования, технические аспекты, научная работа

Благодарности. Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Для цитирования: Конищев Е.С. Обработка больших массивов данных в Python для целей прикладных социально-экономических исследований: преимущества и актуальные вопросы // Вестник университета. 2024. № 7. С. 44–53.



Processing large amounts of data in Python for the purposes of applied socio-economic research: advantages and current issues

Evgeniy S. Konishchev

Postgraduate Student, Junior Researcher

ORCID: 0000-0001-9733-4821, e-mail: eskonishchev@fa.ru

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Abstract

The article is devoted to the study of the features of processing large amounts of data using the Python programming language. Unlike tabular processors or finished software products, programming languages offer the user a flexible toolkit for the implementation of tasks. At the same time, this creates certain risks associated with the effectiveness of using appropriate tools and optimising the operation of the programme. The purpose of the article is to study the features of processing large amounts of data in Python on the examples of immediate research tasks. The relevance of the topic and purpose of the article is due to the existing scientific gap related to a comprehensive consideration of the technical aspects of the use of programming languages and associated tools for socio-economic research. Thus, many authors who use programming languages in their works rarely provide information regarding the advantages of certain algorithms or approaches. Within the framework of the article, the author examines the procedures and algorithm of processing a large array of data on the example of specific research tasks. The conclusions are drawn about the features and advantages of Python when working with large amounts of data as well as about the prospects for the development of the relevant scientific topics.

Keywords

Programming language, Python, data analysis, data processing, large data sets, processing algorithm, applied research, socio-economic research, technical aspects, scientific work

Acknowledgements. The article has been prepared based on the results of research conducted at the expense of budgetary funds according to the state assignment of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

For citation: Konishchev E.S. (2024) Processing large amounts of data in Python for the purposes of applied socio-economic research: advantages and current issues. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 44–53.



ВВЕДЕНИЕ

С развитием информационных технологий вопросы, связанные с обработкой и анализом данных, приобретают все большую актуальность, что обусловлено постоянным увеличением доступных массивов данных, а также количества инструментов для работы с ними. Проведение прикладных экономических исследований, призванных решать задачи практического характера, неизбежно оказывается сопряжено с решением соответствующих вопросов, а именно касающихся поиска необходимых данных, инструментов их обработки и комплексного анализа, а также корректного представления результатов [1]. Так, цель статьи состоит в рассмотрении особенностей обработки больших массивов данных с применением инструментария языка программирования Python для социально-экономических работ на примерах непосредственных исследовательских задач. Настоящая статья будет полезна исследователям, которые не являются специалистами в области анализа данных и языках программирования и ищут инструменты, позволяющие эффективно работать с большими объемами данных.

ОБЗОР ВЫПОЛНЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Процесс обработки данных в Python будет рассмотрен на примере массива статистических данных по межрегиональной торговле (название показателя – Ввоз (покупка) – Вывоз (продажа) продукции без учета поставки на собственную территорию) в Российской Федерации (далее – РФ, Россия) (в натуральном выражении) за период с 2010 г. по 2021 г. (источник данных – Федеральная служба государственной статистики). Исходные данные представлены совокупностью xls- иxlsx-файлов с общим размером 56,1 Мб. Их структура (данные по межрегиональной торговле за год) не является унифицированной: группы товаров по Общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности расположены либо на разных листах, либо последовательно на одном листе. Каждый файл содержит приблизительно 140–190 групп товаров. Кроме того, структура самих таблиц также не является унифицированной (количество пустых строк в верху таблицы, наличие/отсутствие пустых ячеек, размерность таблицы).

Данные представлены в виде матриц размерностью приблизительно 95 на 106 (размерности таблиц различаются от года к году): строки – субъекты РФ (включая сумму по РФ, федеральные округа и другие дополнительные категории), куда осуществляется ввоз соответствующей группы товаров, столбцы – субъекты РФ (включая сумму по РФ и федеральные округа), откуда осуществляется вывоз соответствующей группы товаров (рис. 1). Необходимо отметить, что для последующего анализа и визуализации данных подобная структура представляется не полностью подходящей. Иными словами, и табличный процессор, и язык программирования будут видеть таблицу как совокупность записей (строк), столбцы при этом выполняют роль своего рода разметки каждой записи на составляющие. В этой связи данные были реструктурированы в таблицу однотипных построчных записей (рис. 1). По сути, речь идет о модели, которая широко применяется в базах данных.

Иными словами, возможности последующей работы (комплексный анализ, расчет вспомогательных параметров и т.д.) с матричными таблицами ограничены в силу того, что табличный процессор или язык программирования будут читать таблицу построчно, при этом столбцы будут выделяться в качестве отдельных параметров.

Регион оттока → Регион притока ↓	Субъект РФ_1	Субъект РФ_2	Субъект РФ_n
Субъект РФ_1		[значение 2-1]	[значение n-1]
Субъект РФ_2	[значение 1-2]		[значение n-2]
Субъект РФ_n	[значение 1-n]	[значение 2-n]	

Регион оттока	Регион притока	Значение
Субъект РФ_1	Субъект РФ_1	
Субъект РФ_1	Субъект РФ_2	[значение 1-2]
Субъект РФ_1	Субъект РФ_n	[значение 1-n]
Субъект РФ_2	Субъект РФ_1	[значение 2-1]
Субъект РФ_2	Субъект РФ_2	
Субъект РФ_2	Субъект РФ_n	[значение 2-n]
Субъект РФ_n	Субъект РФ_1	[значение n-1]
Субъект РФ_n	Субъект РФ_2	[значение n-2]
Субъект РФ_n	Субъект РФ_n	

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Сравнительное представление матричной и построчной таблиц

Например, чтобы рассчитать нормированные значения для матричной таблицы, необходимо создать дополнительную таблицу такой же размерности, как и первоначальная, в которой станет производиться расчет нормированных значений, в то время как для таблицы с построчными записями нужно лишь сделать дополнительный столбец, который будет выполнять для каждой строки роль параметра, содержащего соответствующие значения.

Кроме того, принимая во внимание представленное выше описание данных, можно подсчитать, что общий объем значений всех файлов составляет примерно 14 млн:

- 1) 12 файлов – около 14 млн значений (по всему массиву данных);
- 2) 140–190 категорий товаров – около 1,4–1,9 млн значений (в каждом файле);
- 3) матрица 95 на 106 – около 10 тыс. значений (в каждой таблице).

Несмотря на большую популярность и достаточно широкие функциональные возможности, Microsoft Excel также характеризуется ограничениями в части работы с данными. Самое значимое из них: xlsx-файлы не могут содержать более 1 млн строк, и, соответственно, Microsoft Excel не может работать с файлами, которые выходят за пределы этого ограничения. В Google Таблицах присутствует схожий лимит (не более 2,5 млн строк). Таким образом, табличные процессоры существенно ограничены в объеме обрабатываемых данных, а следовательно, их полноценное применение было невозможно для целей анализа межрегиональной торговли. Необходимо отметить, что соответствующий лимит можно обойти созданием дополнительных листов в книге (файле), однако эта опция не представляется лучшим решением (создание дополнительных листов не позволяет проводить обработку их всех как единого массива; преобразования будет необходимо делать для каждого листа). Вместе с тем, даже если рассматривать массив данных объемом приблизительно в 1 млн строк, можно утверждать, что неавтоматизированная обработка данных в табличном процессоре крайне затруднительна и малоэффективна, что связано с объективными возможностями человеческого восприятия и техническими возможностями интерфейса табличного процессора [2].

Говоря о более автоматизированной обработке данных с помощью макросов или встроенного в табличные процессоры интерпретатора Visual Basic, можно отметить несколько проблемных аспектов. Во-первых, макросы позволяют автоматизировать преимущественно шаблонные операции/преобразования, которые возможны для уже обработанных данных как минимум в части их структуризации. В иных случаях обработка только с помощью макросов может требовать значительных затрат времени (на запись макросов для каждой возможной вариации необходимого преобразования).

Резюмируя вводную и обзорную части статьи, нужно подчеркнуть, что подходы и инструменты, которые будут рассмотрены далее, в большей степени актуальны для работы именно с большими массивами данных.

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ИНСТРУМЕНТАРИЯ PYTHON

Среди возможных инструментов автоматизированной обработки больших массивов данных для целей исследования выбор в пользу языка программирования Python был сделан по нескольким основным причинам:

- 1) простой и понятный синтаксис в сравнении с другими языками программирования;
- 2) большое количество доступных библиотек, расширяющих и дополняющих стандартные возможности Python;
- 3) отсутствие ограничений на объем массива обрабатываемых данных;
- 4) гибкие возможности экспорта данных и интеграции с другими средами выполнения и программными продуктами.

Нельзя отрицать, что у Python есть свои слабые места, если сравнивать его с другими языками программирования. Однако они преимущественно сосредоточены в технических аспектах работы языка, а следовательно, будут значимы при реализации более специфичных задач и при проведении более специализированных исследований (например, по результатам которых нужно получить не только массив обработанных данных или их аналитику, а какой-то программный продукт).

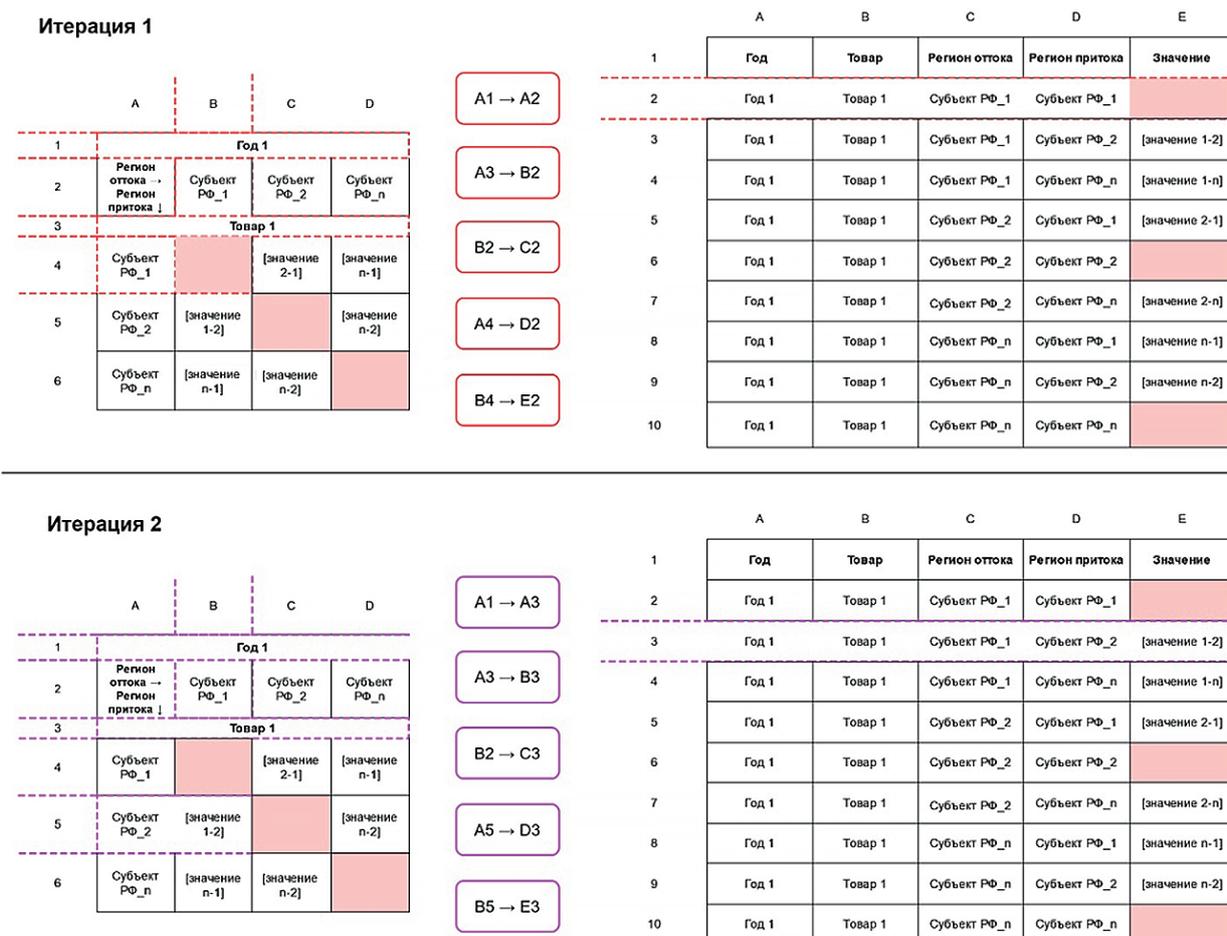
В качестве среды выполнения исследовательских задач был выбран Jupyter Lab¹. Существенным преимуществом Jupyter Lab или его предшествующей версии Jupyter Notebook в сравнении с другими интерпретаторами или интегрированными средами разработки (англ. integrated development environment)

¹Jupyter. Официальный сайт. Режим доступа: <https://docs.jupyter.org/en/latest/> (дата обращения: 28.03.2024).

Python можно считать возможность реализации подхода к грамотному программированию, когда части программного кода дополняются комментариями на естественном языке, что упрощает понимание кода и программных алгоритмов. В рамках процесса обработки данных использовались библиотеки Pandas² и NumPy³. NumPy предоставляет возможности работы с многомерными массивами и матрицами, а также комплекс соответствующих вычислительных алгоритмов. В свою очередь работа Pandas во многом основана на возможностях NumPy: библиотека дает инструментарий для обработки и анализа данных за счет манипулирования таблицами и временными рядами.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССОВ И АЛГОРИТМОВ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ

Принимая во внимание значительную разницу структуры исходных и итоговых данных, отметим, что их реструктуризация фактически представляла собой парсинг (процедура автоматизированного сбора и систематизации информации). Другими словами, реструктурировать матричную таблицу в построчную с помощью простых манипуляций (под простыми манипуляциями автор понимает набор действий с массивом, которые подразумевают его разделение на отдельные ряды данных и их последующую компиляцию в соответствии с заданными условиями) не представляется эффективным (рис. 2). Неэффективность заключается в том, что реструктурируемые ячейки в матричной таблице не являются серий (ячейки находятся в разных столбцах и строках). Таким образом для их корректной обработки необходимо ввести промежуточный этап, в рамках которого из нужных ячеек будет создан интерируемый объект (объект, способный возвращать элементы по одному и хранящий их в определенной последовательности). Его элементы станут впоследствии присваиваться соответствующей строке новой таблицы. При этом практическая целесообразность такого подхода остается под вопросом, так как в алгоритм обработки добавляется дополнительная операция, которая не дает никаких очевидных преимуществ.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Процесс реструктуризации исходных данных на примере первых двух итераций

² Pandas. Официальный сайт. Режим доступа: <https://pandas.pydata.org/> (дата обращения: 28.03.2024).

³ NumPy. Официальный сайт. Режим доступа: <https://numpy.org/> (дата обращения: 28.03.2024).

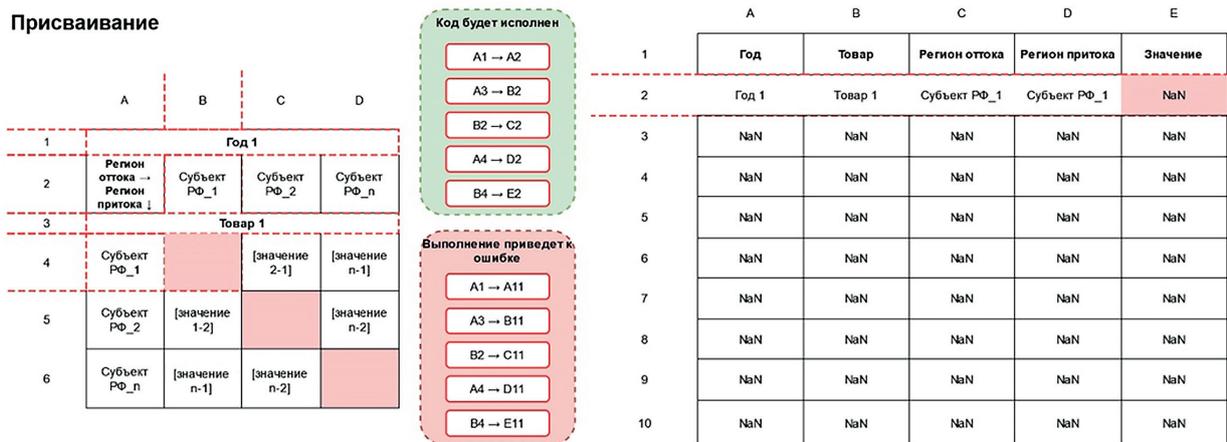
Поэтому автором исследования было принято решение полного переписывания таблиц под новую структуру с последующим их объединением. Вместо описанного выше подхода значения ячеек исходной таблицы по отдельности расставляются в нужные ячейки новой. Иными словами, таблицы реструктурируются поэлементно. Подобный алгоритм позволяет избежать применения дополнительных операций с созданием переменных, а также присваиванием и хранением в них значений исходной таблицы, что сокращает время исполнения кода. Однако необходимо отметить, что поэлементная обработка массива данных все равно остается крайне времязатратной операцией, срок выполнения которой будет увеличиваться относительно объема исходного и конечного массивов.

Это объясняется рядом особенностей работы с массивами в Python. Так, добавление значений в новую таблицу может быть реализовано двумя основными способами (рис. 3):

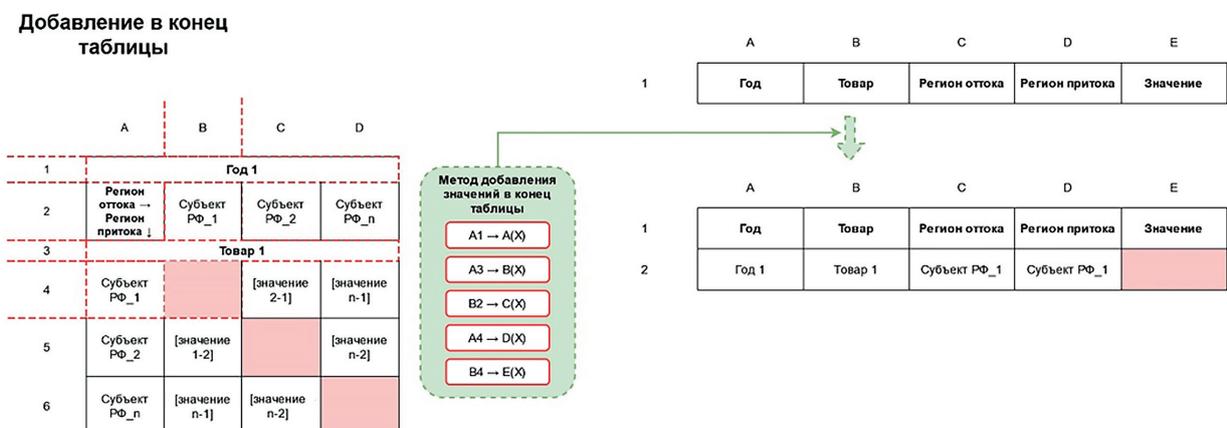
1) присваивание значений конкретным ячейкам. Позволяет адресно проставлять значения в соответствии с заданными условиями (например, номер строки (индекс) и название столбца). Однако для этого необходимо, чтобы размерность таблицы была задана изначально, то есть таблица перед заполнением должна содержать нужные ячейки, которым будут присваиваться значения. В рассматриваемом примере мы знаем, что у нашей таблицы 5 столбцов, при этом точное число строк остается неизвестным. Если ее размерность окажется меньше, чем количество данных, которые мы хотим ей присвоить, то при исполнении кода будет выдана ошибка (программа не сможет присвоить значения несуществующим ячейкам);

2) добавление каждого значения в конец таблицы. Данный способ не требует изначально указания размерности, так как по сути таблица дополняется новыми ячейками и значениями. При этом для добавления каждого следующего значения алгоритм будет просматривать сначала всю таблицу, чтобы найти ее конец, и только затем дополнит новым. Таким образом, по мере увеличения количества добавленных значений будет расти время, затрачиваемое на просмотр таблицы и поиск ее окончания, чтобы дополнить очередным значением.

Присваивание



Добавление в конец таблицы



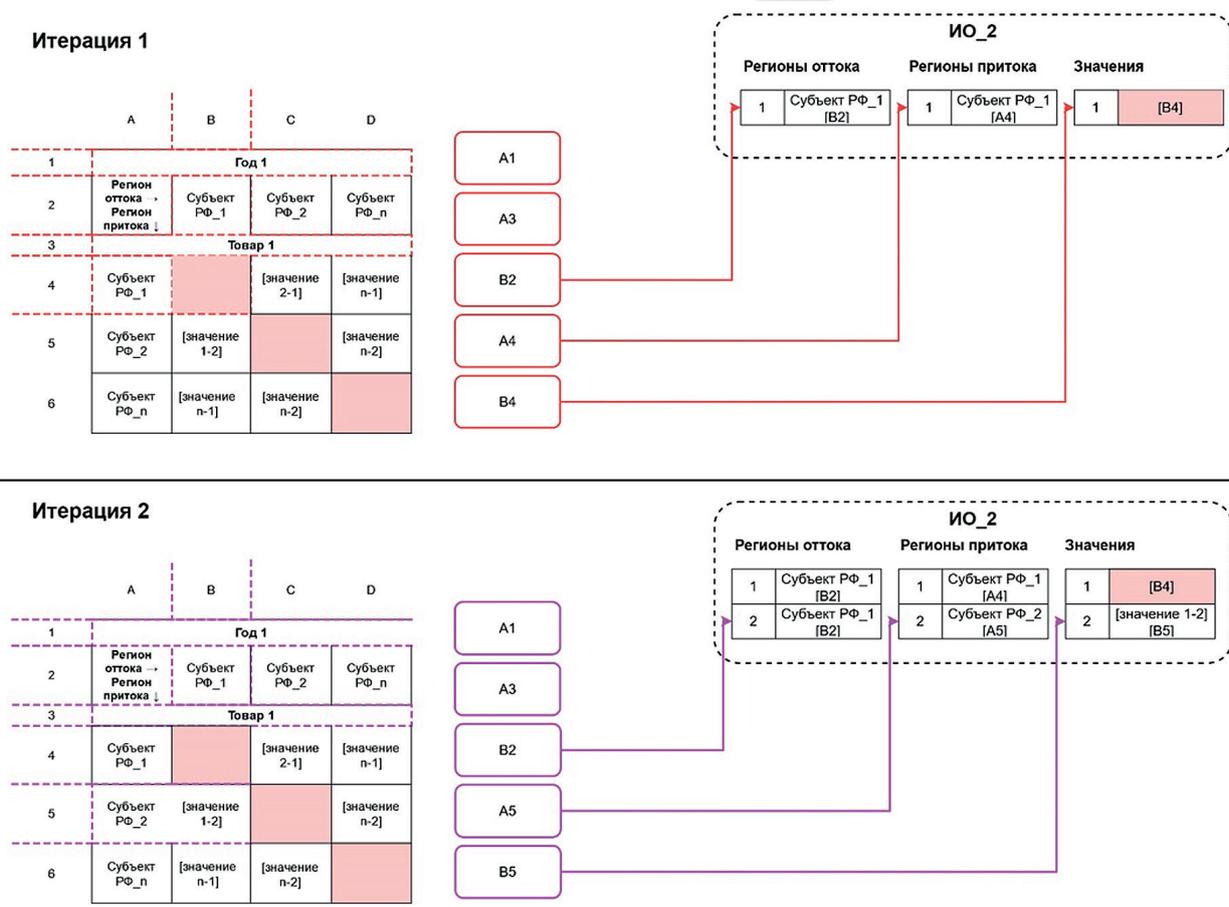
Примечание: NaN – not a number (англ. не число)

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Концептуальная визуализация процесса добавления значений в новую таблицу

В процессе тестирования алгоритмов реструктуризации данных было выявлено, что время, затрачиваемое на обработку данных по каждому файлу, увеличивалось более чем в 5 раз (с 8 до 40 мин). С учетом общего количества товарных групп автор признал соответствующие затраты времени нецелесообразными и произвел оптимизацию алгоритма.

Суть оптимизации заключалась во включении в алгоритм промежуточных итерлируемых объектов (далее – ИО), в которые будут добавляться значения исходной таблицы в процессе обработки одной группы товаров. Несмотря на то, что ранее автором высказывалась позиция против промежуточных этапов обработки, их включение в итоговый вариант алгоритма обусловлено необходимостью уменьшить количество операций по добавлению значений в конец таблицы, чтобы сократить время исполнения кода. Так, были выделены два основных цикла обработки: цикл по году (по файлу) и цикл по категории товаров. Для каждого из них введен свой набор ИО, которые будут использоваться для временного хранения исходных данных. Для простоты восприятия далее они упоминаются как ИО первого (ИО_1, цикл по году) и второго (ИО_2, цикл по категории товаров) уровней. В рамках цикла по категории товара исходные данные собираются в ИО второго уровня (рис. 4). При этом на настоящем этапе объединяются в ИО данные «Региона оттока», «Региона притока» и «Значений».

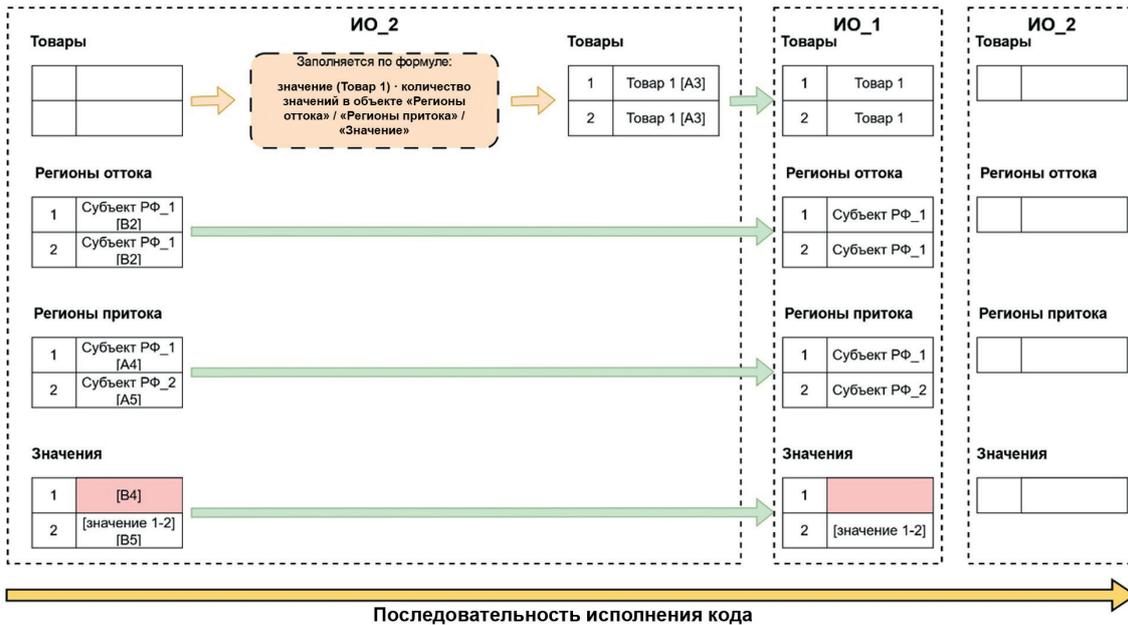


Составлено автором по материалам исследования

Рис. 4. Сбор данных в ИО второго уровня

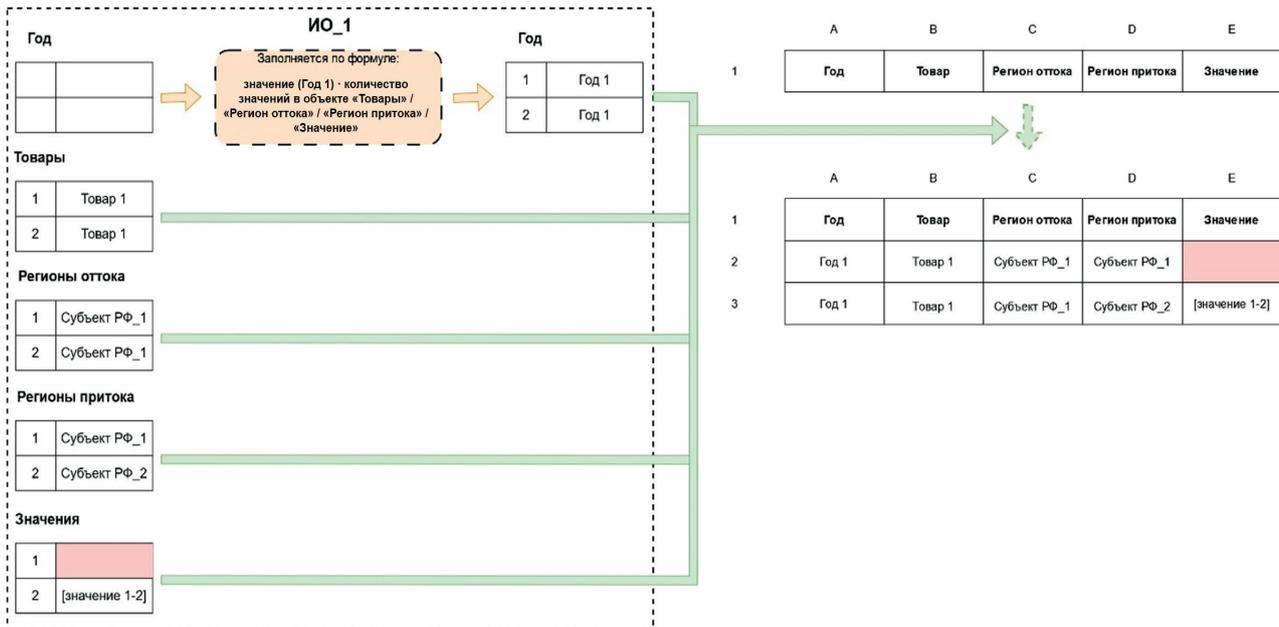
Когда все данные по категории товаров собраны, производится заполнение ИО «Товар» (значение товара заполняется в конце данного цикла, так как оно будет одинаковым для всех субъектов), а значения из ИО второго уровня переносятся (добавляются в конец) в ИО первого уровня, после чего данные из ИО второго уровня удаляются и начинается сбор данных по следующей категории товаров (рис. 5).

После завершения сбора данных по всем категориям товаров в файле производится заполнение ИО «Год» (значение года заполняется после обработки файла, так как оно будет одинаковым для всех субъектов по всем категориям товаров) и транзит (добавляются в конец) собранных значений из ИО первого уровня в новую таблицу, после чего данные из ИО первого уровня удаляются и начинается сбор данных из следующего файла (за следующий год) (рис. 6).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 5. Процесс транзита значений между ИО разного уровня (между циклами)



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 6. Процесс транзита значений между ИО первого уровня и новой таблицей

Иными словами, в рамках оптимизации в алгоритм были включены контейнеры, которые служат для временного накопления и хранения данных, чтобы сократить время, затрачиваемое на добавление исходных данных в новую таблицу. Суть соответствующего решения состоит в том, что промежуточные объекты для хранения данных позволяют нивелировать ключевую слабую сторону операции по их добавлению в конец массива – рост времени на просмотр массива при увеличении в нем количества данных. Так, по результатам оптимизации время, затрачиваемое на обработку данных по одной товарной группе, сократилось с 8 до 4 мин, а также удалось избежать накопительного роста временных затрат на каждый цикл. Если ранее при обработке данных по каждой следующей группе товаров наблюдалось увеличение сроков, то после оптимизации алгоритма эта проблема была полностью устранена.

По завершении обработки всех исходных файлов новые таблицы объединяются в единый массив и сохраняются в формате .csv (англ. comma-separated values – значения, разделенные запятыми, далее – CSV). Его выбор обусловлен тем, что CSV – это текстовый формат для хранения табличных данных, где каждая строка файла соответствует строке таблицы (что подходит для сконструированной модели данных). Также среди ключевых преимуществ CSV можно выделить быстрый доступ к данным и эффективное использование памяти в сравнении с форматами Excel. Кроме того, у CSV-файлов нет ограничений на количество данных (в отличие от .xlsx и подобных).

КОММЕНТАРИИ И ОБСУЖДЕНИЕ

Поскольку в рамках исследования не стояло задачи развертывания постоянной системы или базы данных, вопрос выбора формата их хранения не был актуальным. Несмотря на это, важно уточнить, что по мере роста объема обрабатываемых данных, в условиях необходимости создания системы работы с данными и обращения к ним может быть актуальным выбор более современных форматов или систем сериализации данных (например, Apache Avro, Apache Parquet и др.). В отличие от CSV-файлов, Avro или Parquet можно в меньшей степени назвать человекочитаемыми. Однако они предоставляют большие функциональные возможности, а также обладают расширенной поддержкой сжатия (CSV не поддерживает сжатие), что будет важным фактором скорости работы системы. Также подобные форматы позволяют хранить метаданные блоков данных. Блочное разделение и наличие метаданных помогают существенно оптимизировать задачи, связанные с параллельной обработкой данных.

Как было отмечено во введении, общий вес исходных файлов составил 56,1 Мб (около 5 Мб на один файл). При этом общий вес реструктурированных данных составляет 2,5 Гб (около 190 Мб на один файл). Такая значительная разница в весе объясняется тем, что при матричной структуре отсутствует многократное дублирование одних и тех же значений (в данном случае – года, названий товаров и регионов). Увеличение объема файлов представляется неизбежным следствием оптимизации структуры данных. Необходимо отметить, что хотя рассмотренный массив данных очень условно можно отнести к большим данным, его обработка проводилась в одном узле (другими словами, на одном устройстве), поскольку временные рамки выполнения кода удалось уменьшить благодаря оптимизации алгоритмов. Однако, работая с массивами большого размера или при необходимости выполнения большего количества операций, целесообразно применять параллельную обработку данных: операционные контейнеры, фреймворк Apache Spark⁴ и т.д.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, Python предоставляет гибкие возможности для автоматизации работы с большими массивами данных, что может стать крайне актуальным в решении отдельных исследовательских задач. Однако основной задачей автора было не рассмотреть весь спектр возможностей, а продемонстрировать особенности и проблемы их практической реализации. Существующий пробел российского научного поля по соответствующей тематике заключается в недостаточном внимании к изучению более практических особенностей работы с языками программирования при решении научно-исследовательских задач, в частности по социально-экономической тематике.

Несмотря на растущую популярность инструментов программирования, комплексный анализ их применения в российских работах по социально-экономической тематике остается на сравнительно низком уровне. Иными словами, крайне редко можно встретить исследования, в которых не только упоминается, что автор использовал инструментальный язык программирования [3], но и приводятся ответы на следующие вопросы: «Зачем использовать язык программирования для этой исследовательской задачи?», «В чем преимущества именно такого алгоритма/подхода к решению соответствующей задачи?» и т.п.

Необходимо уточнить, что языки программирования (Python и др.), предоставляя исследователю гибкие возможности работы с данными, вместе с тем несут определенные риски, касающиеся как эффективности их использования, так и корректности авторских подходов в целом. Поэтому накопление исследовательского опыта, включая представление не только результатов, но и самих алгоритмов работы [4–7], может внести значительный вклад в дальнейшую популяризацию и качественное развитие подобных инструментов. Кроме того, в работе с языками программирования одной из ключевых и наиболее

⁴ Apache Spark. Официальный сайт. Режим доступа: <https://spark.apache.org/> (дата обращения: 04.04.2024).

трудозатратных задач остается во многом не написание самой программы, а ее оптимизация. Как было рассмотрено выше, эффективность неоптимизированной и оптимизированной программ отличается значительно, а следовательно, вопросы эффективности программного кода и возможностей его оптимизации должны освещаться учеными, которые непосредственно решают эти задачи.

Список литературы

1. *Цыпин А.П., Сорокин А.С.* Статистические пакеты программ в социально-экономических исследованиях. *Азимут научных исследований: экономика и управление.* 2016;4(17(5)):379–384.
2. *Карпович А.О.* Способы обработки экономической информации посредством языка программирования Python. В кн.: XVI Машеровские чтения: материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, том 1, Витебск, 21 октября 2022 г. Витебск: Витебский государственный университет имени П.М. Машерова; 2022. С. 31–32.
3. *Рабинович А.Е., Седова Е.А.* Постановка первоначальных аналитических гипотез с использованием визуализации данных на примере изучения влияния социально-экономических факторов на состояние психического здоровья населения. *Российский экономический интернет-журнал.* 2020;4:44–52.
4. *Русинова М.Р.* Стратегирование развития территориальных социально-экономических систем на основе использования инструментария «умного» бенчмаркинга. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Пермь: Пермский национальный исследовательский политехнический университет; 2021. 152 с.
5. *Семенов О.Г., Дубинина И.В., Дегтярев А.С.* Совершенствование инструментария идентификации ключевых социально-экономических факторов влияния на рынок ипотечного жилищного кредитования России. *Финансовые исследования.* 2021;4(73):106–113.
6. *Rungskunroch P., Shen Z.-J., Kaewunruen S.* Benchmarking socio-economic impacts of high-speed rail networks using k-nearest neighbour and Pearson's correlation coefficient techniques through computational model-based analysis. *Applied Sciences.* 2022,3(12). <http://dx.doi.org/10.3390/app12031520>
7. *Chen M.-Y., Chen T.-H.* Modeling public mood and emotion: blog and news sentiment and socio-economic phenomena. *Future Generation Computer Systems.* 2019;96:692–699. <http://dx.doi.org/10.1016/j.future.2017.10.028>

References

1. *Tsypin A.P., Sorokin A.S.* Statistical software packages in social and economic researches. *Azimut of Scientific Research: Economics and Administration.* 2016;4(17(5)):379–384. (In Russian).
2. *Karpovich A.O.* Methods of processing economic information through the Python, programming language. In: XVI Masherov readings: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference of Students, Postgraduate Students and Young Scientists, volume 1, Vitebsk, October 21, 2022. Vitebsk: Vitebsk State University named after P.M. Masherov; 2022. Pp. 31–32. (In Russian).
3. *Rabinovich A.E., Sedova E.A.* Statement of initial analytical hypotheses using data visualization on the example of studying the influence of socio-economic factors on the state of mental health of the population. *Russian Economics online journal.* 2020;4:44–52. (In Russian).
4. *Rusinova M.R.* Strategizing the development of territorial socio-economic systems based on the use of “smart” benchmarking tools. Diss. ... Cand. Sci. (Econ.): 08.00.05. Perm: Perm National Research Polytechnic University; 2021. 152 p. (In Russian).
5. *Semenyuta O.G., Dubinina I.V., Degtyarev A.S.* Improvement of tools to identify key socio-economic factors of influence on the market of housing mortgage lending in Russia. *Financial Research.* 2021;4(73):106–113. (In Russian).
6. *Rungskunroch P., Shen Z.-J., Kaewunruen S.* Benchmarking socio-economic impacts of high-speed rail networks using k-nearest neighbour and Pearson's correlation coefficient techniques through computational model-based analysis. *Applied Sciences.* 2022,3(12). <http://dx.doi.org/10.3390/app12031520>
7. *Chen M.-Y., Chen T.-H.* Modeling public mood and emotion: blog and news sentiment and socio-economic phenomena. *Future Generation Computer Systems.* 2019;96:692–699. <http://dx.doi.org/10.1016/j.future.2017.10.028>

ESG-принципы для роста эффективности нефтегазового комплекса

Горшков Семен Александрович

Аспирант

ORCID: 0009-0005-0944-2942, e-mail: semion87@list.ru

Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Владимир, Россия

Аннотация

Цель исследования – определить возможность применения ESG-принципов в процессе формирования перспектив развития современных российских организаций нефтегазового комплекса с позиций экосистемного подхода. Предмет – инструменты повышения эффективности. В работе использованы методы контент-анализа, синтеза и вербального моделирования. Показано, что ориентация нефтегазового комплекса страны на обеспечение устойчивости социального и корпоративного управления при сохранении экологии окружающей среды способствует повышению эффективности деятельности комплекса в перспективе. В этом случае он приобретет конкурентные преимущества, которые могут оценить инвесторы, организующие привлечение как финансовых и информационных ресурсов, так и людских, материальных и энергетических. Новизна полученных результатов заключается в обосновании подхода, в основе которого лежит сочетание таких категорий, как ESG-принципы, устойчивое развитие, экосистемный подход и стратегическое управление. Результаты исследования доказывают целесообразность применения ESG-принципов в качестве инструментов, обеспечивающих устойчивое развитие современных российских организаций нефтегазового комплекса на базе экосистемного подхода в процессе поиска решений по росту эффективности основной деятельности. Подход способствует формированию специфичной экосистемы, в которой гарантируется эффективность в рамках стратегии ее развития как сети технологически связанных организаций, так и организаций, производящих комплементарные товары и оказывающих инфраструктурные услуги всему нефтегазовому комплексу.

Ключевые слова

Эффективность нефтегазового комплекса, факторы эффективности, нефтегазовый комплекс, социально-экономические системы, устойчивое развитие, инструменты повышения эффективности, ESG-принципы

Для цитирования: Горшков С.А. ESG-принципы для роста эффективности нефтегазового комплекса // Вестник университета. 2024. № 7. С. 54–60.

ESG principles for increasing the efficiency of the oil and gas complex

Semen A. Gorshkov

Postgraduate Student

ORCID: 0009-0005-0944-2942, e-mail: semion87@list.ru

Vladimir Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Vladimir, Russian

Abstract

The research purpose is to determine the possibility of applying ESG principles in the process of forming development prospects for modern Russian oil and gas organisations from the perspective of an ecosystem approach. The subject of the study is tools for increasing efficiency. The methods of content analysis, synthesis and verbal modelling have been used. It is shown that the orientation of the country's oil and gas complex to ensure the sustainability of social and corporate governance while preserving the ecology of the environment helps to increase the efficiency of the complex in the future. In this case, it will receive competitive advantages which can be appreciated by investors who organise the attraction of financial and information resources as well as human, material and energy resources. The novelty of the results obtained lies in the substantiation of the approach that is founded on a combination of such categories as ESG principles, sustainable development, ecosystem approach, and strategic management. The results of the study prove the feasibility of applying the ESG principles as tools which ensure the sustainable development of modern Russian oil and gas organisations based on the ecosystem approach in the process of searching solutions to increase the efficiency of the core activities. The approach contributes to the formation of a specific ecosystem where within the framework of its development strategy the efficiency of both a network of technologically related organisations and organisations that produce complementary goods and provide infrastructure services to the entire oil and gas complex is guaranteed.

Key words

Efficiency of oil-and-gas complex, factors of efficiency, oil-and-gas complex, socio-economic systems, sustainable development, tools for improving efficiency, ESG principles

For citation: Gorshkov S.A. (2024) ESG principles for increasing the efficiency of the oil and gas complex. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 54–60.



ВВЕДЕНИЕ

Среди методических подходов, направленных на определение эффективности функционирования организаций, исследователи называют способы оценки экономической эффективности произведенных вложений капитального характера, рассматривая эффективность как соотношение результатов и затрат, связанных с получением результата либо основанных на оценке инвестиционной эффективности в части соответствия потоков платежей, которые выполняются в интересах инвесторов [1]. Кроме того, эффективность рассматривается в качестве полноты реализации закона синергии в деятельности социально-экономической системы или определяется как полнота реализации модели распределения, а также как расчетная величина хозяйственной деятельности организации за отчетный период.

Нефтегазовый комплекс (далее – НГК) Российской Федерации (далее – РФ, Россия) выступает как интегрированная производственно-экономическая структура единого топливно-энергетического сектора государства, укрупненно представленная предприятиями нефтегазодобычи, нефтепереработки, транспортировки нефти, газа и сопутствующих продуктов, а также сервисными реализаторами нефти, нефтепродуктов, газа и газового конденсата.

Многоотраслевой характер функционирования нефтегазовых организаций сопряжен с разнообразием заложенных в их основе производственно-технологических функций, среди которых геологоразведочные работы, бурение скважин, добыча, строительство газонефтепроводов, газохранилищ и нефтебаз, транспортировка, переработка, хранение и реализация нефти, газа и нефтепродуктов. Дополнительно выделяются многочисленные сервисные функции, которые также должны быть эффективно выполнены.

Перспективы в газовой сфере определяются огромными запасами газа, способными обеспечить мировые потребности в течение 70 лет [2]. Даже в условиях санкций такие запасы способствуют долгосрочному развитию не только самих предприятий, но и других компаний через инвестирование, а также повышению эффективности их деятельности.

С учетом сокращения объемов открытого рынка, санкций на покупку иностранного оборудования, пересмотра стратегии установления мирового энергетического баланса, истощения имеющихся месторождений, перехода к ценовой конкуренции, усиливающейся потребности в техническом и технологическом перевооружении в условиях низкой рентабельности, роста конкуренции между независимыми компаниями и российскими вертикально интегрированными нефтегазовыми организациями продолжается ослабление операционной бизнес-модели деятельности НГК. Так, заметны рост себестоимости добычи с ее мобилизацией в удаленные и труднодоступные регионы, рост долговой нагрузки из-за отсутствия свободных средств, пересмотр продуктового портфеля с увеличением доли ненефтегазовых заказчиков в выручке, увеличение налогового прессинга.

Все перечисленное указывает на сохранение приверженности прежним стратегиям развития НГК без перехода на инвестиционные и инновационные пути, что формирует отрицательное значение индекса предпринимательской уверенности. Прежняя бизнес-модель, основанная на эксклюзивности активов и ресурсов, мультиплицировавших эффект коммерциализации, нуждается в пересмотре.

В связи с этим постоянный мониторинг состояния и динамики эффективности функционирования комплекса, анализ проблем и перспектив развития, разработка инструментария роста эффективности производства выступают задачами не только отраслевого характера, но и сохранения экономической безопасности государства в глобальном мире.

Оценка результативности деятельности организаций первична в процессе сбора фактографического материала. Однако как вторичный процесс она носит более экономический характер и является оценкой эффекта от улучшения результативности организации, то есть возникает потребность динамических оценок эффективности. Более того, если результаты компании, определенные целями ее развития, не достигнуты, то ее деятельность нельзя назвать успешной. Тем самым эффективность можно рассматривать как высшую форму качественной результативности деятельности организации.

Направленность эффективных инвестиций в комплексе определяется производственными, транспортно-сбытовыми и финансово-инвестиционными проектами. Приоритет остается за производственным направлением, но с ростом конкуренции и социальной активности общества повышается значимость логистических и природоохранных направлений, что требует дополнительных операционных и капитальных затрат.

МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

Среди инструментария, позволяющего повысить эффективность функционирования НГК, можно выделить три основные группы: стратегическую, маркетинговую и операционную. Стратегические инструменты ориентированы на будущую эффективность и проявляются в стратегическом планировании, построении системы сбалансированных показателей, в формировании стратегии роста и стратегических альянсов, а также в обеспечении толерантности миссии и видения бизнеса, которые подкреплены соответствующими ключевыми компетенциями.

Маркетинговые инструменты (бенчмаркинг, сегментация рынка, измерение уровня удовлетворенности клиентов, этика корпоративного бизнеса, управление взаимоотношениями с клиентами) позволяют обеспечить эффективность взаимодействия с внешней средой в среднесрочной перспективе. К ним можно отнести такой операционный инструментарий, как функционально-стоимостной анализ, бюджетирование, управленческий анализ и аутсорсинг.

Методологическую основу эффективного управления социально-экономическими системами заложили работы следующих зарубежных исследователей: Г. Минцберга, Дж.Б. Куинна, С. Гошала [3], Г. Хамела, К.К. Прахалада [4], А. Осаренхое [5], С. Вейе, Н. Хаскелла, Ф. Понса [6], а также отечественных авторов, среди которых следует выделить А.А. Гапоненко [7], Ю.Н. Лапыгина [8], И.Е. Рисина и А.С. Чичерину [9].

Характеристика устойчивого развития дана в научных публикациях А.Х. Аvezова [10], М.В. Владыки, Т.В. Серебровой, В.И. Тикунова [11], Н.Н. Жилиной, В.Г. Игнатъева [12], Е.А. Третьяковой, Т.В. Миролюбовой, Ю.Г. Мысляковой, Е.А. Шамовой [13], а также С. Атапутту [14], Т. ван Хольт, Т. Уилана [15].

ESG-принципы (англ. environmental, social, governance – экологическое, социальное и корпоративное управление) освещены в меньшей степени, но в качестве постановки отдельных вопросов следует обратить внимание на публикации Д.Ю. Захматова [16], Л.И. Абалкина [17], Е.А. Лысова [18], В.Д. Нишкина [19], а также А. Амель-Заде и Г. Серафейма [20].

РЕЗУЛЬТАТЫ

В условиях сокращения возможности снижения затрат вследствие деятельности НГК в труднодоступных регионах, неосуществимости управления стоимостью продаж продукции в результате общемировых тенденций драйвером эффективности могут стать удовлетворенные сотрудники и клиенты. Именно ими в процессе операционного управления формируется добавленная стоимость, что подтверждает тезис важности социальной составляющей в развитии крупного бизнеса, поскольку цели его развития определяются самим обществом и ориентированы на общество. Для удовлетворения социальных потребностей создается предприятие, использующее социально значимые ресурсы. Его задача сводится к определению, поддержанию или созданию собственного потребителя через маркетинг и инновации. Пронизывая весь бизнес, маркетинг ориентирует предприятия на рост рыночной доли, и именно рост рыночной составляющей бизнеса становится для НГК наиболее значимым приоритетом в современных условиях в текущей перспективе. Отсюда актуализируется проблема управления рыночной капитализацией и добавленной стоимостью. В последующем важность маркетингового инструментария сменяется приоритетами стратегического и операционного характера.

Стратегический инструментарий обладает некоторой пролонгированностью воздействия и целесообразен на следующей стадии управления после исчерпания потенциала маркетингового инструментария. В перечне стратегической базы инструментов выделяют позиции выхода на новые рынки, расширение регионов присутствия, расширение линейки продуктов и услуг. Для стратегического планирования и оценки работы компании принято использовать инструментарий функционального моделирования.

В стратегическом плане потенциал слияний и поглощений для крупных производственных структур, как показали исследования, находится на втором уровне по приоритетности. Для роста эффективности менее значимыми также считаются инструменты полного менеджмента качества и сокращения издержек, выступающие в составе операционного инструментария. Поэтому более целесообразным для НГК является не сокращение издержек, а улучшение их структуры через управление системой поставок, оптимизацию логистических схем, через достижение результативности системы сбыта.

Если в составе операционного инструментария на первой стадии приоритетно управление соотношением платы за результат, то на второй внедряются ценностно- и процессно-ориентированное управление и реинжиниринг. То есть операционное управление становится более активным. В целях регулирования последовательности действий и оптимизации цикла этапов осуществления работ, улучшения взаимодействия между разными работами используют инструментарий процессного подхода, направленный на автоматизацию и улучшение процессов, на сокращение времени выполнения задач. В этом плане возникает потребность в формировании определенной оптимальной модели развития организации, которая будет являться эталоном для реализации в перспективе.

ОБСУЖДЕНИЕ

Специфика разработки месторождений в рамках НГК определяется особыми факторами, среди которых специалисты выделяют те, что, как правило, оказывают воздействие на его эффективность [21]. К таким факторам относят продолжительное время реализации проектов по разработке нефтегазовых месторождений (15–30 лет), значительные капитальные и текущие затраты (миллиарды долларов США), а также специфические требования по экологии и лицензированию проектов на поисковые и эксплуатационные работы в сфере нефтегазодобычи. В условиях рисков относительно гарантий фактических запасов месторождений необходимо учитывать и динамично возрастающую налоговую нагрузку как в части объемов добычи, так и в части экспортных пошлин.

Поэтому при расчетах эффективности НГК в процессе построения стратегических перспектив чаще речь идет о целевой эффективности в сочетании с прогнозными оценками возможностей функционирования комплекса, а также о согласованности целей его становления с целями, сформулированными в сценариях и программах социально-экономического развития РФ, при учете стратегически значимых целей отраслевого развития НГК. При этом важно обеспечить не только целевую и экономическую эффективность функционирования НГК, но и стимулировать социальное развитие и экологическую защиту окружающей среды.

Другие исследователи (наряду с целевой эффективностью НГК и соответствием общегосударственным целям развития) к наиболее значимым критериям результативности относят решение таких задач, как обеспечение НГК ресурсами (в первую очередь финансовыми) и конкурентоспособности на рынке, а также решение социальных проблем его работников и экологических вопросов общества в целом [22].

В основном результаты исследований подтверждают тезис о том, что в условиях практически отсутствия возможности снижения затрат вследствие добычи в труднодоступных регионах, а также неосуществимости управления стоимостью продаж продукции в результате общемировых тенденций драйвером эффективности может стать ориентация на ESG-принципы. В их основе лежат такие сферы деятельности социально-экономических систем: экологические, социальные и корпоративного управления, обеспечивающие экономические результаты работы.

Система ESG-принципов выступает одним из инструментов реализации концепции устойчивого развития в области экологии, социума и управления экономическими отношениями. Суть ESG-принципов проявляется в умении управлять активами (ресурсами, инновациями) таким образом, чтобы не разрушать окружающую среду, а также обеспечивать экономическую и социальную эффективность.

При подобном подходе можно и добиться экономического роста в настоящем периоде, и обеспечить успешное будущее. Если ориентация на социальную справедливость и сохранение экологии находится в поле зрения отечественного менеджмента постоянно, то в части качества управления отношениями в социально-экономических системах отмечается много проблем относительно реализации ESG-принципов. Кроме того, сами новые модели поведения в рамках данных принципов по некоторым аспектам опережают экологическое законодательство, как отмечают исследователи.

Однако потребность в реализации ESG-принципов обусловлена не только модой на новые формы управления, но и стремлением выгодно выглядеть в глазах потенциальных инвесторов и лояльных клиентов, а также развитием бренда репутации хозяйствующих субъектов. В этом плане оценка успеха бизнеса определяется заботой о социуме, экологии не только в части обеспечения экологической безопасности и безопасности труда, но и в целом экономической эффективности бизнеса, а также социума.

Отмеченная эффективность гарантируется как за счет предвидения и предотвращения угроз, так и за счет снижения экологических, социальных и управленческих рисков благодаря выявлению и реализации возможностей, предоставляемых внешней средой.

На уровне НГК эффекты от применения ESG-принципов проявляются в рациональном управлении выбросами в атмосферу и отходами, в водопользовании, переходе на альтернативные источники энергии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, показано, что НГК, ориентированный на ESG-принципы, привлекателен для инвесторов и обладает конкурентным преимуществом в плане привлечения всех видов ресурсов (материальных, информационных, людских, финансовых, энергетических), необходимых для устойчивого развития и обеспечения его эффективности.

Установлено, что ориентация на ESG-принципы обеспечивает устойчивое развитие. Такой подход способствует формированию специфичной экосистемы, в которой поддерживается эффективность в рамках стратегии развития экосистемы как сети технологически связанных организаций, так и организаций, производящих комплементарные товары и оказывающих инфраструктурные услуги всему НГК.

Список литературы

1. Пуряев А.С., Юсупова Г.Ф., Назмутдинов А.М. Сущность понятия «эффективность» и основные методы ее оценки. Вестник Ижевского государственного технического университета. 2008;3(39):83–87.
2. Горбанев В., Митрофанова И. Природные ресурсы мировой экономики. Мировое и национальное хозяйство. 2014;2(29).
3. Минцберг Г., Кушн Д.Б., Гошал С. Стратегический процесс. Пер. с англ. Т. Виноградова. СПб.: Питер; 2001. 688 с.
4. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. Пер. с англ. С. Каменского. М.: Олимп-Бизнес; 2002. 288 с.
5. Osarenkboe A. A study of inter-firm dynamics between competition and cooperation: a coopetition strategy. Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management. 2010;17:201–221. <http://dx.doi.org/10.1057/dbm.2010.23>
6. Veilleux S., Haskell N., Pons F. Going global: how smaller enterprises benefit from strategic alliances. Journal of Business Strategy. 2012;5(33):22–31. <http://dx.doi.org/10.1108/02756661211282768>
7. Гапоненко А.А. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город: учебное пособие. М.: РАГС; 2001. 224 с.
8. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент. М.: Инфра-М; 2018. 208 с.
9. Рисин И.Е., Чичерина А.С. Современные концепции территориального развития как теоретическая база разработки стратегии крупного города. Регион: системы, экономика, управление. 2021;3(54):21–25.
10. Авезов А.Х. Современные концепции устойчивого развития региона и методические подходы к оценке ее уровня. Вестник ПИГТУ имени академика М.С. Осими. 2020;1(14):104–120.
11. Владыка М.В., Сереброва Т.В., Тихонов В.И. Региональный механизм устойчивого развития. Фундаментальные исследования. 2022;10–1:32–36. <https://doi.org/10.17513/fr.43339>
12. Жилина Н.Н., Игнатьев В.Г. Устойчивое развитие региона и зеленая экономика. Экономика и управление: проблемы, решения. 2021;11(119(5)):99–102. <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2021.11.05.014>
13. Третьякова Е.А., Мирлобова Т.В., Мыслякова Ю.Г., Шамова Е.А. Методический подход к комплексной оценке устойчивого развития региона в условиях экологизации экономики. Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2018;4(17):651–669.
14. Atapattu S. From “our common future” to sustainable development goals: evolution of sustainable development under international law. Wisconsin International Law Journal. 2019;2(36):215–246.
15. Van Holt T., Whelan T. Research frontiers in the era of embedding sustainability: Bringing social and environmental systems to the forefront. Journal of Sustainability Research. 2021;2(3). <https://doi.org/10.20900/JSR20210010>
16. Захматов Д.Ю. Международные практики поддержки ESG-принципов устойчивого развития. Инновационное развитие экономики. 2022;3–4(69–70):108–120. <https://doi.org/10.51832/2223798420223-4108>
17. Абалкин Л.П. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. Вопросы экономики. 1994;12:4–16.
18. Лысов Е.А. ESG-принципы и тенденции оценки инвестиционного потенциала российских регионов. В кн.: Наука XXI века: актуальные направления развития: сборник научных статей XI Международной научно-практической конференции, выпуск 1, часть 2, Самара, 11 марта 2022 г. Самара: СГЭУ; 2022. С. 12–17. <https://doi.org/10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.1-pp.12>
19. Никишин В.Д. Репутационная безопасность и медиабезопасность компаний и проектов в контексте целей устойчивого развития и ESG-принципов. Актуальные проблемы российского права. 2022;9(17):73–82. <https://doi.org/10.17803/1994-1471.2022.142.9.073-082>
20. Amel-Zadeh A., Serafeim G. Why and how investors use ESG information: evidence from a global survey. Financial Analysts Journal. 2018;3(74):87–103. <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v74.n3.2>

21. *Васильева А.А.* Использование ключевых показателей эффективности при проведении оценки инвестиционных проектов по добыче нефти и газа. Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2008;2(54):143–145.
22. *Идрисова З.Н., Ситдиков А.Т.* Критерии оценки эффективности деятельности нефтегазовых предприятий. Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2022;3(56):63–71. <https://doi.org/10.47598/2078-9025-2022-3-56-63-71>

References

1. *Puryaev A.S., Yusupova G.F., Nazmutdinov A.M.* The essence of the efficiency concept and the basic strategies of its estimation. Bulletin of the Izhevsk State Technical University. 2008;3(39):83–87. (In Russian).
2. *Gorbanev V., Mitrofanova I.* Natural resources of the world economy. World and National Economy. 2014;2(29). (In Russian).
3. *Mintzberg H., Quinn J.B., Ghoshal S.* The strategy process. Trans. from Eng. T. Vinogradov. St. Petersburg: Piter; 2001. 688 p. (In Russian).
4. *Hamel G., Prahalad K.K.* Competing for the future. Trans. from Eng. S. Kamenskij. Moscow: Olympus-Business; 2002. 288 p. (In Russian).
5. *Osarenkboe A.* A study of inter-firm dynamics between competition and cooperation: a coopetition strategy. Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management. 2010;17:201–221. <http://dx.doi.org/10.1057/dbm.2010.2>
6. *Veilleux S., Haskell N., Pons F.* Going global: how smaller enterprises benefit from strategic alliances. Journal of Business Strategy. 2012;5(33):22–31. <http://dx.doi.org/10.1108/02756661211282768>
7. *Гапоненко А.Л.* Strategy for socio-economic development: country, region, city: textbook. Moscow: RANEPА; 2001. 224 p. (In Russian).
8. *Лапыгин Ю.Н.* Strategic management. Moscow: Infra-M; 2018. 208 p. (In Russian).
9. *Risin I.E., Chicherina A.S.* Modern concepts of territorial planning development as a theoretical basis for the development of a large city strategy. Region: Systems, Economics, Management. 2021;3(54):21–25. (In Russian).
10. *Avezov A.Kh.* Modern concepts of sustainable development of the region and methodological approaches to assessment of its level. Bulletin of the Polytechnical Institute of the Tajik Technical University named after academician M.S. Osimi. 2020;1(14):104–120. (In Russian).
11. *Vladyka M.V., Serebrova T.V., Tikunov V.I.* Regional mechanism of sustainable development. Fundamental research. 2022;10–1:32–36. (In Russian). <https://doi.org/10.17513/fr.43339>
12. *Zhilina N.N., Ignatiev V.G.* Sustainable development of the region and green economy. Economics and Management: Problems, Solutions. 2021;11(119(5)):99–102. (In Russian). <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2021.11.05.014>
13. *Tretyakova E.A., Mirolyubova T.V., Myslyakova Yu.G., Shamova E.A.* Methodological approach to a comprehensive assessment of the sustainable development of a region in the context of economic ecologisation. Bulletin of Ural Federal University Series: Economics and Management. 2018;4(17):651–669. (In Russian).
14. *Atapattu S.* From “our common future” to sustainable development goals: evolution of sustainable development under international law. Wisconsin International Law Journal. 2019;2(36):215–246.
15. *Van Holt T., Whelan T.* Research frontiers in the era of embedding sustainability: Bringing social and environmental systems to the forefront. Journal of Sustainability Research. 2021;2(3). <https://doi.org/10.20900/JSR20210010>
16. *Zakbmatov D.Yu.* International practices of supporting the principles of sustainable development and management of environmental, social and corporate governance risks. Innovative development of economy. 2022;3–4(69–70):108–120. (In Russian). <https://doi.org/10.51832/2223798420223-4108>.
17. *Abalkin L.I.* Economic security of Russia: threats and their reflection. Voprosy Ekonomiki. 1994;12:4–16. (In Russian).
18. *Lysov E.L.* ESG principles and trends in assessing the investment potential of Russian regions. In: Science of the XXI century: current directions of development: Proceedings of the XI International Scientific and Practical Conference, issue 1, part 2, Samara, March 11, 2022. Samara: SSEU; 2022. Pp. 12–17. (In Russian). <https://doi.org/10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.1-pp.12>
19. *Nikishin V.D.* Reputational security and media security of companies and projects in the context of sustainable development goals and ESG principles. Actual Problems of Russian Law. 2022;9(17):73–82. (In Russian). <https://doi.org/10.17803/1994-1471.2022.142.9.073-082>.
20. *Amel-Zadeh A., Serafeim G.* Why and how investors use ESG information: evidence from a global survey. Financial Analysts Journal. 2018;3(74):87–103. <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v74.n3.2>
21. *Vasilyeva A.A.* The use of key performance indicators when assessing investment projects for oil and gas production. News of the Saint-Petersburg State University of Economics. 2008;2(54):143–145. (In Russian).
22. *Idrisova Z.N., Sidiqov A.T.* Toolkit for assessing and increasing the efficiency of oil and gas enterprises. Vestnik BIST (Bashkir Institute of Social Technologies). 2022;3(56):63–71. <https://doi.org/10.47598/2078-9025-2022-3-56-63-71>

Вовлечение отдельных социально-демографических групп населения в активную предпринимательскую деятельность как фактор устойчивости региональных экономик

Илюшникова Татьяна Александровна

Канд. экон. наук, заместитель Министра экономического развития Российской Федерации
ORCID: 0009-001-3037-7306, e-mail: Maksimovaei@economy.gov.ru

Министерство экономического развития Российской Федерации, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются приоритетные группы населения (социально уязвимые, женщины-предприниматели, молодые и социальные предприниматели), занимающиеся предпринимательской деятельностью, в том числе посредством заключения социального контракта, в качестве фактора устойчивости региональных экономик. Статья нацелена на проведение анализа региональной структуры данных групп населения и их поддержки в отдельных субъектах. Методология проведенного исследования базируется на применении общенаучных методов (анализа, синтеза, сравнения). Основные результаты работы показали, что поддержка участия указанных групп социально интегрирует их, стимулируя рост экономики, региональное и государственное развитие. Кроме того, она повышает уровень экономической конкурентоспособности, расширяет предпринимательские возможности, формирует благоприятный климат для успешного функционирования рыночных субъектов. Область применения полученных при проведении исследования результатов базируется на вероятности их использования при разработке механизмов повышения вовлеченности рассмотренных приоритетных групп населения в целях достижения заданного уровня устойчивости региональных экономик, чем обуславливаются и перспективы дальнейшего изучения указанной проблемы. Установлена зависимость уровня устойчивости развития экономик регионов и их конкурентоспособности от уровня вовлеченности рассматриваемых групп в предпринимательство.

Ключевые слова

Предпринимательская деятельность, малое предприятие, среднее предприятие, индивидуальные предприниматели, государственная поддержка, социальный контракт, экономический рост, устойчивость региональных экономик

Для цитирования: Илюшникова Т.А. Вовлечение отдельных социально-демографических групп населения в активную предпринимательскую деятельность как фактор устойчивости региональных экономик // Вестник университета. 2024. № 7. С. 61–69.



Involving certain socio-demographic groups of the population in active entrepreneurship as a factor of sustainable regional economies

Tatyana A. Ilyushnikova

Cand. Sci. (Econ.), Deputy Minister of Economic Development of the Russian Federation
ORCID: 0009-001-3037-7306, e-mail: Maksimovaei@economy.gov.ru

Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia

Abstract

The article examines priority groups of the population (socially vulnerable, women entrepreneurs, young and social entrepreneurs) engaged in entrepreneurial activities, including through the conclusion of a social contract, as a factor of the sustainability of regional economies. The article is aimed at analysing the regional structure of these population groups and their support in individual subjects. The methodology of the study is based on the use of general scientific methods (analysis, synthesis, comparison). The main results of the work have showed that supporting participation of the above-mentioned groups socially integrates them, stimulating economic growth, regional and national development. In addition, it increases the level of economic competitiveness, expands entrepreneurial opportunities, and creates a favourable climate for the successful functioning of market entities. The scope of application of the results obtained during the study is based on the possibility of using them while developing mechanisms for increasing the involvement of the considered priority population groups in order to achieve a given level of sustainability of regional economies, which also determines the prospects for further research on this problem. The dependence of the level of sustainable development of regional economies and their competitiveness on the level of involvement of these groups in entrepreneurship has been established.

Keywords

Entrepreneurial activity, small enterprises, medium-sized enterprises, individual entrepreneurs, government support, social contract, economic growth, sustainable regional economies

For citation: Ilyushnikova T.A. (2024) Involving certain socio-demographic groups of the population in active entrepreneurship as a factor of sustainable regional economies. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 61–69.



ВВЕДЕНИЕ

Деятельность малого и среднего бизнеса играет ключевую роль в экономике различных стран, включая Российскую Федерацию (далее – РФ, Россия). В условиях постоянных изменений и вызовов необходимо регулярно анализировать и оценивать текущее положение на рынке труда и структуру малых и средних предприятий (далее – МСП), их корреляцию с макроэкономическими показателями и региональной спецификой. Предпринимательская деятельность как фактор роста региональных экономик рассматривается в целом ряде исследований [1–5].

Одним из важных аспектов развития МСП выступает обеспечение поддержки участников экономической деятельности – приоритетных групп, которые могут включать молодежь, женщин, социальных предпринимателей и уязвимые группы населения. Вовлечение их в предпринимательскую деятельность и улучшение условий работы для них являются важными задачами для гарантии социальной стабильности и устойчивого развития экономики, в том числе регионов.

В статье рассматриваются именно приоритетные группы в лице женщин-предпринимателей, молодых и социальных предпринимателей, а также социально уязвимых групп населения, которые способны заниматься предпринимательством, в том числе посредством заключения социального контракта. Также статья содержит анализ их региональной структуры и поддержки в отдельных субъектах. Поддержка участия таких групп в экономической деятельности не только способствует социальной интеграции, но и стимулирует экономический рост и развитие регионов, а также страны в целом. Кроме того, она приводит к увеличению конкурентоспособности экономики, разнообразию предпринимательской среды и к созданию благоприятных условий для всех участников рынка.

ЖЕНЩИНЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

В качестве интегрального показателя устойчивости экономики региона рассматривался уровень инвестиционной привлекательности субъектов по данным рейтингового агентства «Эксперт РА». Соответствующие группы инвестиционной привлекательности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Уровни инвестиционной привлекательности регионов

Группа	Подгруппа	Определение уровня
А	А-1	Наивысший
	А-2	Очень высокий
	А-3	Высокий
В	В-1	Средний
	В-2	Умеренный
	В-3	Умеренно низкий
С	С	Низкий

Источник¹

Согласно статистическим данным, российское население составляет более 146 млн чел.² На 1 тыс. мужчин приходится 1 151 женщина. При этом 57% населения являются трудоспособными³ (на конец 2022 г. трудоспособными гражданами признано считать мужчин с 16 до 61 года и женщин с 16 до 56 лет): более 63% мужчин (или более 43 млн чел.) и более 51% женщин (или 40,4 млн чел.). Больше всего занятых в экономике мужчин в возрасте 30–39 лет, женщин – в возрасте 30–44 года.

По данным Министерства экономического развития России (далее – Минэкономразвития России), наиболее популярные сферы у женщин среди индивидуальных предпринимателей (далее – ИП) для

¹ Тирских Т., Галнева Г. Инвестиционная привлекательность регионов: рокировка позиций в новых условиях. Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/regions/invest_regions_2023/?ysclid=lvagx5dnb8254372549 (дата обращения: 20.04.2024).

² Федеральная служба государственной статистики. Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту на 1 января 2023 года. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13284> (дата обращения: 20.04.2024).

³ Федеральная служба государственной статистики. Труд и занятость в России. 2023. Статистический сборник. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Trud_2023.pdf (дата обращения: 20.04.2024).

ведения бизнеса: образование, здравоохранение, финансовые/юридические консультации, торговля, деятельность профессиональная, научная и техническая⁴ (табл. 2). Женщины-самозанятые чаще всего занимаются маркетингом и рекламой, сдачей жилья в аренду, репетиторством, услугами в сфере красоты⁵. Перспективными направлениями для женского бизнеса являются сферы гостеприимства, крафтовые производства, креативные индустрии.

Таблица 2

Отраслевая структура МСП – ИП

Вид деятельности	Доля МСП – ИП мужчин, %	Доля МСП – ИП женщин, %
Образовательная деятельность	33	67
Здравоохранение и социальные услуги	37	63
Прочие виды услуг	39	61
Финансовая деятельность и страхование	47	53
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта	50	50
Научно-техническая и профессиональная деятельность	51	50

Источник⁶

В РФ есть регион, где доля женщин-ИП выше, чем мужчин, – это Республика Тыва (табл. 3). Почти равная доля в Бурятии, Севастополе, Забайкальском крае, Республике Алтай. Среди городов-миллионников самая высокая концентрация женщин в предпринимательстве в Краснодаре: их доля составляет 45% от общего числа предпринимателей.

Таблица 3

Топ-5 регионов РФ по доле субъектов МСП – ИП женщин

Регион	Доля мужчин-ИП, %	Доля женщин-ИП, %	Инвестиционная привлекательность региона
Республика Алтай	54	46	В-3
Забайкальский край	53	47	В-3
Севастополь	53	47	В-3
Республика Бурятия	51	49	С
Республика Тыва	48	52	С

Источник⁷

Женский бизнес растет не только количественно, но и качественно: согласно данным проекта Tinkoff Data, за прошлый год обороты бизнеса у женщин увеличились на 17%⁸. Регионы с наибольшим соотношением доходов женщин-ИП к доходам мужчин-предпринимателей – Республика Саха, Ивановская область, Республика Тыва (табл. 4).

⁴ Доклад о состоянии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию за 2019–2022 гг. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/doklad_o_sostoyanii_msp_v_rossiyskoy_federacii_i_merakh_po_ego_razvitiyu_za_20192022_gg.html (дата обращения: 24.04.2024).

⁵ Федеральная налоговая служба. ФНС России подсчитала, сколько женщин занято в малом бизнесе. Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/10662978/ (дата обращения: 25.04.2024).

⁶ Аналитические обзоры: данные по малому и среднему бизнесу России, обзорные статьи. Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/knowledge/analiticheskie-obzory-dannye-po-malomu-i-srednemu-biznesu-rossii-obzornye-stati/> (дата обращения: 25.04.2024).

⁷ Там же.

⁸ Т-Банк. Исследование Тинькофф Бизнеса: женщин-селлеров на маркетплейсах стало больше, чем мужчин. Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/news/07032024-tinkoff-business-research-more-women-sellers-on-marketplaces-than-men/> (дата обращения: 26.04.2024).

Таблица 4

**Топ-5 субъектов РФ с наибольшим соотношением доходов
женщин-ИП к доходам мужчин-ИП**

Регион	Доля доходов, %	Инвестиционная привлекательность региона
Республика Саха – Якутия	111	В-3
Ивановская область	103	В-3
Республика Тыва	102	С
Костромская область	97	В-2
Белгородская область	92	В-1

Источник⁹

На женщин накладывается больше социальных ролей: согласно данным Организации Объединенных Наций,¹⁰ если бы домашний труд женщин оплачивался в минимальном размере оплаты труда, то он бы составил 13% мирового валового внутреннего продукта. Поэтому им нужен более гибкий график работы, что является одной из причин для запуска собственного бизнес-проекта.

Наличие специального налога по samozанятости создает максимально мягкие возможности для входа в предпринимательство. Инструменты, реализуемые региональными центрами «Мой бизнес», так же способствуют поддержке женщин-предпринимателей, как и специальные программы, ориентированные конкретно на развитие женского предпринимательства (например, программа «Мама-предприниматель»).

МОЛОДЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

В отличие от женского предпринимательства, группа молодых предпринимателей определена законодательством. С 2020 г. к молодежи относятся граждане от 14 до 35 лет¹¹. Ее доля составляет порядка 25%. В России число ИП в возрасте до 35 лет с 2019 г. увеличилось на 8,9% до 1,13 млн¹². Их доля в общей численности ИП – более 27%. То есть пропорция с совокупным количеством молодежи в стране сохраняется и в бизнесе. По итогам 2023 г. доля молодых предпринимателей составляет 6% от общего числа ИП. Сохраняется рост количества новых субъектов предпринимательства, которые действуют меньше одного года. Субъекты России с наибольшим и наименьшим числом молодых предпринимателей до 25 лет представлены в табл. 5 и табл. 6.

Таблица 5

Субъекты России с наибольшим числом молодых предпринимателей до 25 лет

Субъект	Доля молодых предпринимателей до 25 лет, %	Инвестиционная привлекательность региона
Чеченская Республика	14,4	С
Республика Ингушетия	12,6	С
Республика Дагестан	9,5	С
Удмуртская Республика	7,7	С
Республика Тыва	7,3	С

Источник¹³

⁹ Аналитические обзоры: данные по малому и среднему бизнесу России, обзорные статьи. Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/knowledge/analiticheskie-obzory-dannye-po-malomu-i-srednemu-biznesu-rossii-obzornye-stati/> (дата обращения: 25.04.2024).

¹⁰ UN Women. Leave no one behind. Taking action for transformational change on women's economic empowerment. Режим доступа: <https://www.unwomen.org/sites/default/files/2023-01/hlp-wee-report-2017-03-taking-action-en.pdf> (дата обращения: 28.04.2024).

¹¹ Федеральный закон от 30.12.2020 г. № 489-ФЗ «О молодежной политике в Российской Федерации». Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400056192/?ysclid=lz88q3bcbv717095308> (дата обращения: 28.04.2024).

¹² Деготькова И. Власти назвали число молодых предпринимателей в России. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/26/01/2024/65b25b139a794706d3729f84> (дата обращения: 28.04.2024).

¹³ Аналитические обзоры: данные по малому и среднему бизнесу России, обзорные статьи. Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/knowledge/analiticheskie-obzory-dannye-po-malomu-i-srednemu-biznesu-rossii-obzornye-stati/> (дата обращения: 25.04.2024).

Субъекты России с наименьшим числом молодых предпринимателей до 25 лет

Субъект	Доля молодых предпринимателей до 25 лет, %	Инвестиционная привлекательность региона
Байконур	4,3	–
Орловская область	4,3	А-2
Чукотский автономный округ	3,9	В-2
Республика Крым	3,2	В-2
Севастополь	2,9	В-3

Источник¹⁴

Выручка молодых предпринимателей до 25 лет в 2023 г. превысила 506 млрд руб. 2,5% составляет доля доходов ИП от общего количества доходов ИП в России. Доход на одного предпринимателя по итогам 2022 г. достигает 5,57 млн руб., на одного ИП до 25 лет – 2,51 млн руб.¹⁵ Субъекты с наибольшей долей доходов ИП до 25 лет от общего объема доходов ИП отражены в табл. 7.

Субъекты России с наибольшей долей доходов ИП до 25 лет от общего объема доходов ИП

Субъект	Доля доходов ИП до 25 лет, %	Инвестиционная привлекательность региона
Чеченская Республика	7,32	С
Республика Калмыкия	6,82	С
Республика Ингушетия	6,27	С
Ульяновская область	5,55	В-3
Республика Дагестан	5,38	С

Источник¹⁶

Сегодня все больше молодых людей видят в запуске собственного бизнеса возможность для самореализации, улучшения уровня жизни и заработка. В России действуют как федеральные, так и региональные инструменты вовлечения молодежи в предпринимательство.

Молодым предпринимателям доступны общие меры поддержки, рассчитанные на все категории бизнеса. Это финансовые инструменты – кредитные программы, льготные займы, поручительства при недостатке залогового обеспечения, лизинговые программы; образовательные и акселерационные инструменты; меры поддержки при сбыте продукции и маркетинговом продвижении. Данные мероприятия способствуют как развитию молодежного предпринимательства, так и развитию бизнеса в целом. Однако Минэкономразвития РФ для снижения барьеров при входе в предпринимательство делает особый акцент на поддержке молодых людей до 25 лет. Так, они могут получить гранты (сумма гранта составляет от 100 до 500 тыс. руб. (и до 1 млн руб. в Арктической зоне), пройти обучение и принять участие в других событиях для молодежи в рамках трека «Росмолодежь. Бизнес»¹⁷.

65 регионов страны реализуют программу по развитию молодежного предпринимательства от «Росмолодежь.Бизнес». Программа помогает выстраивать прямую коммуникацию с данной группой населения в регионах через операторов. Благодаря ей молодые люди в регионах-участниках могут принять участие в очных мероприятиях, а субъекты – проводить региональные события для них за счет федерального бюджета. Это способствует формированию молодежных бизнес-сообществ и развитию молодежного

¹⁴ Аналитические обзоры: данные по малому и среднему бизнесу России, обзорные статьи. Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/knowledge/analiticheskie-obzory-dannye-po-malomu-i-srednemu-biznesu-rossii-obzornye-stati/> (дата обращения: 25.04.2024).

¹⁵ Министерство экономического развития Российской Федерации. Татьяна Илюшникова: процент молодых предпринимателей среди новых ИП растет ежегодно. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/tatyana_ilyushnikova_procent_molodyh_predprinimateley_sredi_novyh_ip_rastet_ezhegodno.html (дата обращения: 28.04.2024).

¹⁶ Аналитические обзоры: данные по малому и среднему бизнесу России, обзорные статьи. Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/knowledge/analiticheskie-obzory-dannye-po-malomu-i-srednemu-biznesu-rossii-obzornye-stati/> (дата обращения: 25.04.2024).

¹⁷ Росмолодежь. Росмолодежь.Бизнес. Режим доступа: <https://fadm.gov.ru/directions/themed-tracks/rosmolodezh-biznes/> (дата обращения: 30.04.2024).

предпринимательства в субъектах страны. В рамках программы «Росмолодежь.Бизнес» более 80 % молодых предпринимателей-участников программы строят бизнес в России. Более 30 тыс. чел. вовлечены в образовательные проекты¹⁸.

Также действуют специальные региональные программы по развитию молодежного предпринимательства. Помощь в открытии своего дела и на начальном этапе бизнеса молодые предприниматели могут получить в более чем 430 центрах «Мой бизнес» в 88 регионах.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Регионы-лидеры по количеству социальных предприятий в порядке убывания представлены Республикой Башкортостан (617 предприятий), Нижегородской областью (463 предприятия), Ленинградской областью (451 предприятие), Приморским краем (390 предприятий), Ханты-Мансийским автономным округом – Югрой (далее – ХМАО – Югра) (371 предприятие), Москвой (360 предприятий), Санкт-Петербургом (273 предприятия), Волгоградской областью (247 предприятий), Самарской областью (242 предприятия), Свердловской областью (220 предприятий)¹⁹.

Правительство РФ разработало рейтинг субъектов РФ²⁰, который позволяет оценить уровень поддержки социального предпринимательства на региональном уровне, выявить лучшие практики и стимулировать регионы к реализации мер социального предпринимательства. По итогам 2022 г. лидерами рейтинга являются Республика Башкортостан, ХМАО – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ярославская и Тюменская области, Приморский край, Красноярский край, Ненецкий автономный округ, Ленинградская и Новгородская области.

За последний год количество социальных предприятий увеличилось на более чем 30 %, а за три года – в три раза²¹. Этому способствует государственная поддержка, которая предоставляется через центры инноваций социальной сферы, льготные займы, грантовые программы и налоговые льготы.

СОЦИАЛЬНО УЯЗВИМЫЕ ГРУППЫ НАСЕЛЕНИЯ

В настоящий момент в законодательстве РФ нет точного и единого определения категории «социально незащищенные граждане (группы населения)». Чаще всего к ней относятся инвалиды, несовершеннолетние, многодетные семьи и малоимущие граждане.

Именно социально уязвимые группы находятся на стыке двух взаимосвязанных факторов. Первый – ориентация на них социальных гарантий государства, таких как выплата пособий, пенсий, субсидий. Только на поддержку семей с детьми за 2023 г. было потрачено почти 2 трлн руб.²² Второй – дефицит кадров, который в настоящий момент испытывает рынок труда России: по итогам 2023 г. уровень безработицы снизился до рекордного уровня и составляет сейчас 3,2 %²³.

Социальный контракт как форма государственной поддержки существует с 2012 г. Однако активное продвижение программы стартовало только в 2020 г. в рамках пилотного проекта с участием 21 субъекта РФ. С этого же момента программа финансируется в том числе и за счет федерального бюджета. С 2021 г. поддержка по социальному контракту доступна почти во всех регионах России.

Из особенностей работы с группой можно выделить то, что не все потенциальные заявители понимают, что социальный контракт – это прежде всего инструмент поддержки социально уязвимых групп, а не бизнеса. Именно поэтому к ним предъявляется требование по уровню дохода. Однако при этом те заявители, которые подошли по критериям и которым удалось оформить социальный контракт на предпринимательскую деятельность, обладают большой мотивацией по исполнению всех мероприятий данного контракта и по выходу из сложной жизненной ситуации.

¹⁸ Росмолодежь. В доме молодежи назвали 10 регионов-лидеров по поддержке молодежного предпринимательства. Режим доступа: <https://fadm.gov.ru/news/v-dome-molodyezhi-nazvali-10-regionov-liderov-po-podderzhke-molodyezhnogo-predprinimatelstva/> (дата обращения: 30.04.2024).

¹⁹ Жандарова И. Минэкономразвития предложило мониторить «выживаемость» предпринимателей. Режим доступа: <https://rg.ru/2024/03/20/minekonomrazvitiia-predlozhilo-monitorit-vyzhivaemost-predprinimatelej.html> (дата обращения: 30.04.2024).

²⁰ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.10.2021 г. № 3054-р «Об утверждении перечня показателей, используемых для формирования рейтинга субъектов Российской Федерации». Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_399787/f62ee45faefd8e2a11d6d88941ac66824f848bc2/ (дата обращения: 30.04.2024).

²¹ Фонд «Наше будущее». Число социальных предпринимателей в России впервые превысило 10 000. Режим доступа: <https://nb-fund.ru/press-center/news/chislo-sotsialnykh-predprinimateley-v-rossii-vpervye-prevysilo-10-000/> (дата обращения: 30.04.2024).

²² Горюнова М. Разработан бюджет Социального фонда России на 2023 год. Режим доступа: <https://www.garant.ru/news/1567935/> (дата обращения: 05.05.2024).

²³ Виноградова Е., Мартынова П. Уровень безработицы в России по итогам 2023 года стал рекордно низким. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/08/02/2024/65c3e1bb9a7947dd59d62ed4> (дата обращения: 05.05.2024).

Для повышения эффективности инструмента регионы дополняют его своими практиками. Так, в Липецкой области для потенциальных получателей поддержки разработаны 106 бизнес-концепций. Кроме этого, для предпринимателей доступен микрозаем «Самозанятый» в размере 150 тыс. руб. только под поручительство супруга без имущественного залога.

Еще одну успешную практику реализуют в Пермском крае – в регионе разработана многокритериальная система оценки составленных бизнес-планов, позволяющая определить степень успешности предлагаемого гражданином бизнес-проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, становление женского предпринимательства создает новые точки роста экономического развития именно регионов: их бизнес создает рабочие места, дает заработные платы, повышая уровень жизни, а компании платят налоги в региональный бюджет. Поэтому необходимо в полной мере раскрыть потенциал женского предпринимательства в России. Кроме того, у данного феномена есть свои, характерные только для него черты.

Молодежное предпринимательство является одним из приоритетов государственной политики уже на протяжении нескольких лет. Молодым бизнесменам предоставляется консультационная, образовательная, имущественная и финансовая поддержка.

Если женщины-предприниматели и молодые предприниматели определяются через социально-демографическое положение, то категория «социальное предпринимательство» – через сферу деятельности и регулируется законодательством.

Социальный контракт, применяемый социально уязвимыми группами, позволяет повысить доход граждан, тем самым многие из них перестают находиться в этой категории населения, освобождая федеральный и региональные бюджеты от выплаты пособий и субсидий. Программа улучшает финансовую устойчивость семей, стимулирует уровень занятости. Новый механизм реализации социального контракта поможет повысить выживаемость компаний и тем самым увеличит объем налогов, поступающий в региональный бюджет.

Что касается инвестиционной привлекательности, то высокий уровень вовлечения отдельных социально-демографических групп населения в активную предпринимательскую деятельность устойчиво коррелирует с низкой инвестиционной привлекательностью, то есть экономически активные граждане данных регионов занимаются предпринимательством в значительной мере из-за того, что на данных территориях очень ограничены сферы другого приложения усилий. Иными словами, от того, насколько приоритетные группы населения вовлечены в реализацию предпринимательской деятельности, каков масштаб их поддержки, зависят уровень устойчивости развития экономик, депрессивных регионов, а также их конкурентоспособность.

Список литературы

1. *Гневко В.А. (ред.)* Предпринимательство как стратегический ресурс развития хозяйственной системы. СПб.: Санкт-Петербургская академия управления и экономики; 2009. 262 с.
2. *Земцов С.П.* Институты, предпринимательство и региональное развитие в России. Журнал Новой экономической ассоциации. 2020;2(46):168–180. <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2020-46-2-9>
3. *Подопригора П.В., Константинов Д.О.* Эффективность поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства со стороны органов государственной власти как фактор устойчивого развития округа. Журнал прикладных исследований. 2023;3:8–14. https://doi.org/10.47576/2949-1878_2023_3_8
4. *Теребова С.В., Устинова К.А., Крюков П.А.* Формирование сектора самозанятых в регионах: условия и перспективы. Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». 2022;4(17):429–452. <https://doi.org/10.17072/1994-9960-2022-4-429-452>
5. *Устинова К.А.* Предпринимательство как фактор развития региональных рынков. Экономика, предпринимательство и право. 2021;12(11):2791–2810. <https://doi.org/10.18334/epp.11.12.114051>

References

1. *Gnevko V.A. (ed.)* Entrepreneurship as a strategic resource for the development of the economic system. St. Petersburg: St. Petersburg Academy of Management and Economics; 2009. 262 p. (In Russian).

2. *Zemtsov S.P.* Institutions, entrepreneurship and regional development in Russia. *Journal of the New Economic Association*. 2020;2(46):168–180. (In Russian). <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2020-46-2-9>
3. *Podoprigora I.V., Konstantinov D.O.* The effectiveness of support for small and medium-sized businesses by government authorities as a factor in the sustainable development of the district. *Journal of Applied Research*. 2023;3:8–14. (In Russian). https://doi.org/10.47576/2949-1878_2023_3_8
4. *Terebova S.V., Ustinova K.A., Kryukov I.A.* Development of the self-employed sector: conditions and prospects. *Perm University Herald. Economy*. 2022;4(17):429–452. (In Russian). <https://doi.org/10.17072/1994-9960-2022-4-429-452>
5. *Ustinova K.A.* Entrepreneurship as a factor of the regional markets development. *Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*. 2021;12(11):2791–2810. (In Russian). <https://doi.org/10.18334/epp.11.12.114051>

Влияние лизинга на трансформационные процессы аграрного сектора Российской Федерации в условиях санкционного давления

Кирица Алексей Александрович¹

Канд. экон. наук, экономист-финансист
ORCID: 0000-0002-0925-6171, e-mail: kiritsa95@yandex.ru

Чутчева Юлия Васильевна²

Д-р экон. наук, зав. каф. экономики
ORCID: 0000-0002-7450-5664, e-mail: yuv.chutcheva@yandex.ru

¹Общество с ограниченной ответственностью «Инженерная компания СитиЭнерго», г. Москва, Россия

²Российский государственный аграрный университет – Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева, г. Москва, Россия

Аннотация

На современном этапе особенно актуальными становятся вопросы устойчивого развития аграрного сектора России и укрепления его технического потенциала в условиях санкционного давления. Одним из наиболее действенных инструментов в решении этих проблем является лизинг. Целью настоящей статьи выступает анализ перспективных направлений развития лизинга как эффективной формы технического обеспечения сельскохозяйственного производства в текущих условиях. В исследовании были использованы общенаучные методы (анализ и синтез, экономико-статистические, графические и др.). Выделены основные тенденции, прослеживающиеся в настоящее время на внутреннем рынке, с точки зрения производителей сельскохозяйственной техники и товаров. С учетом сложившейся конъюнктуры внутреннего рынка, снизившихся цен на сельскохозяйственную продукцию и опережающего роста цен на сельскохозяйственную технику предложены наиболее перспективные направления применения лизинговых механизмов, способствующие ускорению технического переоснащения в аграрном секторе: использование в отрасли сельского хозяйства лизинговых решений, уже опробованных и хорошо зарекомендовавших себя в других сегментах рынка (например, подписка, агрокаршеринг и т.п.); сочетание лизинговых механизмов с программами трейд-ин, позволяющими комплексно решать вопросы не только обновления машинно-тракторного парка, но и утилизации выработавшей свой ресурс сельскохозяйственной техники; применение лизинговых механизмов для развития машинно-технологических комплексов как современной формы совместного машиноиспользования в сельском хозяйстве, позволяющей ускорить техническое оснащение отрасли. Предложенные направления могут способствовать обеспечению системного развития и ускорению технического переоснащения российского аграрного сектора.

Ключевые слова

Аграрный лизинг, сельскохозяйственная техника, сельскохозяйственные товаропроизводители, аграрный сектор, санкционное давление, трейд-ин, машинно-тракторный парк

Для цитирования: Кирица А.А., Чутчева Ю.А. Влияние лизинга на трансформационные процессы аграрного сектора Российской Федерации в условиях санкционного давления // Вестник университета. 2024. № 7. С. 70–78.

© Кирица А.А., Чутчева Ю.А., 2024.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Leasing impact on transformation processes in the Russian agricultural sector under sanctions pressure

Aleksei A. Kiritsa¹

Cand. Sci. (Econ.), Financial Economist
ORCID: 0000-0002-0925-6171, e-mail: kiritsa95@yandex.ru

Yuliya V. Chutcheva²

Dr. Sci. (Econ.), Head of the Economics Department
ORCID: 0000-0002-7450-5664, e-mail: yuv.chutcheva@yandex.ru

¹Limited liability company “Engineering company CityErgo”, Moscow, Russia

²Russian State Agrarian University – Moscow Timiryazev Agricultural Academy, Moscow, Russia

Abstract

At the present stage, the issues of sustainable development of the Russian agricultural sector and strengthening its technical potential in the context of sanctions pressure are becoming especially relevant. One of the most useful tools in solving these problems is leasing. The purpose of this article is to analyse promising directions for the development of leasing as the effective form of technical support for agricultural production in the current conditions. The study has used general scientific methods (analysis and synthesis, economic and statistical, graphical, etc.). The main trends now emerging in the domestic market are highlighted from the point of view of manufacturers of agricultural machinery and goods. With consideration to the current situation in the domestic market, decreased prices for agricultural products and rapid growth of prices for agricultural machinery, the most promising areas for the use of leasing mechanisms have been proposed to help accelerate technical re-equipment in the agricultural sector: application of leasing solutions in the agricultural industry that have already been tested and proven successful in other market segments (for example, subscription, agrocar-sharing, etc.); combination of leasing mechanisms with trade-in programmes which make it possible to comprehensively solve issues not only of updating machinery and tractor fleet, but also of recycling worn-out agricultural equipment; use of leasing mechanisms for the development of machine and technological complexes as a modern form of joint use of machinery in agriculture which allows accelerating technical equipment of the industry. The proposed directions can help ensure systemic development and quicken the technical re-equipment of the Russian agricultural sector.

Keywords

Agroleasing, agricultural equipment, agricultural producers, agricultural sector, sanctions pressure, trade-in, machinery and tractor fleet

For citation: Kiritsa A.A., Chutcheva Yu.V. (2024) Leasing impact on transformation processes in the Russian agricultural sector under sanctions pressure. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 70–78.



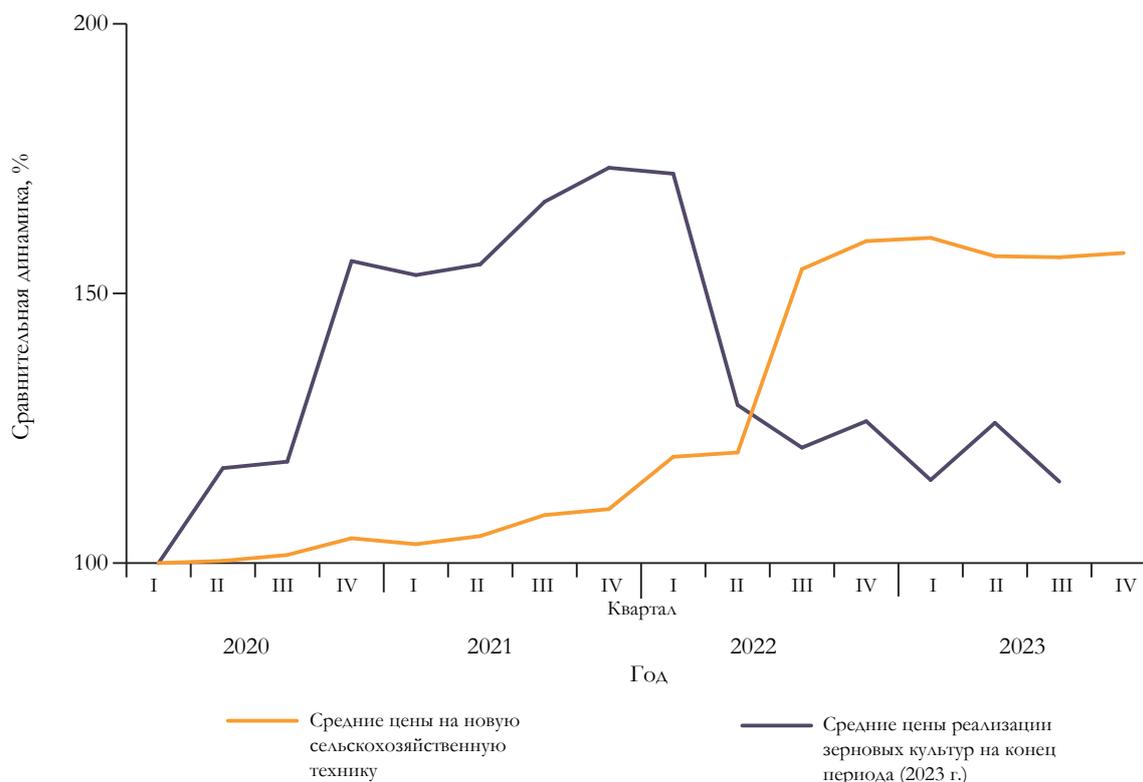
ВВЕДЕНИЕ

Для обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации (далее – РФ, Россия) развитие технической базы сельского хозяйства имеет приоритетное значение, так как РФ на 80 % расположена в зоне рискованного земледелия. Отечественная техническая база должна быть на таком уровне развития, чтобы минимизировать негативное влияние природно-климатических условий и суметь обеспечить получение заданного объема производимой продукции [1]. С учетом сложившейся конъюнктуры внутреннего рынка, снизившихся цен на сельскохозяйственную продукцию и опережающего роста цен на сельскохозяйственную технику отечественным сельскохозяйственным производителям необходима системная поддержка для своевременного обновления и модернизации машинно-тракторного парка (далее – МТП).

Стремительные изменения внешнеполитических и экономических условий в последние годы скорректировали объемы и структуру государственных механизмов поддержки сельского хозяйства в России. Лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования в настоящее время становится одной из наиболее эффективных форм технического обеспечения сельскохозяйственного производства.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

В 2022–2023 гг. отечественные сельскохозяйственные товаропроизводители столкнулись с проблемами значительного удорожания цен на сельскохозяйственную технику и с практически полным прекращением ее поступлений из стран Европейского союза (далее – ЕС) и США в связи с санкциями, а отечественные сельскохозяйственные машиностроители – с отсутствием комплектующих и запасных частей для производства данной техники по той же причине. В то же время рекордные урожаи в последние годы привели к падению цен на сельскохозяйственную продукцию (рис. 1).



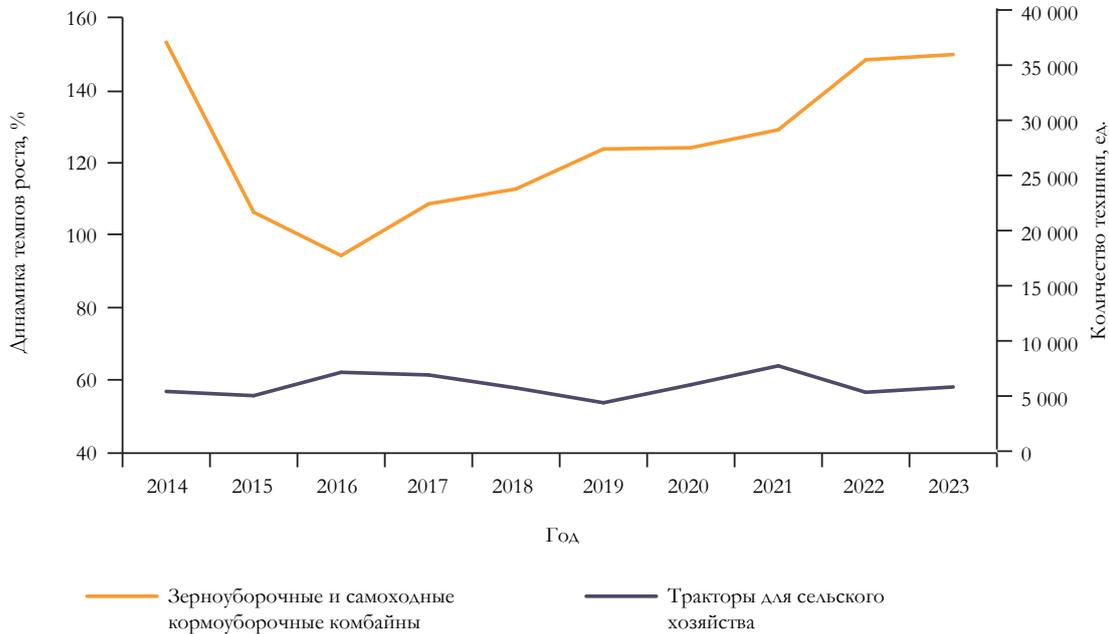
Примечание: средняя цена на новую сельскохозяйственную технику - 4,08 млн руб.; средняя цена реализации зерновых культур на конец периода (2023 г.) - 10 406 руб./т.

Источник¹

Рис. 1. Сравнительная динамика относительных темпов роста цен на новую сельскохозяйственную технику и цен реализации зерна в 2020–2023 гг. в РФ

¹ Национальное агентство промышленной информации. Специальная техника. Режим доступа: <https://napi.info.ru/services/spetsialnaya-tehnika/> (дата обращения: 14.04.2024).

Возрастающий диспаритет между ценами на сельскохозяйственную технику и ценами на сельскохозяйственную продукцию приводит к значительному снижению возможностей российских сельскохозяйственных товаропроизводителей по обновлению МТП. На рис. 2 приведены данные по динамике отгрузки сельскохозяйственных тракторов и комбайнов на внутренний рынок России за последние годы.



Источник²

Рис. 2. Динамика темпов роста отгрузки сельскохозяйственных тракторов и самоходных комбайнов на внутренний рынок России в 2014–2023 гг.

Как видно из данных, представленных на рис. 2, в 2022 г. темпы роста поставок сельскохозяйственной техники на внутренний рынок страны продемонстрировали разнонаправленную динамику: поставки зерноуборочных и кормоуборочных самоходных комбайнов сократились почти на треть, а тракторов, наоборот, увеличились. Это объясняется изменением конъюнктуры российского рынка из-за ухода зарубежных поставщиков из недружественных стран. Так, поставки комбайнов, а также необходимых комплектующих для их производства осуществлялись преимущественно из стран ЕС, с чем и было связано значительное падение этого сегмента внутреннего рынка сельскохозяйственной техники в 2022 г. В то же время поставки тракторов на внутренний рынок России не были настолько зависимы от стран коллективного Запада, поэтому их выпадающие объемы в данном случае были достаточно успешно замещены альтернативой. Эти машины предоставляли дружественные страны, например Китайская Народная Республика (далее – КНР, Китай), Турция, Аргентина и т.д.

В 2023 г. рынок постепенно стал восстанавливаться, но в настоящее время наблюдается дефицит современной, инновационной и высокоэффективной сельскохозяйственной техники, что связано, в том числе, и с тем, что на территории России отсутствует достаточное количество производителей, способных обеспечить нужды сельского хозяйства [2].

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПОСТАВОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК РОССИИ

На российском рынке традиционно в основном предлагается не слишком мощная техника (40–100 лошадиных сил (далее – л.с.) (см. таблицу). Это объясняется главным образом низким платежеспособным спросом отечественных сельскохозяйственных потребителей, для которых цены на зарубежную высокоэнергетическую технику были слишком высоки, а государственная поддержка, что естественно,

² Росспецмаш. Россия: экспресс-отчеты за 2023 год. Режим доступа: <https://rosspetsmash.ru/ekspress-otchety-za-2023-god-rus> (дата обращения: 17.04.2024).

распространялась лишь на покупку отечественных новых сельскохозяйственных машин и агрегатов. При этом в последние годы темпы цен на российские машины никогда не отставали, а часто и опережали рост цен на машины импортного производства.

Таблица

Динамика отгрузки различных типов тракторов российскими и зарубежными производителями на внутренний рынок РФ в 2018–2023 гг.

Вид сельскохозяйственной техники	Год						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Общее количество отгрузки техники, ед.							
Тракторы классической компоновки и тракторы с ШСР с мощностью до 300 л.с., в том числе:	21 456	25 393	24 522	25 171	31 984	32 936	
– до 40 л.с.	6 072	8 141	7 940	7 329	7 712	6 448	
– 40–100 л.с.	10 324	12 488	11 781	11 318	17 284	17 071	
– от 100 л.с.	5 060	4 764	4 801	6 524	6 988	9 417	
Тракторы с ШСР с мощностью более 300 л.с.	2 584	2 180	3 168	4 143	3 675	3 202	
Всего техники	24 040	27 573	27 690	29 314	35 659	36 138	
Темпы роста поставок сельскохозяйственной техники, %							
Вид сельскохозяйственной техники	Относительные темпы роста					Абсолютный темп роста	
	Год						
	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2018	
Тракторы классической компоновки и тракторы с ШСР с мощностью до 300 л.с., в том числе:	118,3	96,6	102,6	127,1	103,0	153,5	
– до 40 л.с.	134,1	97,5	92,3	105,2	83,6	106,2	
– 40–100 л.с.	121,0	94,3	96,1	152,7	98,8	165,4	
– от 100 л.с.	94,2	100,8	135,9	107,1	134,8	186,1	
Тракторы с ШСР с мощностью более 300 л.с.	84,4	145,3	130,8	88,7	87,1	123,9	
Всего техники	114,7	100,4	105,9	121,6	101,3	150,3	
Удельный вес в общей структуре поставок, %							
Вид сельскохозяйственной техники	Год						Абсолютное изменение, 2023 г. / 2018 г., %
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Тракторы классической компоновки и тракторы с ШСР с мощностью до 300 л.с., в том числе:	89,3	92,1	88,6	85,9	89,7	91,1	1,9
– до 40 л.с.	25,3	29,5	28,7	25,0	21,6	17,8	–7,4
– 40–100 л.с.	42,9	45,3	42,5	38,6	48,5	47,2	4,3
– от 100 л.с.	21,0	17,3	17,3	22,3	19,6	26,1	5,0
Тракторы с ШСР с мощностью более 300 л.с.	10,7	7,9	11,4	14,1	10,3	8,9	–1,9

Примечание: ШСР – шарнирно-сочлененная рама

Источник³

Приведенный в таблице расчет показывает, что общее количество поставок тракторов на внутренний рынок России за последние 6 лет увеличилось в 1,5 раза, при этом более 90 % данной техники

³ Росспецмаш. Россия: экспресс-отчеты за 2023 год. Режим доступа: <https://rosspetsmash.ru/ekspress-otchety-za-2023-god-rus> (дата обращения: 17.04.2024).

мощностью не превышают 300 л.с. Из них наиболее широко представлены не слишком высокопроизводительные тракторы с приводом на два колеса мощностью от 40 до 100 л.с., доля которых в 2023 г. составила 47,2 % от всех поставок сельскохозяйственных тракторов, незначительно (на 1,2 %) снизившись по сравнению с предыдущим годом (в натуральных показателях). Лидером поставок такой техники на российский рынок является Республика Беларусь, которая увеличивает также количество более мощных тракторов (свыше 100 л.с.), конкурируя в этом сегменте со странами дальнего зарубежья и с российскими производителями. Тракторы с мощностью двигателя до 40 л.с. в основном предоставляются КНР и Японией, а полноприводные (то есть с мощностью более 300 л.с., с четырьмя ведущими колесами равного размера, с поворотной или жесткой рамой) представлены по большей части российской линейкой моделей. Тем не менее, в этом сегменте рынка с отечественными производителями постепенно начинают конкурировать КНР и Аргентина⁴.

Таким образом, в настоящее время предприятия агробизнеса оказываются в сложных условиях нестабильных цен на сырье и перебоев поставок сельскохозяйственной техники. Поэтому сегодня компаниям как никогда нужно уметь в режиме реального времени реагировать на изменения спроса и предложения, а также на ценовые изменения на рынке [3].

Частично закрыть вопрос с дефицитом сельскохозяйственных машин могут параллельный импорт и выход на российский рынок альтернативных производителей из дружественных стран. Тем не менее, основная проблема в данном случае связана с адаптацией техники из таких государств, как КНР, Индия, Аргентина, Турция и др., к российским условиям. Часто возникают ситуации, когда поставляемая техника не подходит для российских реалий, а та, что необходима, в дружественных странах-поставщиках не производится. Например, Турция производит преимущественно компактные машины для малых форм хозяйствования мощностью от 50 до 110 л.с. В Китае, Индии, Иране совсем другая нарезка полей и климат, который не требует кабины. Сельскохозяйственную технику для картофелеводства производят лишь несколько стран: Бельгия, Нидерланды, Германия. Нет возможности также сейчас полностью заменить европейские и американские универсально-пропашные тракторы мощностью от 130 до 300 л.с., технику для производства сахарной свеклы, овощей, технических культур и ряд других машин⁵.

Следовательно, в текущих условиях, особенно учитывая жесткое ограничение инвестиционных ресурсов в связи с продолжающейся санкционной войной между коллективным Западом и Россией, необходим поиск путей и возможности снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции, оптимизации организационно-экономических подходов к деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, продвижения научных разработок в сельскохозяйственное производство, внедрения в производство инновационных, цифровых и ресурсосберегающих технологий.

АГРОЛИЗИНГ КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Дальнейшее становление аграрного лизинга является одним из наиболее важных и перспективных направлений, позволяющих не только ускорять техническое перевооружение отечественного аграрного сектора экономики, но также стимулировать производителей сельскохозяйственной техники к разработке и внедрению современных и инновационных машин, развивать систему переноса результатов научных работ в сельскохозяйственное производство, обеспечивать более прочную и стабильную обратную связь между производителями сельскохозяйственной техники и товаров.

Ключевым условием развития лизинга в отрасли сельского хозяйства является государственная поддержка. В настоящее время формируются новые параметры льготного лизинга для агропромышленного комплекса, включающие как географическое расширение, так и расширение перечня сельскохозяйственной техники, передаваемой по договорам льготного лизинга. С 2021 г. под действие данных программ попадают новые регионы страны – Донецкая и Луганская Народные Республики, Запорожская и Херсонская области, а с 2023 г. в перечень сельскохозяйственной техники включены автотранспортные средства, прицепы, полуприцепы и железнодорожные вагоны [4]. Это позволяет реструктурировать платежи по договорам льготного лизинга, что может значительно снизить финансовую нагрузку

⁴ Мизин М. Тотальная перепрошивка. Как обеспечить Россию сельхозмашинами в условиях санкций. Режим доступа: <https://www.agroinvestor.ru/opinion/article/39977-totalnaya-pereproshivka-kak-obespechit-rossiyu-selkhoz mashinami-v-usloviyakh-sanktsiy/> (дата обращения: 18.04.2024).

⁵ Там же.

на сельскохозяйственных товаропроизводителей. Также, помимо планового обеспечения новой техникой и оборудованием по заявкам товаропроизводителей на условиях федерального лизинга, регионы развивают собственные инвестиционные проекты за счет региональных средств и привлеченных источников финансирования, в которых участвуют и лизинговые компании, в частности акционерное общество (далее – АО) «Росагролизинг» [5].

Развитие лизинговых механизмов в отрасли сельского хозяйства может стимулироваться и поддерживаться как со стороны государства, так и со стороны бизнеса. Целесообразно изучать потенциальные возможности применения лизинговых решений, уже опробованных в других сегментах рынка, но к которым еще не прибегали в агролизинге, и предлагать их потребителю. Например, группа высокорентабельных сельскохозяйственных товаропроизводителей имеет возможность достаточно часто обновлять свой МТП, при этом выбирая наиболее высокопроизводительную технику для своих нужд, в связи с чем для данной группы могут быть интересны флагманские образцы сельскохозяйственной техники. Тем не менее, приобретение в собственность таких новейших машин без предварительного их испытания в полевых условиях имеет вероятность оказаться нерентабельным даже для финансово устойчивых агрохолдингов. В этом случае могут быть использованы лизинговые решения, уже опробованные в других областях рынка [6].

Так, в настоящее время в автолизинге (наиболее динамично развивающемся сегменте лизингового рынка России) выделяется довольно новая для отечественного рынка услуга – подписка, позволяющая взять в аренду автомобиль на срок от нескольких недель до нескольких лет. Эта же услуга уже предлагается в сегменте смартфонов, а также электронной и бытовой техники. Специалисты лизинговых компаний (АО «Росагролизинг», «ВТБ Лизинг», «СберЛизинг») считают, что подписка обладает значительным потенциалом, но требует снятия определенных психологических барьеров у отечественного потребителя [6]. Ее суть как лизингового механизма в том, чтобы опробовать наиболее передовые технические решения и за срок действия понять, имеет ли смысл использовать это решение в дальнейшем (то есть приобрести его в собственность), либо, в случае появления более новых образцов техники, иметь шанс испробовать их возможности. Такое решение может позволить даже низкорентабельным хозяйствам применять мощную новую технику, при этом затратив зачастую меньше средств, чем на восстановление и ремонт старой, выработавшей свой ресурс.

Одним из направлений развития лизинга в настоящее время, вероятно, станет его сочетание с программами трейд-ин (англ. trade-in – товар, продаваемый в счет оплаты нового), по которому аграрии могут продать свою старую сельскохозяйственную технику и, используя полученную сумму как первоначальный платеж по лизингу, приобрести новые, экономичные и высокопроизводительные модели. Похожая схема была опробована в 2021 г. в Казахстане в рамках повышения эффективности утилизации устаревшей сельскохозяйственной техники, принимавшейся в специализированных пунктах в обмен на скидочные сертификаты, которые могли быть использованы для приобретения новой техники, произведенной в Казахстане. Эффективная реализация подобных проектов возможна в условиях государственной поддержки и применения современных цифровых решений (единых информационных систем, цифровых платформ и т.п.) [6]. В рамках программ trade-in в сочетании с лизингом такие сертификаты могут быть использованы в качестве оплаты первого взноса. Благодаря этим программам возможность обновить парк техники получают не только крупные агрохолдинги, но и субъекты малых форм хозяйствования.

Применению лизинговых механизмов для ускорения технической оснащенности аграрного сектора может значительно способствовать развитие такого направления, как формирование машинно-технологических комплексов (далее – МТК) [7]. В частности, данная современная разновидность совместного машиноиспользования предполагает предоставление различных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям на основании собственного МТП, комплектуемого МТК в зависимости от потребностей аграриев региона. Для закупки сельскохозяйственной техники данным комплексам наиболее выгодно использовать финансовый и оперативный лизинг. Становление МТК позволит малому и среднему бизнесу без существенного финансового обременения получить своевременные и качественные механизированные услуги.

Перечисленные решения направлены на помощь сельскохозяйственным товаропроизводителям, но совершенствование и развитие лизинговых механизмов будет способствовать и развитию отечественного сельскохозяйственного машиностроения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в сложных современных условиях проблема технического переоснащения аграрного сектора России требует комплексного решения, в рамках которого лизинг является одним из наиболее перспективных финансовых источников воспроизводства МТП с учетом специфических особенностей развития материально-технической базы аграрного сектора.

Наиболее перспективными направлениями формирования и использования лизинговых механизмов в финансировании воспроизводства МТП в аграрном секторе являются следующие:

- применение в отрасли сельского хозяйства лизинговых механизмов, уже опробованных в других областях рынка, что будет способствовать не только обновлению МТП, но и инновационной диффузии – освоению и обкатке в полевых условиях наиболее современных конструктивных идей, созданию целостной системы переноса научных решений в сельскохозяйственное производство;
- применение лизинговых механизмов для развития МТК как современной формы совместного машиноиспользования в сельском хозяйстве, позволяющей ускорить техническое оснащение отрасли;
- внедрение лизинговых решений в практику инвестиционного обеспечения технического перевооружения аграрного сектора на основе развития цифровизации рынка сельскохозяйственной техники.

Предложенные направления позволят системно формировать организационно-экономический механизм технического переоснащения аграрного сектора РФ.

Список литературы

1. Конова Н.Н., Шелковников С.А., Глотко А.В. Роль агролизинга в системе государственной поддержки технического перевооружения сельскохозяйственных производителей региона. *Сельскохозяйственная техника: обслуживание и ремонт*. 2023;5.
2. Прохорова И.С., Тимошенко А.В. Агропромышленный комплекс Российской Федерации как индикатор готовности России к инновационному прорыву. *E-Management*. 2022;1(5):101–110. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-1-101-110>
3. Годин В.В., Белоусова М.Н., Белоусов В.А., Терехова А.Е. Сельское хозяйство в цифровую эпоху: вызовы и решения. *E-Management*. 2020;1(3):4–15. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2020-1-4-15>
4. Меликов А.В. Агролизинг: правовой аспект и перспективы развития. *Право и государство: теория и практика*. 2023;12(228):21–24.
5. Королькова А.П., Кузьмин В.Н., Кузнецова Н.А., Ильина А.В., Постникова А.В. Опыт и эффективность применения лизинга техники для растениеводства, животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции: аналитический обзор. М.: Росинформагротех; 2020. 80 с.
6. Kiritsa A.A., Romanov A.N., Kushnaryova M.N. Leasing in agriculture of the Russian Federation: trends, development problems and ways to solve them. In: IOP conference series: Earth and environmental science: Proceedings of the International Scientific Conference on Sustainable and Innovative Development in the Digital Age, volume 650, Moscow, November 17–18, 2020. Moscow: IOP Publishing; 2020. Pp. 012–032. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/650/1/012032>
7. Косов П.Н., Чутчева Ю.В. Основные инструменты государственной поддержки лизинга в аграрном секторе экономики. В кн.: Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Приоритеты развития АПК в условиях цифровизации и структурных изменений национальной экономики», Санкт-Петербург – Пушкин, 25–27 мая 2022 г. СПб.: Санкт-Петербургский государственный аграрный университет; 2022. С. 354–357.

References

1. Konova N.N., Shelkovnikov S.A., Glotko A.V. Role of agroleasing in the system of state support for technical re-equipment of agricultural producers in the region. *Agricultural machinery: service and repair*. 2023;5. (In Russian).
2. Prokhorova I.S., Timoshenko A.V. Agro-industrial complex of the Russian Federation as an indicator of Russia's readiness for an innovation breakthrough. *E-Management*. 2022;1(5):101–110. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-1-101-110>
3. Godin V.V., Belousova M.N., Belousov V.A., Terekhova A.E. Agriculture in a digital era: threats and solutions. *E-Management*. 2020;1(3):4–15. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2020-1-4-15>
4. Melikov A.V. Agroleasing: legal aspect and development prospects. *Law and State: the Theory and Practice*. 2023;12(228):21–24. (In Russian).

5. *Korolkova A.P., Kuzmin V.N., Kuznetsova N.A., Iljina A.V., Postnikova L.V.* Experience and efficiency of leasing equipment for crop production, animal husbandry and processing of agricultural products: analytical review. Moscow: Rosinformagrotekh; 2020. 80 p. (In Russian).
6. *Kiritsa A.A., Romanov A.N., Kushnaryova M.N.* Leasing in agriculture of the Russian Federation: trends, development problems and ways to solve them. In: IOP conference series: Earth and environmental science: Proceedings of the International Scientific Conference on Sustainable and Innovative Development in the Digital Age, volume 650, Moscow, November 17–18, 2020. Moscow: IOP Publishing; 2020. Pp. 012–032. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/650/1/012032>
7. *Kosov P.N., Chutcheva Yu.V.* Main instruments of state support for leasing in the agricultural sector of the economy. In: Scientific support for the development of the AIC in the conditions of import substitution: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference “Priorities of the AIC development in the context of digitalisation and structural changes in the national economy”, St. Petersburg – Pushkin, May 25–27, 2022. St. Petersburg: Saint Petersburg State Agrarian University; 2022. Pp. 354–357. (In Russian).

Проблемы выхода компаний-производителей сжиженного природного газа на рынки Востока и пути их преодоления

Остроумов Федор Алексеевич

Аспирант

ORCID: 0009-0000-7258-6694, e-mail: ostroumov001@yandex.ru

Афанасьев Валентин Яковлевич

Канд. экон. наук, зав. каф. экономики и управления в топливно-энергетическом комплексе

ORCID: 0000-0002-2151-898X, e-mail: vy_afanasyev@guu.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

Данная статья посвящена выявлению особенностей восточных рынков сжиженного природного газа (далее – СПГ) и новых возможностей для выхода на них. Цель статьи – исследование проблем выхода компаний-производителей СПГ на рынки Востока и пути их преодоления. В работе проанализированы актуальное состояние восточных рынков СПГ и перспективы их развития, существующие барьеры, в том числе вызванные конфликтом на Ближнем Востоке, и возможные последствия при эскалации данного конфликта. Рассмотрены вопросы развития локализованной инфраструктуры и технологических решений, которые повышают эффективность цепочек поставок, удовлетворяют конкретные потребности рынка и позволяют обеспечить конкурентное преимущество на восточных рынках. В процессе исследования использованы логико-структурный и сравнительный анализ, системный подход и моделирование. В результате определен ряд проблем для компаний-производителей СПГ, в первую очередь связанных с геополитическими сложностями, нормативно-правовой средой и динамикой развития рынка, с внедрением инноваций, экологическими нормами, пониманием региональной напряженности, которая в состоянии повлиять на цепочки поставок и торговые соглашения. Выводы статьи могут быть использованы при разработке отечественными компаниями стратегии по выходу уже имеющихся контрактов на восточные рынки СПГ или по их расширению.

Ключевые слова

Проблемы СПГ-компаний, производители СПГ, развитие рынка СПГ, рынок СПГ, СПГ, восточные рынки СПГ, ближневосточный конфликт

Для цитирования: Остроумов Ф.А., Афанасьев В.Я. Проблемы выхода компаний-производителей сжиженного природного газа на рынки Востока и пути их преодоления // Вестник университета. 2024. № 7. С. 79–84.



Issues of LNG producing companies entering the eastern markets and ways to overcome them

Fedor A. Ostroumov

Postgraduate Student

ORCID: 0009-0000-7258-6694, e-mail: ostroumov001@yandex.ru

Valentin Ya. Afanasiev

Cand. Sci. (Econ.), Head of the Economics and Management in the Fuel and Energy Complex Department

ORCID: 0000-0002-2151-898X, e-mail: vy_afanasyev@guu.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

This article is devoted to identifying the features of the eastern liquefied natural gas (hereinafter referred to as LNG) markets and new opportunities for entering them. The purpose of this article is to study the problems of LNG producing companies entering the eastern markets and ways to overcome them. The work analyses the current state of the eastern LNG markets and their development prospects, existing barriers, including those caused by the conflict in the Middle East, and possible consequences of the escalation of the conflict. The authors consider the issues of developing localised infrastructure and technological solutions that increase the efficiency of supply chains, meet specific market needs and provide a competitive advantage in the eastern markets. Logframe and comparative analysis, systems approach, and modelling have been used in the research process. As a result, the study has identified a number of challenges for LNG producers, primarily related to geopolitical complexities, regulatory environment, and market development dynamics, to innovations, ecological norms, and understanding regional tensions that may impact supply chains and trade agreements. The findings of the article can be used when domestic companies develop strategies to enter the eastern LNG markets with existing contracts or expand them.

Keywords

Problems of LNG companies, manufacturers of LNG, development of LNG market, LNG market, LNG, eastern LNG markets, Middle East conflict

For citation: Ostroumov F.A., Afanasiev V.Ya. (2024) Issues of LNG producing companies entering the eastern markets and ways to overcome them. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 79–84.



ВВЕДЕНИЕ

В последние годы наблюдается общая тенденция к использованию сжиженного природного газа (далее – СПГ), который полностью утилизируется при сгорании и выбрасывает намного меньше углекислого газа в атмосферу, в качестве альтернативы традиционным источникам топлива. Отчасти это объясняется растущим предпочтением потребителей в пользу более чистых источников топлива и повсеместным внедрением в производственные мощности СПГ. В ближайшем будущем ожидается рост мирового рынка газа, особенно удобно транспортируемого СПГ.

Цель данной статьи – исследование проблем выхода предприятий СПГ на рынки Востока и пути их преодоления.

По некоторым оценкам, рынок малотоннажного СПГ на Ближнем Востоке и в Африке оценивался в 118,47 млн долларов США еще в 2021 г. и, как ожидается, планомерно должен достичь показателей в 232,62 млн долл. США к 2029 г. при ежегодном темпе роста 8,80 % в течение прогнозного периода 2022–2029 гг. [1].

ОСОБЕННОСТИ ВОСТОЧНЫХ РЫНКОВ СПГ

Азиатские рынки СПГ имеют несколько уникальных характеристик, которые отличают их от других регионов.

1. Азия, особенно Северо-Восточная (Япония, Республика Корея, Китай), является основным драйвером мирового спроса на СПГ из-за экономического роста, индустриализации и растущих потребностей в энергии.

2. Спрос на СПГ в Азии меняется сезонно ввиду факторов, связанных с климатом. Зимний спрос, как правило, выше из-за потребностей в отоплении, особенно в странах с более холодным климатом, таких как Япония и Республика Корея.

3. Азиатские рынки СПГ очень чувствительны к изменениям цен. Цены могут быть нестабильными ввиду динамики спроса и предложения, погодных условий, влияющих на спрос, и геополитических факторов.

4. Исторически в торговле СПГ в Азии преобладали долгосрочные контракты с фиксированными ценами, привязанными к ценам на нефть (контракты, индексированные на нефть). Однако сейчас наблюдается растущая тенденция к более гибким механизмам ценообразования и краткосрочным контрактам, обусловленная либерализацией рынка и появлением центров спотовой торговли.

5. Азиатские страны вложили значительные средства в инфраструктуру импорта СПГ, включая приемные терминалы и объекты регазификации, чтобы обеспечить энергетическую безопасность и удовлетворить растущий спрос.

6. Хотя исторически Азия в значительной степени зависела от импорта СПГ от традиционных поставщиков, таких как Австралия, Катар и Юго-Восточная Азия, существует тенденция к диверсификации источников поставок. Это включает в себя увеличение импорта из Северной Америки (особенно из Соединенных Штатов Америки), которая в последние годы стала крупным экспортером СПГ.

7. Каждая азиатская страна имеет свою собственную нормативно-правовую базу и политику, регулирующую импорт СПГ, механизмы ценообразования и рыночные структуры. Это может повлиять на динамику рынка и торговые потоки внутри региона.

8. Помимо развитых рынков, таких как Япония и Республика Корея, другие азиатские страны (Китай и Индия) быстро расширяют свои мощности по импорту СПГ, чтобы удовлетворить растущий спрос на энергию и снизить зависимость от угля.

Понимание этих характеристик имеет решающее значение для заинтересованных сторон, участвующих в мировом рынке СПГ, от производителей и экспортеров до импортеров и трейдеров, поскольку Азия остается ключевым регионом в формировании динамики торговли СПГ во всем мире.

Одной из основных причин роста рынка является увеличение спроса на энергоэффективные и экономичные источники энергии. Увеличение спроса на энергоносители привело к росту спроса на СПГ, что в свою очередь способствовало усилению его производства. Кроме того, во многих отдаленных районах до сих пор нет электричества, и правительственные меры по улучшению электрификации сельских районов также ведут к увеличению спроса.

Быстрая индустриализация и высокий спрос на природный газ в качестве транспортного топлива будут и дальше стимулировать рост рынка малотоннажного СПГ. Также ожидается, что СПГ все чаще

начнет использоваться для бытового потребления и отопления домохозяйств. Кроме того, волатильность цен на нефть и переизбыток предложения сырой нефти тоже повышают перспективы развития мирового рынка газа.

В связи с этим в Российской Федерации (далее – РФ, Россия) растет интерес к СПГ-проектам, в том числе благодаря реализуемой Правительством России Программы развития газоснабжения и газификации регионов РФ на период 2021–2025 гг. и потенциальному увеличению спроса, связанному с развитием рынка транспорта, использующего в качестве топлива природный газ.

Внедрение новых технологий и приток инвестиций в сочетании с реализацией благоприятной государственной политики, способствующей увеличению доли СПГ на общем топливном рынке, расширят возможности получения прибыли для российских участников мирового рынка газа в течение прогнозного периода 2022–2029 гг. [2].

ВЛИЯНИЕ КОНФЛИКТОВ НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ НА СПГ-ИНДУСТРИЮ

Одновременно с этим растущая напряженность на Ближнем Востоке вызывает беспокойство на энергетическом рынке. Эскалация межстрановых конфликтов влияет как на логистику, так и на все другие составляющие компоненты стоимости нефти и газа.

В последнее время наблюдались определенные тенденции в развитии газовой индустрии Ближнего Востока. Ближний Восток является крупнейшим регионом мира по добыче и производству СПГ. Страны, такие как Катар, Объединенные Арабские Эмираты (далее – ОАЭ) и Саудовская Аравия, сильно инвестируют в развитие своей инфраструктуры для расширения производства этого газа. Потребление СПГ на Ближнем Востоке также стремительно растет благодаря увеличению использования газа для электроэнергии, а также в качестве сырья для химической промышленности¹.

Чтобы удовлетворить растущий спрос на сжиженный газ, макрорегиону необходимо развивать инфраструктуру для его транспортировки, такую как терминалы для экспорта СПГ и газопроводы. Страны региона активно работают над внедрением новых технологий для повышения эффективности производства СПГ и сокращения негативного воздействия на окружающую среду.

Однако конфликт на Ближнем Востоке может негативно повлиять на мировые поставки СПГ из-за следующей причины. Регион является одним из крупнейших производителей природного газа в мире, и любые конфликты или военные действия способны привести к снижению его добычи и экспорта.

Транспортные маршруты для экспорта природного газа из этого региона могут быть затронуты военными действиями, что вызовет проблемы с поставками. Сложившаяся ситуация увеличит число поставщиков, пытающихся обойти Суэцкий канал. Однако дальнейшее следование через мыс Доброй Надежды приведет к тому, что транспортные расходы станут больше. Перенаправление поставок увеличивает время транспортировки, а это в свою очередь повышает транспортные расходы. По мнению экспертов, перенаправление СПГ из Катара в северо-западную Европу приведет к росту логистических расходов почти вдвое. Так, стоимость транспортировки 1 тыс. м³ топлива увеличится примерно на 90 долл. США². Решение Ирана закрыть Ормузский пролив может помешать СПГ из ОАЭ, Катара и Омана выйти на мировой рынок. На эти страны приходится около 25 % поставок [3].

Политическая нестабильность в регионе может усугубиться из-за конфликта, что также негативно скажется на инвестициях в разработку и производство СПГ. Возможные санкции и эмбарго на поставки из стран, участвующих в противостоянии, повлияют на доступность СПГ и цены на него на мировом рынке.

Эскалация конфликта на Ближнем Востоке вызвала бурную реакцию различных стран и организаций. Иранский Корпус стражей исламской революции объявил о намерении атаковать Израиль после уничтожения иранского консульства в Сирии. Израиль не исключал возможности ответных действий в будущем.

Таким образом, конфликт на Ближнем Востоке имеет потенциал оказать значительное влияние на мировые поставки СПГ и создать нестабильность на рынке этого энергоносителя.

¹ Арестова Т. Эксперты оценили влияние конфликта на Ближнем Востоке на поставки СПГ. Режим доступа: <https://pronedra.ru/eksperty-ocenili-vliyaniye-konflikta-na-blizhnem-vostoke-na-postavki-spg-724361.html> (дата обращения: 24.04.2024).

² Сугарова Э. Цены взлетят. Конфликт Ирана и Израиля может привести к нефтяному кризису. Режим доступа: <https://aif.ru/politics/world/ceny-vzletyat-konflikt-irana-i-izraylya-mozhet-privesti-neftyanomu-krizisu> (дата обращения: 27.04.2024).

КЛЮЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ ВХОДА НА ВОСТОЧНЫЕ РЫНКИ СПГ

Азиатские рынки СПГ сталкиваются с рядом барьеров, которые могут помешать их развитию и эффективной работе [4]. Их устранение требует сочетания политических инициатив, технологических достижений и рыночных реформ. Вот некоторые барьеры и возможные рекомендации по их преодолению.

1. Недостаточная инфраструктура импорта СПГ, включая приемные терминалы и распределительные сети, может ограничить возможность удовлетворения пикового спроса или доступа к отдаленным регионам. Органы исполнительной власти стран совместно с частным сектором должны участвовать в расширении инфраструктурной базы СПГ, в том числе за счет инвестиций в строительство новых терминалов, хранилищ и газозовозов. Также необходимо обеспечить, чтобы законодательная база учитывала специфику развития отрасли и включала конкретные меры поддержки.

2. Внедрение новейших технологий в процесс производства, транспортировки и хранения СПГ может повлиять на эффективность и результативность торговли. Нужно продолжать исследования в области технологий СПГ, таких как плавучие установки для СПГ, малотоннажные технологические процессы производства СПГ и более экологически чистые методы производства СПГ.

3. Существует определенная специфика нестабильности и негибкости цен, обеспеченная историческим преобладанием на азиатском рынке СПГ долгосрочных контрактов, привязанных к ценам на сырую нефть. Необходимо внедрять более гибкие механизмы ценообразования, такие как ценообразование с привязкой к хабам и участие в спотовом рынке. Решения, принятые на межгосударственном уровне, также могут содействовать созданию более прозрачного формирования цен, повышению ликвидности СПГ в хабах и в целом становлению более рыночно ориентированных условий.

4. Сложность геополитической ситуации и межгосударственных отношений, особенно учитывая сложившееся в некоторых недружелюбных странах негативное настроение относительно РФ. В целом это все оказывает существенное влияние на международную торговлю, в том числе и на рынок газа [5]. Мировому газовому сообществу нужно консолидировать усилия и настроить конструктивный диалог для нивелирования указанных рисков за счет открытых стратегических партнерских отношений.

5. На азиатских рынках наблюдается достаточно строгое нормативно-правовое регулирование, особенно в части правил импорта товаров, экологических стандартов, налогообложения, что также оказывает существенное влияние на доступность входа на восточные рынки СПГ.

6. Большое внимание уделяется сокращению выбросов парниковых газов, связанных с производством и использованием СПГ, и их воздействию на окружающую среду. Для этого необходимо поощрять применение более экологически чистых технологий в области СПГ, таких как улавливание и хранение углерода (англ. carbon capture and storage), а также использование возобновляемых источников для производства СПГ, например биометана и синтетического СПГ. Важно внедрять строгие экологические стандарты на всех этапах цепочки создания СПГ, чтобы минимизировать выбросы метана и другие негативные воздействия на окружающую среду.

Для преодоления данных вызовов необходимо скоординировать усилия правительств, компаний отрасли и заинтересованных сторон. Это позволит азиатским рынкам СПГ стать более устойчивыми и конкурентоспособными, одновременно удовлетворяя растущий спрос на энергию в регионе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ограничения в инфраструктуре, такие как недостаток терминалов для импорта СПГ, нехватка трубопроводов и хранилищ, могут замедлить развитие рынка и ограничить распространение СПГ в различных областях.

Проблемы регулирования, включая сложные процессы получения разрешений и действующие правила в разных странах, также способны создавать препятствия для развития рынка. Геополитическая неопределенность (торговые споры, политическая нестабильность и проблемы безопасности) может повлиять на динамику спроса и предложения на азиатских рынках СПГ. Кроме того, конкуренция со стороны альтернативных источников энергии, таких как уголь, возобновляемые источники энергии и атомная энергия, способна воздействовать на долю рынка СПГ в регионе.

Устранение этих барьеров потребует скоординированных усилий со стороны заинтересованных сторон отрасли, правительств и регулирующих органов по стимулированию инвестиций в инфраструктуру,

оптимизации регулирования, по смягчению геополитических рисков и повышению конкурентоспособности СПГ на азиатских рынках.

Список литературы

1. Чуев С.В., Афанасьев В.Я., Белоконов С.Ю., Гришаева С.А., Зотов В.Б., Коновалова В.Г. и др. Развитие экономического и промышленного потенциала российского государства в условиях технологической блокады и санкций запада: советский опыт и современные решения: монография. М.: Государственный университет управления; 2023. 258 с.
2. Линник В.Ю., Линник Ю.Н., Афанасьев В.Я. Разработка нефтяных и газовых месторождений: учебник. М.: KnoРус; 2023. 426 с.
3. Катюха П.Б., Лошкарев А.С. Трансформация ценообразования на мировом рынке СПГ в условиях формирования локального рынка СПГ в Азиатско-тихоокеанском регионе. В кн.: Сжиженный природный газ: проблемы и перспективы: тезисы докладов III Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 17–18 октября 2023 г. М.: Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) имени И.М. Губкина; 2023. С. 49–50.
4. Корчин Л.В., Афанасьев В.Я. Проблемы и перспективы рынка газа в России в рамках общих тенденций развития мировой энергетики. В кн.: Актуальные проблемы управления в ТЭК – 2021: материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Москва, 13–14 мая 2021 г. М.: Государственный университет управления; 2021. С. 74–80.
5. Ко Ч. Рынок СПГ в Северо-Восточной Азии и приоритетные меры по увеличению экспорта российского СПГ. Российский внешнеэкономический вестник. 2019;9:33–43.

References

1. Chuev S.V., Afanasyev V.Ya., Belokonev S.Yu., Grishaeva S.A., Zotov V.B., Kononova V.G. et al. Development of the economic and industrial potential of the Russian state under the conditions of the technological blockade and sanctions of the West: Soviet experience and modern solutions: monograph. Moscow: State University of Management; 2023. 258 p. (In Russian).
2. Linnik V.Yu., Linnik Yu.N., Afanasyev V.Ya. Development of oil and gas fields: textbook. Moscow: KnoРус; 2023. 426 p. (In Russian).
3. Katyukha P.B., Loshkarev A.S. Transformation of pricing in the global LNG market in the context of the formation of a local LNG market in the Asia-Pacific region. In: Liquefied natural gas: problems and prospects: Proceedings of the III All-Russian Scientific and Practical Conference, Moscow, October 17–18, 2023. Moscow: Gubkin University; 2023. Pp. 49–50. (In Russian).
4. Korchin L.V., Afanasyev V.Ya. Problems and prospects of the gas market in Russia within the framework of general trends in the development of global energy. In: Current problems of management in the fuel and energy sector – 2021: Proceedings of the V All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation, Moscow, May 13–14, 2021. Moscow: State University of Management; 2021. Pp. 74–80. (In Russian).
5. Ko Ch. The LNG market in Northeast Asia and priority measures to increase the export of Russian LNG. Russian Foreign Economic Bulletin. 2019;9:33–43. (In Russian).

Перспективы инновационного развития нефтегазового комплекса России в условиях современных вызовов

Ответчиков Антон Валерьевич

Аспирант

ORCID: 0009-0005-4366-3730, e-mail: otvetchikov.anton@yandex.ru

Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), г. Москва, Россия

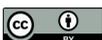
Аннотация

Цель статьи – исследование возможностей инновационного развития нефтегазового комплекса (далее – НГК) Российской Федерации (далее – РФ, Россия) на фоне актуальных вызовов. Предмет статьи – современные особенности функционирования нефтегазового сектора России. В качестве методологии необходимо выделить анализ интернет-ресурсов и статей, соответствующих тематике исследования, статистических данных, их синтез и обобщение. Среди основных результатов работы укажем структурирование санкций по направлениям воздействия на инновационную деятельность, определение возможностей и перспектив инновационного развития компаний нефтегазового сектора в текущих условиях. Полученные результаты могут быть применены в рамках оценки данных перспектив с учетом современной ситуации, а также в учебном процессе. Направлениями дальнейшего исследования по заданной тематике являются изучение особенностей функционирования компаний различного размера в ходе их деятельности, а также выявление наиболее эффективных технологических разработок, которые могут использоваться в отрасли, в том числе отечественных. В качестве основных были сделаны следующие выводы. Во-первых, санкционное воздействие нацелено в большей степени на технологическое развитие компаний НГК. Во-вторых, запретительные меры стимулировали использование и внедрение отечественных инноваций. В-третьих, применение новых решений позволяет оптимизировать процессы технологического развития, включая те из них, которые до недавнего времени определялись в качестве нерентабельных. В-четвертых, инновации способствуют увеличению численности организаций нефтегазового сектора при помощи вовлечения небольших по размеру компаний, деятельность которых охватывает малый сегмент, не являющийся привлекательным для крупных корпораций.

Ключевые слова

Антироссийские санкции, нефтегазовый комплекс, инновационная деятельность, разработка месторождений, импортозамещение, автоматизация процессов, энергетическая стратегия

Для цитирования: Ответчиков А.В. Перспективы инновационного развития нефтегазового комплекса России в условиях современных вызовов // Вестник университета. 2024. № 7. С. 85–92.



Prospects for innovative development of the Russian oil and gas complex in the context of modern challenges

Anton V. Otvetchikov

Postgraduate Student

ORCID: 0009-0005-4366-3730, e-mail: otvetchikov.anton@yandex.ru

K.G. Razumovsky Moscow State University of Technologies and Management (the First Cossack University), Moscow, Russia

Abstract

The purpose of the article is to study the opportunities of innovative development of the Russian oil and gas complex amid current challenges. The subject of the article is modern features of functioning of the Russian oil and gas sector. As a methodology, it is necessary to highlight the analysis of Internet resources and articles relevant to the research topic, statistical data, their synthesis and generalisation. Among the main results of the work we will indicate structuring sanctions in terms of the direction of impact on innovation activities, identifying opportunities and prospects for innovative development of companies in the oil and gas sector in the current conditions. The results obtained can be applied as part of assessing the prospects with consideration to the modern situation and in the educational process. The directions for further research on a given topic include studying the operating features of companies of various sizes during their activities as well as identifying the most effective technological designs that can be used in the industry, including domestic ones. We have made the following main conclusions. Firstly, the impact of the sanctions is aimed largely at the technological development of oil and gas companies. Secondly, the prohibitive measures have stimulated the use and implementation of domestic innovations. Thirdly, the application of new decisions makes it possible to optimise the processes of the technological development, including those that until recently were determined to be unprofitable. Fourthly, innovations help to increase the number of organisations in the oil and gas sector by involving small-sized companies whose activities cover a minor segment that is not attractive to large corporations.

Keywords

Anti-Russian sanctions, oil and gas complex, innovative activity, field development, import substitution, process automation, energy strategy

For citation: Otvetchikov A.V. (2024) Prospects for innovative development of the Russian oil and gas complex in the context of modern challenges. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 85–92.



ВВЕДЕНИЕ

Нефтегазовая отрасль представляет собой одну из наиболее важных, стратегически значимых сфер хозяйствования для развития Российской Федерации (далее – РФ, Россия), что объясняется рядом причин. Во-первых, совокупная доля поступлений от компаний нефтегазового сектора по итогам 2023 г. в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) страны составила около 9 трлн руб. (27 % от ВВП), что сопоставимо по уровню с 2021 г. и свидетельствует об ее восстановлении от санкционного воздействия¹. Во-вторых, Россия занимает 2-е место в мире по объему добычи углеводородов (12,4 % на международном нефтяном рынке и 16,3 % на рынке природного газа) и лидирующую позицию по наличию запасов природного газа, которые по состоянию на 2022 г. составляли 73,2 млрд кубометров².

Для дальнейшего развития и укрепления позиций России на международных нефтегазовых рынках особое внимание должно уделяться уровню инновационного развития нефтегазового комплекса (далее – НГК), что доказывается соответствующими статистическими данными. Так, совокупный объем затрат в рамках всей отрасли на научно-исследовательскую деятельность и новые технологические разработки составляет около 1 % от ВВП. В ряде стран на эти цели может расходоваться около 2–6 %³. Особую значимость проблема инновационного развития обретает в текущих условиях санкционного воздействия, когда недружественные страны, признавая важность российского НГК, его роль в мировой экономике и существенное воздействие на нее, вводят запретительные меры, нацеленные на разрыв существующих логистических цепочек, ослабление необходимой технологической инфраструктуры, запреты на поставку комплектующих и технологий и т.д.

По этой причине актуальным является изучение перспектив инновационного развития НГК России в условиях современных вызовов, что раскрывается в настоящем исследовании. Цель статьи – анализ данных перспектив. Гипотеза исследования – внедрение инновационных технологий будет способствовать росту производительности, эффективности функционирования и конкурентоспособности нефтегазовой отрасли РФ в целом.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ НГК В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Санкционное воздействие негативно отразилось на ряде сфер экономики и повлияло на НГК не только в отношении необходимости формирования новых рынков экспорта углеводородов, изменения логистических цепочек, но и в рамках отрицательного воздействия непосредственно на инновационное развитие топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК). На основании проведенного анализа введенных антироссийских санкций были выделены группы относительно особенностей их влияния на инновационную деятельность отрасли и компаний.

Первая группа нацелена на запрет заимствования и применения технологий и оборудования. Санкции, входящие в нее, охватывают поставки необходимых технологий, установок, оборудования и т.д. Они могут приводить к уменьшению эффективности осуществления бизнес-процессов и к снижению производительности, росту износа оборудования и к появлению риска технологических аварий⁴.

Вторая группа включает в себя запрет на обмен данными, информацией, опытом, образовательными программами и пр. Данные запретительные меры подразумевают закрытие доступа для отечественных организаций к POSC, Big Geo-Data, использованию результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР) и т.д. Рисками воздействия таких санкций являются снижение эффективности научно-исследовательской деятельности по причине недостатка необходимых для этого технологий, прекращение осуществления обмена опытом, а также отсутствие иностранных грантов и иных возможностей финансирования исследований и разработок.

¹Министерство финансов Российской Федерации. Сведения о формировании и использовании дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета в 2018–2024 годах. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/oil?id_57=122094-svedeniya_o_formirovani_i_ispolzovani_dopolnitelnykh_neftegazovykh_dokhodov_federalnogo_byudzheta_v_2018-2024_godakh (дата обращения: 23.03.2024).

²World Population Review. Oil production by country 2024. Режим доступа: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/oil-production-by-country> (дата обращения: 23.03.2024).

³Трофимов С.Е. Нефтегазовый комплекс России в новых технологических и экономических условиях: приоритетные направления государственной политики. Режим доступа: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/gosregulirovanie/812917-neftegazovyy-kompleks-rossii-v-novykh-tehnologicheskikh-i-ekonomicheskikh-usloviyakh-prioritetnye-n/> (дата обращения: 23.03.2024).

Третья группа состоит из мер по запрету на оказание международными компаниями профильных услуг для нефтегазовых компаний РФ. Представленная группа ограничений включает в себя перечень санкций, которые предполагают приостановление или прекращение лицензий на получение инновационных разработок, в том числе в отношении зеленой энергетики. Результатом их влияния могут стать ограничение на проведение сервисного обслуживания со стороны зарубежных компаний вследствие их ухода, сложности с получением новых технологий и автоматизацией бизнес-процессов.

Четвертая группа включает в себя перечень ограничений, подразумевающих трудности доступа к получению внешнего фондирования или запрет на него, низкую транспарентность отчетности и корпоративных практик, снижение рейтингов компаний аналитическими агентствами и возникновение трудностей в формировании взаимодействия в рамках нефтегазодобычи, переработки и транспортировки⁴.

Большая часть указанных выше санкций имеет технологическую направленность. Важной чертой НГК вплоть до недавнего времени обозначалась высокая импортозависимость [1]. Для поддержки нефтегазовой отрасли и стимулирования инновационной деятельности исходя из располагаемых возможностей Правительством России были разработаны проекты по импортозамещению, которые позволили обеспечить рост финансирования в развитии НГК в 2,1 раза по итогам 2023 г. по сравнению с 2017 г., в то время как вложения иностранных инвесторов сократились в 2,5 раза⁵.

Представленные данные свидетельствуют о достижении определенной стабилизации в нефтегазовой сфере. Однако значительная часть разработанных и реализованных мероприятий последних лет была в большей мере нацелена на компенсацию потерь вследствие проведения антироссийской санкционной политики, на снижение ущерба от прекращенных или приостановленных проектов, а также на поиск альтернативных технологий и оборудования отечественного рынка [2]. Результатом их стал рост уровня инновационной активности, который по итогам 2023 г. достиг 12 %, увеличившись на 2 % по сравнению с 2022 г., но не достигнув значения 2021 г. в 15 %.

Наряду с вышесказанным, санкционное давление влияет на развитие инновационной деятельности в России, так как данные обстоятельства стимулируют функционирование отечественных высокотехнологичных компаний, что в свою очередь привело к уменьшению уровня зависимости от импортных решений с 56,9 % в 2017 г. до 35 % в 2023 г. Вместе с тем организации НГК разрабатывали собственные программы и меры для продолжения разработки инновационной составляющей и цифровизации отрасли [3].

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА УРОВНЕ КОМПАНИЙ

Важно отметить состав участников нефтегазового сектора РФ. В соответствии с данными Министерства энергетики России (далее – Минэнерго России), в 2023 г. в области нефтедобычи действовало 288 компаний, которые разрабатывали сухопутные и шельфовые месторождения, имевшие соответствующие лицензии. Так, 101 организация является частью 11 вертикально интегрированных нефтяных компаний, обеспечивающих 87,4 % от совокупной добычи; 184 независимых предприятия функционируют самостоятельно, и на них приходится 12,1 % добычи; три организации работают в соответствии с соглашениями о разделе продукции. На последние приходится 0,5 % добычи⁶. Газодобыча в 2023 г. представлена 263 предприятиями, из которых 76 входят в вертикально интегрированные компании, 15 организаций являются дочерними структурами публичного акционерного общества (далее – ПАО) «Газпром»⁷, 8 компаний принадлежат ПАО «Новатэк», 161 организация является независимой и три действуют на основании соглашения о разделе продукции.

Проведенный анализ годовых отчетов таких предприятий, как ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ПАО «Новатэк», ПАО «Сургутнефтегаз» и ПАО «Татнефть» за 2017–2023 гг. позволил выделить ряд мероприятий, которые предпринимались в обозначенных выше целях.

Во-первых, применение контрактных условий поставок. В рамках данной стратегии компании НГК ориентируются на заключение долгосрочных контрактов для поставки сырья на экспорт, что позволяет минимизировать риски санкционного давления.

⁴ TAdviser. Санкции США и ЕС в отношении российского нефтегазового сектора. Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Санкции_США_и_ЕС_в_отношении_российского_нефтегазового_сектора?ysclid=lyeh7bxmhy626071097 (дата обращения: 27.03.2024).

⁵ ЦДУ ТЭК. Адаптация рынка в новых условиях. Режим доступа: https://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2023/3/1125/ (дата обращения: 29.03.2024).

⁶ Министерство энергетики Российской Федерации. Газовая промышленность. Основные показатели. Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/industries/gas/main-characteristics> (дата обращения: 05.04.2024).

⁷ Газпром. Паспорт Программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 года. Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/f/posts/97/653302/prir-passport-2018-2025.pdf> (дата обращения: 05.04.2024).

Во-вторых, реализация собственных инновационно-технологических проектов. Применяются такие меры, как выстраивание продолжительных взаимовыгодных связей с поставщиками оборудования и технологий для процессов добычи, переработки и транспортировки углеводородов.

В данном контексте важно отметить рост уровня целенаправленных инвестиций в инновации и НИОКР. Так, «Газпром», согласно отчетности от 2023 г., за наиболее турбулентный 2022 г. потратил на них 30 млрд руб. по отношению к 24,6 млрд руб. за 2021 г. (увеличение объема финансов более чем на 22 %). Прирост количества зарегистрированных компанией патентов за тот же период составил больше 7 %⁸. Также необходимо отметить, что уровень инвестиций в инновации и НИОКР среди ведущих российских компаний достиг в 2022 г. максимального исторического уровня – 1,1 трлн долл. США, что выше показателей предыдущего года более чем на 7,5 %.

В-третьих, нацеленность на выстраивание партнерских отношений и каналов поставок с дружественными государствами, благодаря чему, несмотря на санкционное давление, обеспечивается как поставка сырья и продуктов нефтегазопереработки, так и импорт технологий и оборудования.

Помимо обозначенных выше направлений, Министерством промышленности и торговли и Минэнерго России в качестве ключевых направлений стимулирования инновационной деятельности НГК выделяется ряд аспектов. Основными из них являются следующие:

- акцентирование внимания на азиатские рынки для экспорта продукции ТЭК РФ, а также получения инновационных разработок;
- использование возможностей параллельного импорта для поставок необходимого оборудования, технологий;
- стимулирование взаимодействия между компаниями НГК и технологическими организациями-партнерами для формирования совместного производства нужных для отрасли технологий или оборудования. Наиболее показательными в данном случае являются примеры изготовления газотурбинных установок, компрессорного и насосного оборудования, а также специфической арматуры и комплектующих;
- нацеленность на соблюдение принципов устойчивого развития и эко-ориентированность, что способствует становлению инновационной деятельности при помощи осуществления проектов по альтернативной энергетике. В данном случае в качестве инновационного продукта обозначается водород. «Газпромом» запланировано более 250 тыс. т его производства по итогам 2024 г.

Представленные выше мероприятия относятся в большей мере к перспективам развития НГК в условиях санкционного воздействия в целом. Также особое место в рамках оценки возможностей инновационного развития нефтегазовой отрасли занимают внедрение цифровых инструментов и рост автоматизации процессов управления и производства.

Цифровые технологии рассматриваются отечественными компаниями нефтегазового сектора как одно из ключевых направлений инновационной деятельности, поскольку позволяют повысить эффективность функционирования предприятий, снизить материальные расходы и трудоемкость бизнес-процессов, а также увеличить отдачу от инвестиций^{9,10}.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НГК РОССИИ НА ФОНЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

Стабильное функционирование отечественной экономики напрямую связано с возможностями компаний НГК удовлетворить потребности внутреннего и внешнего рынков, а также поступательного роста уровня добычи и глубины переработки полученного сырья для дальнейшего экспорта. Значительное воздействие на деятельность НГК в России оказывают особенности формирования взаимодействия между государством и бизнесом. С точки зрения О.В. Кудрявцевой и Е.В. Серебренникова, это обусловлено тем, что крупные корпорации представляют собой акционерные общества, в которых определенная доля находится в собственности у государства, что объясняет специфику их хозяйственной деятельности [3]. При этом в последние годы, по мнению Ю.А. Чугаевой, А.А. Лютынской, А.Р. Ашпаляна и Е.Е. Ткали, в частности, вследствие внедрения инновационных разработок и продуктов, тенденция меняется, так

⁸ Газпром. Отчет о социальной деятельности Группы Газпром за 2022 год. Режим доступа: <https://sustainability.gazpromreport.ru/> (дата обращения: 06.04.2024).

⁹ Роснефть. Программа инновационного развития. Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Development/sci_and_innov/Programma/ (дата обращения: 09.04.2024).

¹⁰ WIPO. Глобальный инновационный индекс. Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/ (дата обращения: 11.04.2024).

как в отрасли увеличивается численность небольших независимых компаний, которые могут, благодаря их инновационным решениям, функционировать в узко определенных сферах [4].

То есть в настоящее время НГК представлен множеством различных по размерам участников рынка. Вследствие значительного санкционного воздействия все они в большей или меньшей степени изменяют стратегические планы развития, адаптируясь к влиянию внешних факторов. В текущей ситуации для сохранения прибыльности деятельности и устойчивого положения на рынке, помимо необходимой трансформации логистических цепочек и поиска новых рынков сбыта, важным является обеспечение стабильного инновационного развития и внедрения технологий – результатов российских разработок. Помимо вышесказанного, деятельность участников, которые занимаются освоением отдельных месторождений и созданием технологий в области ТЭК, поддерживается и защищается на правовом уровне, а Правительство обеспечивает необходимые для этого институциональные условия в целях дальнейшего ее стимулирования.

Необходимо отметить, что инновационное развитие компаний и экономики осуществляется в условиях значительной базы компетенций и наработок, а возможности экономики РФ в области инновационной составляющей признаются и международными наблюдателями. Так, согласно ежегодному отчету Всемирной организации интеллектуальной собственности от 2023 г., Россия находится на 26-м месте в мире по уровню развития человеческого капитала и науки, а также прибавила 8 позиций (с 58-го до 50-го места) в области образования¹¹.

В настоящее время особенности функционирования и перспективы инновационного развития компаний НГК отражены в специальном документе – в Энергетической стратегии России на период до 2035 г. (далее – Стратегия), где обозначаются специфика соответствующей деятельности, потенциальные методы хеджирования и нивелирования рисков внешнего давления, основные планируемые показатели и способы их достижения¹². При этом в Стратегии предусмотрена возможность, в случае необходимости ввиду тех или иных внешних факторов, ее соответствующей корректировки. Стратегия рассматривает российский НГК как комплекс взаимосвязанных структурных элементов единой системы.

Перечислим наиболее существенные направления инновационного развития НГК. Одним из них является осуществление дальнейшей автоматизации и цифровизации производственных и технологических процессов в области освоения месторождений, добычи, транспортировки и переработки углеводородного сырья. Указанное направление выражается в разработке и принятии соответствующих законов и нормативов, а также во внесении изменений в действующее законодательство с целью регламентирования и поддержки внедрения и применения информационных инновационных технологий. Важным фактором при этом выступает помощь со стороны государства как непосредственно через стимулирование и поддержку развития цифровых технологий на государственном уровне, так и через свое участие в конкретных нефтегазовых компаниях. Также существенной является разработка цифровых решений силами малых независимых организаций, которые опираются на данную поддержку.

Другим важным направлением для развития отрасли считается расширение действующей сети трубопроводного транспорта нефти, газа и других продуктов, так как это обеспечивает возможность диверсификации поставок углеводородов, снижая тем самым риски от внешних ограничительных мер, а также стимулируя развитие добывающей отрасли. Залогом успеха в данном направлении являются меры по своевременной модернизации транспортной инфраструктуры, поиск новых и перспективных маршрутов, а также увеличение пропускной способности действующих трубопроводов [5].

Также значимым направлением развития в сфере инноваций и технологий выступает увеличение глубины переработки углеводородов. Более глубокая нефтепереработка позволяет повысить эффективность деятельности нефтеперерабатывающих предприятий, усовершенствовать химическую отрасль, расширить ассортимент продуктов переработки, тем самым удовлетворяя спрос на внутреннем рынке, а также экспортируя более высококорентабельные продукты. Для обеспечения данной задачи осуществляются инвестиции и поддержка профильных проектных институтов, проведение НИОКР, создание и модернизация производств технологического оборудования и катализаторов.

В качестве еще одного базового направления можно отметить освоение перспективных малых место-

¹¹WIPO. Глобальный инновационный индекс. Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/ (дата обращения: 11.04.2024).

¹²Распоряжение Правительства Российской Федерации от 09.06.2020 г. № 1523-р «Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/w4sigFOiDjGVDYT4lgsApssm6mZRb7wx.pdf> (дата обращения: 11.04.2024).

рождений углеводородов. Их разработка делает возможным повышение показателей социально-экономического развития тех регионов и областей, где она ведется, а также способствует появлению относительно небольших нефтегазовых компаний, которые в свою очередь являются активными участниками процессов в области НИОКР и технологических инноваций для обеспечения своей конкурентоспособности. Рост числа маленьких инновационно-ориентированных организаций гарантирует и поддерживает развитие региональных экономических показателей, благотворно влияет на экономику государства в целом. Функционирование таких компаний способствует возникновению рабочих мест и снижению уровня безработицы в регионах их непосредственного присутствия.

Другим ключевым направлением является разработка механизмов взаимодействия государства и бизнеса. Внедрение инновационных технологий в этот процесс позволяет нивелировать или устранять ряд административных барьеров, стимулируя формирование наиболее эффективно функционирующей системы связей и контактов между участниками нефтегазовой отрасли, компаниями смежных отраслей, государством, научными центрами и прочими субъектами экономики.

Также важным вопросом, в котором инновационная составляющая сегодня играет ключевую роль, выступает развитие проектов в сфере добычи трудноизвлекаемых запасов (далее – ТРИЗ). Так как запасы ряда давно разведанных крупных месторождений снижаются, для сохранения и наращивания объемов добычи уделяется особое внимание задачам разработки месторождений, на которых добыча нефти требует новых уникальных решений и технологий. Многие крупные нефтегазовые компании осуществляют НИОКР в данной области, наращивая компетенции и технологические возможности для подобных проектов. Технологическая независимость в сфере добычи ТРИЗ является крайне важной задачей в перспективе ближайших лет.

Заключительным ключевым направлением необходимо обозначить реализацию крупных зарубежных проектов и участие в них на Африканском континенте и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Внедрение инновационных решений российского производства в данные проекты помогает повысить технологические компетенции и обеспечивает возможность дополнительной коммерциализации отечественных передовых разработок.

Также стимулирование инновационно-технологического развития НГК России гарантирует не только решение наиболее актуальных проблем в отношении осуществления стратегии импортозамещения, но и проведение модернизации имеющихся мощностей, усилить их производительность и эффективность.

Внедрение инновационных решений и продуктов позволяет повысить результативность проведения геологоразведочных работ и увеличивает возможности по наращиванию объемов запасов, что является важным фактором для развития нефтегазовых компаний, а также способствует росту качества разработки месторождений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

НГК – первостепенная составляющая экономики России. Сегодня российский НГК вынужден существовать и развиваться под влиянием беспрецедентного санкционного давления. Направленные против него санкции можно разбить на четыре группы по тому, на какую сферу инновационной деятельности они воздействуют и к каким проблемам приводят: доступ к технологиям, обмен информацией и наработками, оказание сервисных услуг и поставка оборудования, а также доступ к механизмам международного финансирования.

Для нивелирования давления от данных санкций сегодня осуществляется всесторонняя работа по развитию инновационно-технологического потенциала российской экономики, в том числе и в нефтегазовой сфере. К направлениям этой работы относятся: развитие цифровизации, расширение и модернизация транспортной инфраструктуры, актуализация законодательства и мер государственной поддержки, совершенствование компетенций в области технологий разведки, добычи, транспортировки и переработки углеводородов, расширение сотрудничества с иностранными партнерами в рамках международных проектов и т.д.

В результате проведенного исследования обозначены перспективы инновационного развития НГК в современных реалиях. Улучшение указанных компетенций и направлений позволит уменьшить санкционное давление на российский НГК за счет углубления компетенций в области инноваций и технологий, обеспечивая эффективное экономическое развитие всей экономики РФ.

Список литературы

1. Рыболов С.С. Проблемы и перспективы инновационного развития в нефтегазовой сфере России в условиях между-

- народных санкций. Экономические науки. 2023;5(222):284–291. <http://doi.org/10.14451/1.222.284>
2. Трофимов С.Е. Государственное регулирование нефтегазового комплекса в условиях цифровизации мировой экономической системы. Управленческие науки. 2023;13(1):71–82.
 3. Кудрявцева О.В., Серебренников Е.В. Перспективы развития российской нефтегазодобывающей отрасли в контексте энергетического перехода и формирования модели низкоуглеродной экономики. Экономическое возрождение России. 2022;2(72):137–143. <http://doi.org/10.37930/1990-9780-2022-2-72-137-143>
 4. Чугаева Ю.А., Лютынская А.А., Ашальян А.Р., Ткаля Е.Е. Противодействие угрозам и рискам устойчивого развития нефтегазовой отрасли как стратегическое направление обеспечения экономической безопасности РФ. Естественно-гуманитарные исследования. 2023;45(1):303–309.
 5. Балашов А.М. Влияние санкций на развитие бизнеса нефтегазовых корпораций в России. Горная промышленность. 2022;3:74–78. <https://doi.org/10.30686/1609-9192-2022-3-74-78>

References

1. Rybolov S.S. Problems and prospects of innovative development in the oil and gas sector of Russia in the context of international sanctions. Economic Sciences. 2023;5(222):284–291. (In Russian). <http://doi.org/10.14451/1.222.284>
2. Trofimov S.E. State regulation of the oil and gas complex in the conditions of digitalization of the world economic system. Management sciences. 2023;13(1):71–82. (In Russian).
3. Kudryavtseva O.V., Serebrennikov E.V. Prospects for the development of the Russian oil and gas industry in the context of the energy transition and the formation of a low-carbon economy model. The Economic Revival of Russia. 2022;2(72):137–143. (In Russian). <http://doi.org/10.37930/1990-9780-2022-2-72-137-143>
4. Chugaeva Yu.A., Lyutynskaya A.A., Ashalyan A.R., Tkalya E.E. Countering threats and risks of sustainable development of the oil and gas industry as a strategic direction for ensuring the economic security of the Russian Federation. Natural-Humanitarian Research. 2023;45(1):303–309. (In Russian).
5. Balashov A.M. Impact of sanctions on business development of oil and gas corporations in Russia. Russian Mining Industry. 2022;3:74–78. (In Russian).

Изменение вектора внешнеэкономической деятельности России в условиях роста антироссийских санкций

Аникин Олег Борисович

Д-р экон. наук, проф. каф. мировой экономики и международных экономических отношений
ORCID: 0000-0002-3826-6774, e-mail: anikin-oleg-b@mail.ru

Громова Анна Николаевна

Студент
ORCID: 0009-0008-8979-6725, e-mail: anna.gro29@yandex.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассматривается изменение направления внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) Российской Федерации (далее – РФ, Россия) в современных условиях роста антироссийских санкций. Актуальность исследования заключается в оценке трансформации вектора ВЭД РФ в контексте расширения данных санкций, первоначально введенных в 2014 г., и их усиления после начала специальной военной операции на Украине в 2022 г. Целью статьи является изучение причин, направлений и последствий изменения этого вектора на фоне роста ограничений. Предметом исследования выступают актуальные направления ВЭД и их трансформация под действием антироссийских санкций. В задачи статьи входят: анализ нынешних векторов ВЭД России; рассмотрение факторов, определяющих их изменение; современные тенденции во внешнеторговой деятельности РФ; оценка перспективных направлений трансформации ВЭД России; оценка влияния антироссийских санкций на структуру и векторы внешнеторговой деятельности РФ; воздействие ограничений на банковский сектор страны. Исследование основано на анализе законодательной базы по вопросам ВЭД России, актуальных публикаций по ВЭД и статистической информации Федеральной таможенной службы РФ. В статье рассмотрены основные положения современной нормативно-правовой базы, регулирующей ВЭД, внешнеторгового оборота России с дружественными и недружественными странами. В заключении работы отмечен процесс трансформации ВЭД РФ, который состоит в ее переориентации на государства, которые не поддержали санкции против России, и в дальнейшем развитии внешнеэкономических связей со странами Евразийского экономического союза, Шанхайской организации сотрудничества, БРИКС (англ. Brazil, Russia, India, China, South Africa – Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африканская Республика) и с другими дружественными государствами.

Ключевые слова

Внешнеэкономическая деятельность, параллельный импорт, переориентация на Восток, санкционное давление, товарооборот, рынки сбыта, антироссийские санкции, СВО на Украине

Благодарности. Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Вьетнамской академии общественных наук в рамках научного проекта № 20-510-92005.

Для цитирования: Аникин О.Б., Громова А.Н. Изменение вектора внешнеэкономической деятельности России в условиях роста антироссийских санкций // Вестник университета. 2024. № 7. С. 93–99.



Changing the vector of Russia's foreign economic activity in the context of growing anti-Russian sanctions

Oleg B. Anikin

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the World Economy and International Economic Relations Department
ORCID: 0000-0002-3826-6774, e-mail: anikin-oleg-b@mail.ru

Anna N. Gromova

Student
ORCID: 0009-0008-8979-6725, e-mail: anna.gro29@yandex.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article examines the change in the direction of foreign economic activity (hereinafter referred to as FEA) of the Russian Federation (hereinafter referred to as RF, Russia) in the current conditions of growing anti-Russian sanctions. The relevance of the study lies in assessing transformations in the FEA vector of Russia in the context of expansion of these sanctions, initially introduced in 2014, and their strengthening after the start of the special military operation in Ukraine in 2022. The purpose of the article is to explore causes, directions, and consequences of the changing vector amid the growing restrictions. The subject of the study is current directions of the FEA and their transformation under the influence of the anti-Russian sanctions. The objectives of the article include: analysis of the present Russian FEA vectors; consideration of factors determining their change; modern trends in the foreign trade activities of the RF; assessment of promising directions of the transformation in the Russian FEA; assessment of the impact of the anti-Russian sanctions on the structure and vectors of Russia's foreign trade activities; influence of the restrictions on the country's banking sector. The study is based on the analysis of the legislative framework on the Russian FEA, relevant publications on the FEA and statistical information from the Federal Customs Service of the RF. The article considers the main provisions of the modern regulatory framework governing the FEA, foreign trade turnover of Russia with friendly and unfriendly countries. In conclusion, the article notes the process of transformation of the Russian FEA which consists of its reorientation to states that did not support sanctions against Russia and further development of foreign economic relations with the countries of the Eurasian Economic Union, Shanghai Cooperation Organisation, BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa), and other friendly states.

Keywords

Foreign economic activity, parallel import, reorientation to the East, sanctions pressure, trade turnover, sales markets, anti-Russian sanctions, SMO in Ukraine

Acknowledgments. The study was funded by the Russian Foundation for Basic Research and by the Vietnam Academy of Social Sciences within the scientific project no. 20-510-92005.

For citation: Anikin O.B., Gromova A.N. (2024) Changing the vector of Russia's foreign economic activity in the context of growing anti-Russian sanctions. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 93–99.



ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях динамично трансформирующейся мировой экономики одну из ключевых ролей играет внешнеэкономическая деятельность (далее – ВЭД) стран, тем более если внешнеэкономическая политика страны является, с одной стороны, экспортоориентированной, а с другой – импортозависимой. Своевременное и корректное регулирование ВЭД выступает залогом укрепления позиций государства на мировом рынке. Регулирование ВЭД Российской Федерации (далее – РФ, Россия) предполагает активное использование конкурентных преимуществ страны, что ведет к повышению конкурентоспособности и оказывает положительное влияние на ее экономическое развитие [1]. В связи с осложнением геополитической ситуации между РФ и коллективным Западом, возникшим в результате присоединения Крыма в 2014 г. и начала специальной военной операции (далее – СВО) на Украине в 2022 г., России необходимо трансформировать внешнеэкономические связи таким образом, чтобы обеспечить экономическую безопасность государства, стабильность развития экономики, найти новые направления импорта и экспорта, изменить международные логистические потоки и в целом трансформировать направление ВЭД на дружественные страны.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД РОССИИ И АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ

Для характеристики современной системы регулирования ВЭД РФ необходимо назвать основные нормативно-правовые акты. К ним относятся Федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»¹, «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»² и «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»³, Таможенный кодекс Евразийского экономического союза⁴, Указ Президента России «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»⁵ и ряд других. Одним из последних документов, который связан с установлением таможенных пошлин, является Постановление Правительства России «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза, и о внесении изменений в ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза»⁶. На основе данного постановления Министерство экономического развития России уполномочено определять и корректировать ставки таможенных пошлин на вывозимые товары сельскохозяйственной отрасли, химической промышленности и на минеральные ресурсы.

Как известно, международные санкции представляют собой ограничения или запреты, применяемые к отрасли, стране, человеку или компании со стороны государств или международных организаций, с целью получения желаемых результатов, принятия определенных решений или выполнения конкретных действий странами, на которые направлены санкции. Чаще всего последние включают введение ограничений на совершение торговых операций международного характера, заморозку финансовых активов, которые хранятся в зарубежных банках, вплоть до разрыва дипломатических отношений со страной, политический курс которой был подвергнут осуждению. Антироссийские санкции ввели

¹ Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/ (дата обращения: 01.04.2024).

² Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/ (дата обращения: 04.04.2024).

³ Федеральный закон от 04.01.1999 г. № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21476/ (дата обращения: 07.04.2024).

⁴ Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (редакция от 29.05.2019 г.) (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения: 07.04.2024).

⁵ Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (дата обращения: 07.04.2024).

⁶ Постановление Правительства Российской Федерации от 21.09.2023 г. № 1538 (редакция от 27.04.2024 г.) «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза, и о внесении изменений в ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза». Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_457807/ (дата обращения: 07.04.2024).

после присоединения Крыма к РФ и расширили после начала СВО на Украине. В результате РФ была вынуждена сократить международные экономические связи с государствами Западной коалиции, прежде всего с Европейским союзом (далее – ЕС) и Соединенными Штатами Америки (далее – США), которые исторически занимали ключевые позиции во ВЭД России, в частности во внешнеторговой деятельности государства [2].

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЕКТОРА ВЭД РОССИИ

Необходимость в поиске новых рынков для ВЭД, например других направлений импорта и экспорта, заставили Россию изменить направление своей ВЭД, рассмотрев все возможности и перспективы сотрудничества со странами объединений Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), Шанхайской организации сотрудничества (далее – ШОС), БРИКС (англ. Brazil, Russia, India, China, South Africa – Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африканская Республика), Азиатско-Тихоокеанского региона (далее – АТР), латиноамериканскими и другими дружественными государствами [3].

Первоначально политика поворота на Восток начала рассматриваться как инструмент своего рода хеджирования после присоединения Крыма к РФ и в условиях обострения геополитической конфронтации с западными странами⁷. Стоит также отметить тот факт, что до 2022 г. партнерство с государствами АТР так и не стало достаточно серьезной альтернативой экономическим отношениям России с ЕС в сфере энергетики, продукция которой занимает одно из лидирующих мест в структуре экспорта РФ [4]. Однако начало СВО на Украине сделало переориентацию на Восток перспективным вариантом развития ВЭД страны из-за практически полного разрыва политических и экономических связей с западными партнерами, тогда как дружественные государства и сегодня придерживаются нейтралитета в отношении СВО в целях сохранения и поддержания добрососедских отношений с РФ и обеспечения своих стран необходимыми энергоресурсами, поставляемыми из России⁸. В частности, в результате воздействия антироссийских санкций структура и направление внешнеторгового оборота с государствами АТР изменились за счет организации параллельного импорта на территорию РФ⁹.

В рамках проведения политики поворота на Восток особое место было отведено Республике Индия как стране азиатского региона с быстро развивающейся экономикой. В V разделе Концепции внешней политики РФ от 2023 г. отмечено, что Россия нацелена на поддержание и упрочение стратегического взаимодействия с Индией во всех сферах (пункт 53)¹⁰. Исследование перечня товаров экспорта показывает, что основными индийскими товарами являются: электрические машины и оборудование, химическая и фармацевтическая продукция, одежда и текстильные изделия, транспортные средства, морепродукты, кофе, чай и специи, ядерные реакторы, чугун и сталь. Стоит отметить: продукция машиностроительной отрасли Индии стала занимать лидирующие позиции (15,9 %, или 518,6 млн долл. США) в экспорте в Россию начиная с 2022 г. Общий объем экспорта составил 4,06 млрд долл. США (2023 г.)¹¹. Основная часть товаров, поставляемых в РФ по параллельному импорту из Индии, приходится на электронику, предметы бытовой техники и разработки информационных технологий¹².

Если учесть тот факт, что за период с начала СВО по январь 2023 г. оборот продукции между странами достиг 39,8 млрд долл. США, перевыполнив намеченный план по увеличению внешнеторгового оборота с Индией до 30 млрд долл. США к 2025 г., то стоит отметить: и продукция параллельного импорта оставила свой заметный след в его росте¹³. Кроме того, суммарный внешнеторговый оборот РФ на конец 2022 г. увеличился на 8,1 % и был равен 850,5 млрд долл. США, профицит торгового баланса

⁷ Стрельцов А., Торкунов А. Российская политика поворота на Восток: проблемы и риски. Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/comments/rossiyskaya-politika-povorota-na-vostok-problemy-i-riski/> (дата обращения: 09.04.2024).

⁸ Лукьянов Ф. Почему Западу не удастся вовлечь остальной мир в противостояние с Россией. Режим доступа: <https://globalaffairs.ru/articles/pochemu-zapadu-ne-udaetsya/vyslid=ly71ipx5988885233> (дата обращения: 09.04.2024).

⁹ Финтолк. Легальные торговые пираты: как работает параллельный импорт в 2023 году. Режим доступа: <https://fintolk.pro/legalnye-torgovye-piraty-kak-rabotaet-parallelnyj-import-v-2023-godu/> (дата обращения: 10.04.2024).

¹⁰ Указ Президента Российской Федерации от 31.03.2023 г. № 229 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации». Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_443540/ (дата обращения: 11.04.2024).

¹¹ Лебедев Д. Хождение за три моря. На что мы меняем в Индии нашу нефть. Режим доступа: <https://www.fontanka.ru/2024/02/25/73267007/> (дата обращения: 13.04.2024).

¹² Известия. Индийский бизнесмен рассказал о выгоде поставок товаров в РФ по параллельному импорту. Режим доступа: <https://iz.ru/1528086/2023-06-14/indiiskii-biznesmen-rasskazal-o-vygoде-postavok-tovarov-v-rf-po-parallelnomu-importu> (дата обращения: 13.04.2024).

¹³ Даниелян А. Дисбаланс в торговле между Россией и Индией стремительно растет. Режим доступа: <https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/disbalans-v-torgovle-mezhdu-rossiey-i-indiey-stremitelno-rastet/> (дата обращения: 14.04.2024).

страны составил 332,4 млрд долл. США. В свою очередь экспорт России вырос почти на 20 %, а импорт, наоборот, сократился на 11,7 %, и они достигли 591,5 и 259,1 млрд долл. США соответственно¹⁴.

Такая динамика активного сальдо торгового баланса государства объясняется тем, что в современной геополитической ситуации странам, которые вводят антироссийские санкции, пришлось существенно уменьшить объем экспорта в Россию, однако импорт при этом был снижен лишь незначительно (а в случае некоторых государств даже и увеличен). Так, экспорт из ЕС в Россию, по данным на май 2023 г., сократился на 55 %¹⁵. В целом, если на начало 2022 г. доля импорта РФ во внешней торговле ЕС составляла примерно 9,5 % (февраль), то после начала СВО данный показатель упал примерно в четыре раза, то есть до 2 % (сентябрь 2023 г.), тогда как доля экспорта из России в ЕС – с 3,8 до 1,4 % (февраль 2022 г. – сентябрь 2023 г.)¹⁶.

Если проводить разбивку по европейским странам, то, например, экспорт по всем товарным группам Германии и Франции в РФ за 2022 г. был сокращен в два-четыре раза по сравнению с 2021 г., тогда как импорт, наоборот, увеличился. США, при аналогичном уровне сокращения экспорта на 1,7 млрд долл. США в 2022 г. (0,8 % от суммарного импорта России) против 6,4 млрд долл. США в 2021 г. (2,2 % от общего импорта России), снизили объем импорта из России лишь вдвое, то есть на 15,1 млрд долл. США в 2022 г. (2,6 % от суммарного экспорта РФ) против 30,7 млрд долл. США в 2021 г. (6,2 % от общего экспорта РФ)¹⁷.

Если рассматривать ключевых партнеров России во внешней торговле в 2022 г., то таковыми стали Китай, Турция, Нидерланды, Германия и Белоруссия¹⁸. В 2022 г. внешнеторговый оборот РФ с Германией сократился на 23 %, в том время как с Китаем, Турцией и Белоруссией он, наоборот, увеличился на 28 %, 84 % и 10 % соответственно. За первые 9 месяцев 2023 г. экспорт из России в Европу был сокращен с 216,7 до 65,3 млрд долл. США, что составило около 70 %. Импорт из Европы в РФ упал менее чем на 10 % и был равен 59,2 млрд долл. США (по данным за сентябрь 2023 г.). Доля Китая во внешней торговле с Россией увеличилась на 136 % в отличие от аналогичного показателя 2022 г. Таким образом, экспорт и импорт в страны Европы стали примерно равны, тогда как на международную торговлю с государствами АТР сегодня приходится почти 70 %¹⁹.

РАСШИРЕНИЕ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ И РАЗРЫВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И НЕДРУЖЕСТВЕННЫМИ СТРАНАМИ

Исходя из тех тенденций, которые сложились в 2022 г. и в 2023 г., можно сделать вывод о практически полном разрыве экономических связей между недружественными странами и Россией. Безусловно, главной причиной такого положения дел являются введенные против РФ санкции следующими странами: Японией, Австралией, Великобританией, Исландией, Лихтенштейном, Новой Зеландией, Норвегией, Сингапуром, Швейцарией, Южной Кореей, Канадой, США и государствами ЕС. Санкции включают достаточно широкий спектр ограничений, в том числе запрет экспорта вооружений, военной и специальной техники, продуктов, технологий, экспорта-импорта товаров энергетического сектора; замораживание счетов, размещенных в иностранных банках, имущественных активов организаций; запрет на проведение целого ряда внешнеэкономических сделок, запрет осуществления международных воздушных перевозок и т.д.²⁰

В первом квартале 2022 г. Россия лишилась доступа к части своих золотовалютных резервов (примерно 300 млрд долл. США) из-за санкций США, ЕС и других государств, что привело к возникновению проблем с исполнением долговых обязательств страны²¹. По состоянию на 3 ноября 2023 г. под санкциями

¹⁴ Романова А. Как за год изменилась внешняя торговля России. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/03/14/966321-kak-izmenilas-vneshnyaya-torgovlya-rossii> (дата обращения: 16.04.2024).

¹⁵ Прайм. Глава ЕК оценила объем сокращения экспорта и импорта Евросоюза в Россию. Режим доступа: https://1prime.ru/state_regulation/20230519/840637829.html (дата обращения: 16.04.2024).

¹⁶ Eurostat. EU trade of goods with Russia remains low. Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20231124-2> (дата обращения: 16.04.2024).

¹⁷ Романова А. Как за год изменилась внешняя торговля России. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/03/14/966321-kak-izmenilas-vneshnyaya-torgovlya-rossii> (дата обращения: 16.04.2024).

¹⁸ Романова А. В ФТС назвали основных торговых партнеров России по итогам 2022 года. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/01/18/959445-v-fts-nazvali-osnovnih-torgovih-partnerov> (дата обращения: 19.04.2024).

¹⁹ Деготькова И. ФТС раскрыла объем внешней торговли России в 2023 году. Какие тренды характерны сейчас для импорта и экспорта товаров. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/14/11/2023/65532b479a79471209aab87e> (дата обращения: 19.04.2024).

²⁰ Российский совет по международным делам. Инфографика «Санкции ведущих стран мира». Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/sanctions#infographics> (дата обращения: 20.04.2024).

²¹ Добрунов М. Минфин заявил о заморозке \$300 млрд золотовалютных резервов из-за санкций. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/13/03/2022/622dd6ee9a7947081b63341c> (дата обращения: 21.04.2024).

находились 48 российских банков, в том числе и такие ключевые, как «Сбербанк», «ВТБ», «Газпромбанк»²². Российские экспортеры продовольствия столкнулись с проблемами в страховании и обслуживании судов. В результате военных действий в черноморской акватории поставки зерна из России и Украины были нарушены, что стало критичным для продовольственной безопасности ряда африканских стран. Ради выхода из сложившейся ситуации 22 июля 2022 г. была подписана зерновая сделка между РФ и Украиной совместно с Турцией и Организацией Объединенных Наций. Она позволяла украинским судам поставлять зерно в страны Северной Африки по специально выделенному черноморскому коридору. Однако, ввиду невыполнения и нарушения обязательств противоположной стороной, таких как использование демилитаризованного коридора для нанесения военных ударов, транспортировки оружия и неснятия ограничений в отношении экспорта сельскохозяйственной продукции из РФ, уже 18 июля 2023 г. Россия оказалась в ситуации, когда продление вышеупомянутой сделки стало невозможным [5].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В начале второго квартала 2022 г. Федеральной таможенной службой РФ было объявлено о приостановлении регулярной публикации информации о ввозимых и вывозимых товарах во избежание возможной спекуляции, однако уже в конце первого квартала 2023 г. федеральный орган возобновил публикаций для всеобщего доступа²³. По данным на конец 2022 г., основными внешнеторговыми партнерами РФ стали Китай, Турция, Нидерланды, Германия и Белоруссия²⁴.

Несмотря на рост санкционного давления, сегодня прослеживаются позитивные тенденции во ВЭД РФ с дружественными странами. Российским компаниям удалось выйти на другие рынки сбыта и закрепиться на них, найти дополнительные источники импорта продукции для критически важных отраслей, наладить параллельный импорт, что позволило поддержать и укрепить текущее состояние экономики России и открыть новые перспективы для ее развития.

В современной геополитической ситуации, в условиях дальнейшего расширения антироссийских санкций РФ было необходимо провести переориентацию вектора ВЭД на государства, которые не поддерживали санкции против России, в первую очередь развивая внешнеэкономические связи со странами ЕАЭС, Содружества Независимых Государств, ШОС и БРИКС, а во вторую – с остальными дружественными странами.

Список литературы

1. Шершнева Е.Ю., Якунина Ю.С. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России. Экономика и социум. 2016;6–2(25):1042–1044.
2. Спартак А.Н. Переформатирование международного экономического сотрудничества России в условиях санкций и новых вызовов. Российский внешнеэкономический вестник. 2023;4:9–35. <https://doi.org/10.24412/2072-8042-2023-4-9-35>
3. Пилипенко В.В. Анализ экономического взаимодействия в Шанхайской организации сотрудничества. Вестник университета. 2024;2:124–132. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2024-2-124-132>
4. Swanström N. Redefining Russia's pivot and China's peripheral diplomacy. In: China-Russia relations and regional dynamics: from pivots to peripheral diplomacy: Proceedings of the Workshop, Stockholm, January 17–18, 2017. Stockholm: Stockholm International Peace Research Institute; 2017. Pp. 3–14.
5. Дмитриева Е.А., Сеченович В.Н. Поставки зерна развивающимся странам в условиях специальной военной операции. Россия и мусульманский мир. 2023;3(329):93–99. <https://doi.org/10.31249/rimm/2023.03.07>

References

1. Shershnova E.Yu., Yakunina Yu.S. Regulation of foreign economic activity in Russia. Economics & Society. 2016;6–2(25):1042–1044. (In Russian).
2. Spartak A.N. Reshaping Russia's international economic cooperation amid sanctions and new challenges. Russian Foreign Economic Journal. 2023;4:9–35. (In Russian). <https://doi.org/10.24412/2072-8042-2023-4-9-35>

²²Дорохова В. Список банков под санкциями в 2024 году. Режим доступа: <https://www.sravni.ru/text/spisok-bankov-pod-sanktsiyami-2023/?upd> (дата обращения: 23.04.2024).

²³Деготькова И. ФТС раскрыла объем внешней торговли России в 2023 году. Какие тренды характерны сейчас для импорта и экспорта товаров. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/14/11/2023/65532b479a79471209aab87e> (дата обращения: 19.04.2024).

²⁴Романова Л. В ФТС назвали основных торговых партнеров России по итогам 2022 года. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/01/18/959445-v-fts-nazvali-osnovnih-torgovih-partnerov> (дата обращения: 19.04.2024).

3. *Pylypenko V.V.* Economic cooperation in the Shanghai Cooperation Organization analysis. Vestnik universiteta. 2024;2:124–132. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2024-2-124-132>
4. *Swanström N.* Redefining Russia's pivot and China's peripheral diplomacy. In: China-Russia relations and regional dynamics: from pivots to peripheral diplomacy: Proceedings of the Workshop, Stockholm, January 17–18, 2017. Stockholm: Stockholm International Peace Research Institute; 2017. Pp. 3–14.
5. *Dmitrieva E.L., Schensnovich V.N.* Problems of grain supply to developing countries in the conditions of SMO. Russia and the Moslem World. 2023;3(329):93–99. (In Russian). <https://doi.org/10.31249/rimm/2023.03.07>

Взаимосвязь налоговых инструментов и показателей эффективности деятельности компаний для обеспечения экологической составляющей устойчивого развития в России

Зацарная Надежда Альбертовна¹

Мл. науч. сотр.

ORCID: 0000-0002-8235-7956, e-mail: Zatsarnaya.NA@rea.ru

Енацкая Надежда Ивановна²

Менеджер по управлению рисками

ORCID: 0009-0000-1571-1890, email: e251066@yandex.ru

¹Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия

²Городская клиническая больница имени А.К. Ерамишанцева, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье перечислены категории, которые могут считаться инструментами налоговой политики. Предложено рассматривать налоговую нагрузку в качестве главного инструмента налоговой политики для реализации устойчивого развития страны. Сделан вывод, что на практике последствия ее увеличения и снижения могут быть труднопредсказуемыми. Одна из причин кроется в том, что на принятие финансовых решений компаний влияет не столько размер налоговой нагрузки, сколько провоцируемое им изменение рентабельности. Проведено сравнение показателей налоговой нагрузки и рентабельности по всем отраслям российской экономики. Рассчитана корреляция показателей рентабельности (рентабельности проданных товаров и рентабельности активов) и налоговой нагрузки по секторам экономики России. Получены неоднозначные результаты: сделан вывод о том, что отсутствует связь между экологичностью вида деятельности и взаимозависимостью отраслевых показателей налоговой нагрузки и рентабельности. Обнаружено, что не только налоговая нагрузка, но и уровень рентабельности дифференцированы в отраслевом разрезе. Предложена классификация видов экономической деятельности по степени экологичности: прямо воздействующие на экологию; связанные с воздействием на нее; связанные с индикаторами экологической безопасности; не имеющие прямой связи с экологией.

Ключевые слова

Инструменты налоговой политики, налоговая нагрузка, налоговые инструменты, зеленая экономика, экологическая составляющая, устойчивое развитие, рентабельность проданных товаров, рентабельность активов, виды экономической деятельности

Благодарности. Статья подготовлена и финансируется в рамках исполнения государственного задания Министерства науки и высшего образования России в сфере научной деятельности № FSSW-2023-0003 «Методология адаптации публичных и корпоративных финансов к принципам «зеленой экономики».

Для цитирования: Зацарная Н.А., Енацкая Н.И. Взаимосвязь налоговых инструментов и показателей эффективности деятельности компаний для обеспечения экологической составляющей устойчивого развития в России // Вестник университета. 2024. № 7. С. 100–109.



The relationship of tax instruments and performance indicators of companies to ensure the environmental component of sustainable development in Russia

Nadezhda A. Zatsarnaya¹

Junior Researcher

ORCID: 0000-0002-8235-7956, e-mail: Zatsarnaya.NA@rea.ru

Nadezhda I. Enatskaya²

Risk Manager

ORCID: 0009-0000-1571-1890, email: e251066@yandex.ru

¹Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

²City Clinical Hospital named after A.K. Yeramishantsev, Moscow, Russia

Abstract

The article lists the categories that can be considered as taxation instruments. It is proposed to regard tax burden as the main instrument of tax policy for realising sustainable development of the country. It is concluded that in practice the consequences of its increase and decrease can be difficult to predict. One of the reasons lies in the fact that financial decisions of companies are influenced not so much by the size of the tax burden as by the change in profitability provoked by it. The comparison of the tax burden and profitability indicators for all sectors of the Russian economy has been conducted. The correlation of the profitability (profitability of goods sold and profitability of assets) and the tax burden indicators by industries of the Russian economy has been calculated. The results are ambiguous: it is concluded that there is no connection between the environmental friendliness of the type of activity and the interdependence between the industry indicators of the tax burden and profitability. It has been found that not only the tax burden, but also the level of profitability are differentiated by industry. The classification of economic activities by the degree of environmental friendliness is proposed: directly affecting the environment, associated with the impact on it, associated with indicators of environmental safety, activities that have no direct connection with the environment.

For citation: Zatsarnaya N.A., Enatskaya N.I. (2024) The relationship of tax instruments and performance indicators of companies to ensure the environmental component of sustainable development in Russia. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 100–109.

Keywords

Taxation instruments, tax burden, tax instruments, green economy, environmental component, sustainable development, profitability of goods sold, profitability of assets, types of economic activity

Acknowledgments. The article is prepared and funded within the framework of the state assignment of the Ministry of Science and Higher Education of Russia in the scientific field No. FSSW-2023-0003 “Methodology for adapting public and corporate finance to the principles of green economy”.



ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение устойчивого развития, понимаемого человечеством как обобщенный метод обеспечения социального прогресса [1], достигаемого посредством реализации комплекса мер, преследующих, в соответствии с поддержанными Центральным Банком Российской Федерации (далее – РФ, Россия) положениями Организации Объединенных Наций, цели сохранения окружающей среды и ресурсов при удовлетворении текущих и будущих потребностей населения, не только подразумевает переход к интенсивному (ресурсосберегающему) типу экономического роста, но и нуждается в финансовых ресурсах. Ведущими факторами такого роста и аккумуляции средств для его реализации являются налоговая политика и использование ее инструментов. От того, насколько уместно и эффективно применяются инструменты налоговой политики, зависит состояние финансовой системы и экономики страны в целом. Их воздействие на финансовую систему государства основано на ожидании реализации одного из двух наиболее вероятных сценариев:

- 1) ослабление налоговой нагрузки должно способствовать созданию благоприятных условий для роста и развития приоритетных отраслей и секторов экономики;
- 2) усиление налоговой нагрузки должно приводить к появлению дополнительных барьеров, снижающих инвестиционную активность и ухудшающих деловой климат, затрудняющих осуществление бизнес-процессов для тех сфер, отраслей и видов экономической деятельности, которые противоречат целям развития страны или мешают их достижению [2].

Реализация названных сценариев может осуществляться путем введения и отмены новых налогов и специальных налоговых режимов (далее – СНР), а также за счет варьирования налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов посредством введения и отмены налоговых льгот и налоговых санкций, увеличения и снижения налоговых ставок, корректировки налоговой базы для действующих налогов или СНР [2]. В этой связи можно предположить, что для обеспечения устойчивого развития в России при усилении и снижении налоговой нагрузки на предприятия (организации), осуществляющие деятельность, по-разному влияющую на окружающую среду, возможно предотвратить разрушительное для природы воздействие или ощутимо уменьшить его.

Поскольку рентабельность является одним из основных финансовых показателей эффективности работы хозяйствующего субъекта, можно также считать ее критерием принятия решения о дальнейшем расширении или снижении активности деятельности компании.

Таким образом, целью настоящего исследования выступает выявление и описание связей между изменением (усилением или ослаблением) налоговой нагрузки, рассчитанной как отношение суммы уплаченных налогов и сборов (без учета страховых взносов) к выручке организаций, и изменением показателей эффективности деятельности компаний разных отраслей в РФ, рассчитанных как отношение прибыли к себестоимости проданных товаров или стоимости активов организаций. Использование для расчетов показателя налоговой нагрузки без страховых взносов обосновано пониманием, для целей настоящего исследования, налоговой нагрузки как комплексной экономической характеристики влияния уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей, отражающей результаты воздействия налоговых систем на финансово-хозяйственную деятельность хозяйствующих субъектов и их объединений, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений [3]. Поскольку уплата страховых взносов не диверсифицирована в зависимости от степени экологической эффективности экономических субъектов и видов экономической деятельности, реализуемых ими, то при включении в расчет данных об уплаченных страховых взносах показатели налоговой нагрузки изменятся пропорционально для всех видов экономической деятельности, что не отразится на итоговых результатах. Поэтому для целей настоящего исследования считаем возможным при расчете налоговой нагрузки не учитывать страховые взносы в сумме уплаченных налогов и сборов.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Для налоговой нагрузки как особого инструмента налоговой политики характерны:

- связь с использованием других налоговых инструментов;
- применение как на микро- (воздействие на отдельного налогоплательщика – физическое или юридическое лицо), так и на макроэкономическом уровнях (в отношении отдельных видов экономической деятельности и/или в пределах определенных территорий);

– возможность переложения как административным (предусмотренным нормами права), так и неадминистративным (инициированным налогоплательщиками и не предусмотренным законодательством) путями.

На макроэкономическом уровне налоговая нагрузка демонстрирует, какая часть произведенного обществом продукта перераспределяется посредством бюджета, и может быть вычислена через отношение суммы уплаченных налогов и сборов к суммарной выручке организаций, осуществляющих деятельность в пределах страны, или к валовому национальному продукту (умноженное на 100 %)¹.

На микроэкономическом уровне налоговая нагрузка рассматривается как доля изъятия доходов конкретных физических или юридических лиц и представляет собой экономическое ограничение, создаваемое отвлечением средств от других возможных направлений использования в пользу уплаты налогов². Ее расчет может учитывать не только суммы налоговых отчислений в бюджет, но и затраты, которые несут налогоплательщики в связи с исполнением этой обязанности [4]. Если лицо, обязанное законом, фактически осуществляет уплату налога, то существует эмпирически определяемая зависимость финансовых показателей хозяйствующих субъектов от ограничений, налагаемых на них с помощью инструментов налоговой политики.

На практике последствия попыток оказания влияния на процесс и результаты финансово-хозяйственной деятельности субъектов экономических отношений могут быть труднопредсказуемыми. Одна из причин сложности прогнозирования последствий такого влияния заключается в особенностях различных видов экономической деятельности, поскольку компании принимают финансовые решения, исходя не столько из размера налоговой нагрузки, сколько из изменения рентабельности, которое она провоцирует.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СТЕПЕНИ ЭКОЛОГИЧНОСТИ

Влияние налоговой нагрузки на рентабельность неодинаково для разных отраслей, которые могут прямо воздействовать на экологию, быть связанными с таким воздействием, с индикаторами экологической безопасности или вовсе не быть причиной (источником) негативного влияния на природу. Распределение видов экономической деятельности в соответствии с оказываемым на окружающую среду воздействием представлено в табл. 1.

Таблица 1

Классификация видов экономической деятельности по степени экологичности

Виды экономической деятельности			
Прямо воздействующие на экологию	Связанные с воздействием на экологию	Связанные с индикаторами экологической безопасности	Не имеющие прямой связи с экологией
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство Добыча полезных ископаемых Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	Обрабатывающие производства Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха Строительство Транспортировка и хранение Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов Деятельность в области информации и связи Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	Деятельность финансовая и страховая Деятельность профессиональная, научная и техническая Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение Образование Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений

¹ OECD. Glossary of tax terms. Режим доступа: <https://www.oecd.org/en/topics/taxation.html> (дата обращения: 12.04.2024).

² Налоговое бремя. Краткое законодательное и доктринальное толкование. Режим доступа: <https://base.garant.ru/57488475/> (дата обращения: 27.04.2024).

Виды экономической деятельности			
Прямо воздействующие на экологию	Связанные с воздействием на экологию	Связанные с индикаторами экологической безопасности	Не имеющие прямой связи с экологией
			Предоставление прочих видов услуг Деятельность домашних хозяйств как работодателей; недифференцированная деятельность частных домашних хозяйств по производству товаров и оказанию услуг для собственного потребления Деятельность экстерриториальных организаций и органов

Источник³

Как видно из табл. 1, прямо воздействующими на экологию определены виды деятельности, которые могут быть осуществлены исключительно через непосредственное влияние на окружающую среду, реализуемое через добычу или изменение природных объектов: вырубку лесов, распашку земель, мелиорацию.

К связанным с воздействием на экологию видам деятельности были отнесены те, в которых процессы производства, а также используемые сырье и материалы и способ их получения в ряде случаев могут иметь значение для состояния биосферы Земли.

Сопряженными с индикаторами экологической безопасности названы виды деятельности, при осуществлении которых экономические субъекты формируют свои бизнес-стратегии на основе принципов экологической безопасности, и принимаемые ими финансово-хозяйственные решения имеют экологические последствия не напрямую, а через воздействие на другие экономические субъекты.

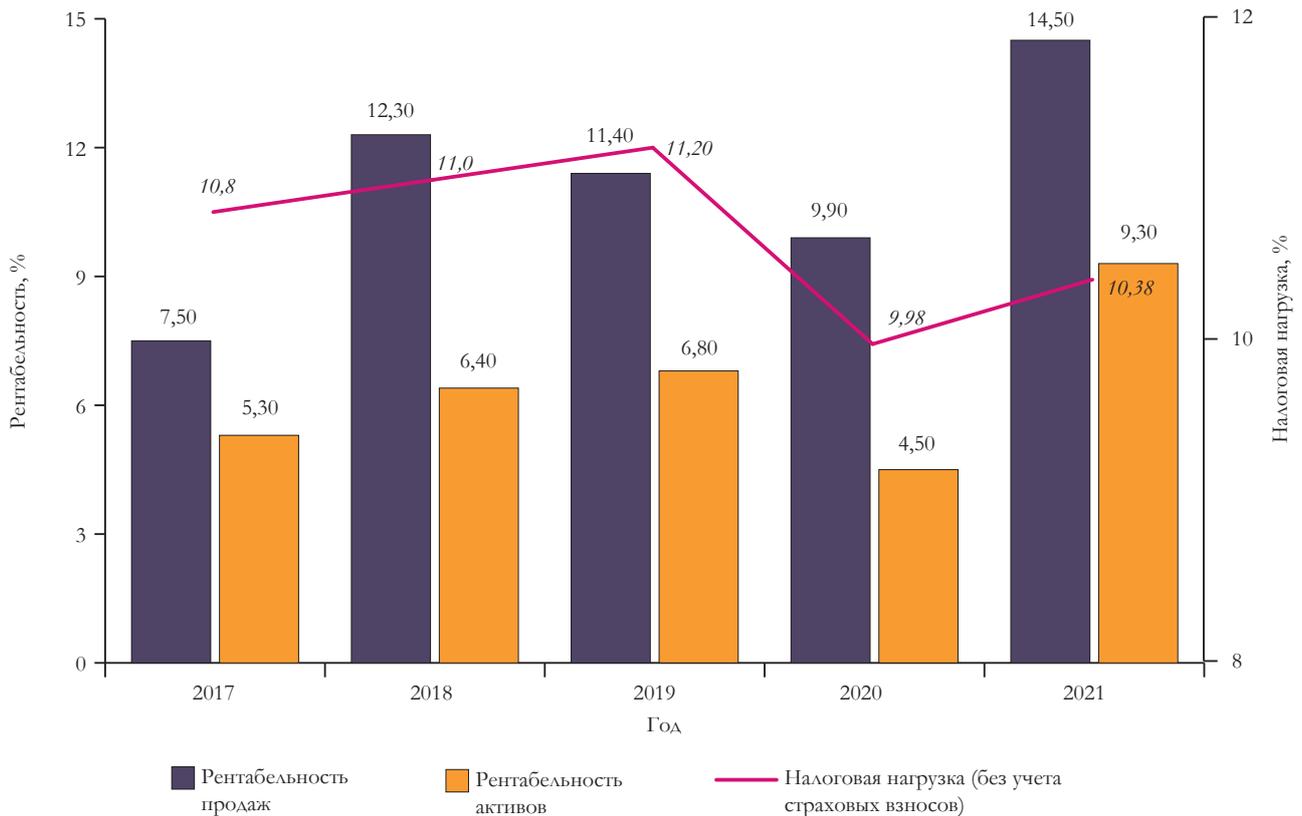
Иные виды экономической деятельности не имеют прямой связи с экологией.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

В целом по экономике связь налоговой нагрузки с показателями рентабельности практически отсутствует (рис. 1). Коэффициенты корреляции налоговой нагрузки и показателей рентабельности по всем видам деятельности близки к нулю (табл. 2). Кроме того, для определения реакции данных показателей на изменение налоговой нагрузки были рассчитаны бета-коэффициенты. В итоге по всем видам экономической деятельности показатель влияния налоговой нагрузки на рентабельность проданных товаров (продукции, работ, услуг) оказался равен $-0,002582109$, а на рентабельность активов – $0,040308016$. В обоих случаях коэффициент бета находится в диапазоне от 0 до 1. Это значит, что рентабельность активов движется в целом в одном направлении с изменением налоговой нагрузки в противовес рентабельности проданных товаров (продукции, работ, услуг). Однако в отношении каждого из показателей прибыльности можно сделать выводы, что они менее чувствительно реагируют на изменение показателя налоговой нагрузки. Это подтверждает выводы, полученные при расчете коэффициента корреляции, характеризующего величину, отражающую степень взаимосвязи двух переменных между собой, поэтому здесь и в дальнейшем в данном исследовании мы будем использовать коэффициенты корреляции показателей налоговой нагрузки и рентабельности.

Однако по отдельным отраслям, независимо от оказываемого ими на окружающую среду воздействия, наблюдается сильная зависимость между налоговой нагрузкой и показателями рентабельности, о чем свидетельствуют данные, представленные в табл. 2.

³ Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (утвержден приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31.01.2014 г. № 14-ст) (редакция от 28.06.2024). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/ (дата обращения: 27.04.2024).



Источник⁴

Рис. 1. Показатели налоговой нагрузки и рентабельности по всем отраслям экономики России с 2017 г. по 2021 г.

Таблица 2

Корреляция показателей рентабельности и налоговой нагрузки по отраслям экономики России

Классификация видов экономической деятельности по степени экологичности	Вид экономической деятельности (согласно ОКВЭД 2)	Корреляция показателей налоговой нагрузки и рентабельности	
		проданных товаров	активов
Всего (по всем видам экономической деятельности)		-0,013762928	0,14984918
Виды деятельности, прямо воздействующие на экологию	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство, рыбоводство	0,266025503	0,162617612
	Добыча полезных ископаемых	0,787343571	0,794058054
	Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	-0,633220438	0,415828547
Виды деятельности, связанные с воздействием на экологию	Обрабатывающие производства	-0,490881445	-0,424920265
	Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	0,561383844	-0,234938862
	Строительство	0,042038185	-0,540142985

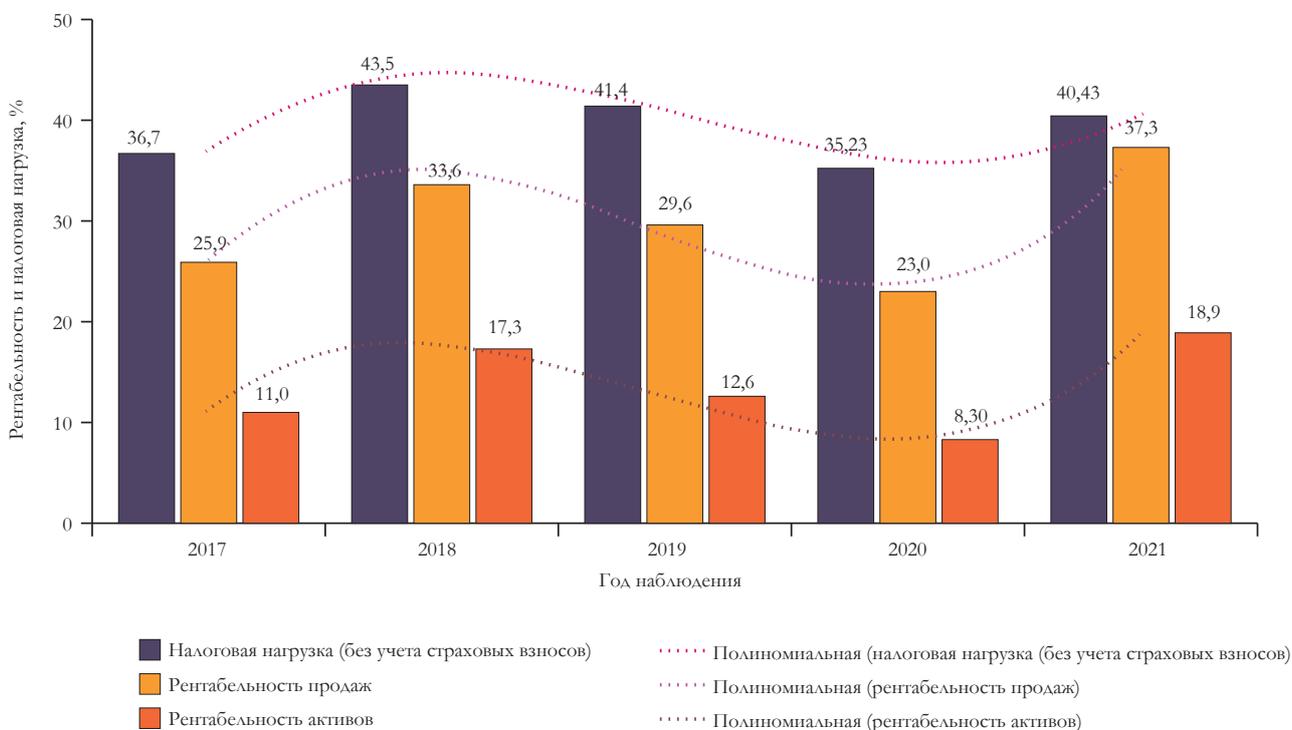
⁴ Федеральная налоговая служба. Приказ от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/902044515> (дата обращения: 27.04.2024).

Классификация видов экономической деятельности по степени экологичности	Вид экономической деятельности (согласно ОКВЭД 2)	Корреляция показателей налоговой нагрузки и рентабельности	
		проданных товаров	активов
Виды деятельности, связанные с воздействием на экологию	Транспортировка и хранение	0,756975766	0,686708018
	Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	0,356422848	0,092025106
Виды деятельности, связанные с индикаторами экологической безопасности	Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	-0,856904346	-0,711505021
	Деятельность в области информации и связи	0,237286549	0,067677288
	Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	-0,196346636	0,148428301

Примечание: ОКВЭД 2 – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности

Источник⁵

Следует отметить, что по видам деятельности «Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» и «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» коэффициенты корреляции показателя налоговой нагрузки с разными показателями рентабельности противоположны друг другу. Самая сильная прямая зависимость для обоих видов рентабельности наблюдается по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых» (рис. 2) и «Транспортировка и хранение» (рис. 3). Коэффициент корреляции налоговой нагрузки и рентабельности проданных товаров в каждом из них выше 0,75; коэффициент корреляции налоговой нагрузки и рентабельности активов – выше 0,68 [4].

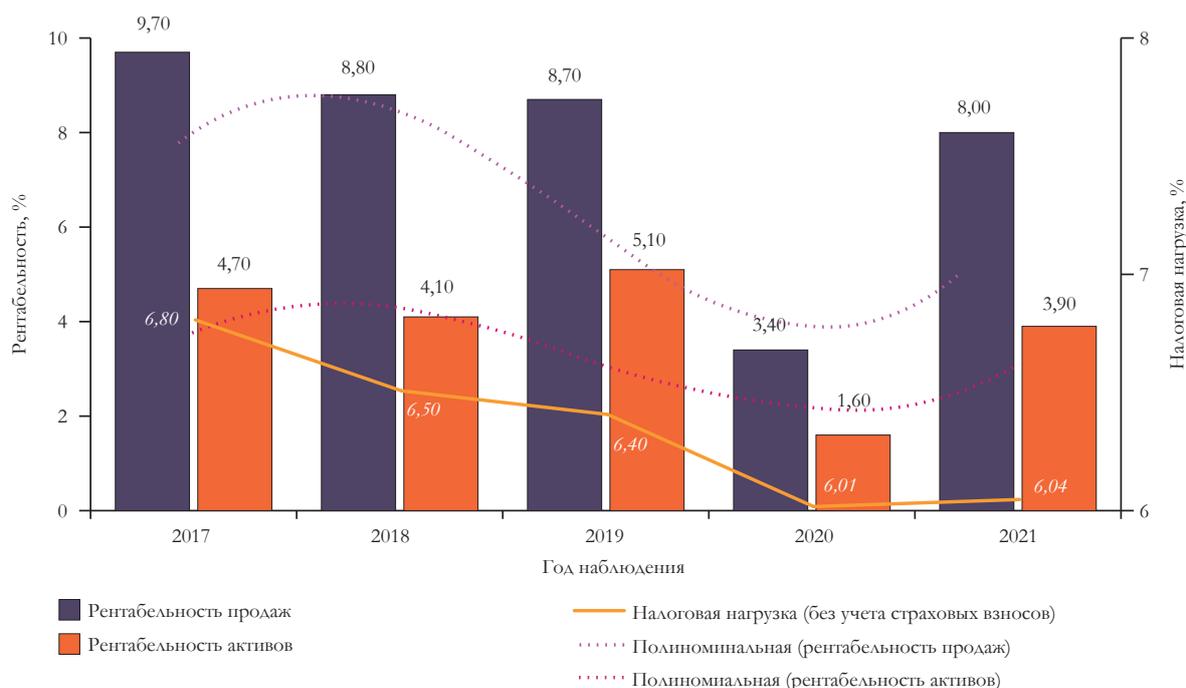


Источник⁶

Рис. 2. Анализ налоговой нагрузки и рентабельности по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» в период с 2017 г. по 2021 г.

⁵ Федеральная налоговая служба. Приказ от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/902044515> (дата обращения: 27.04.2024).

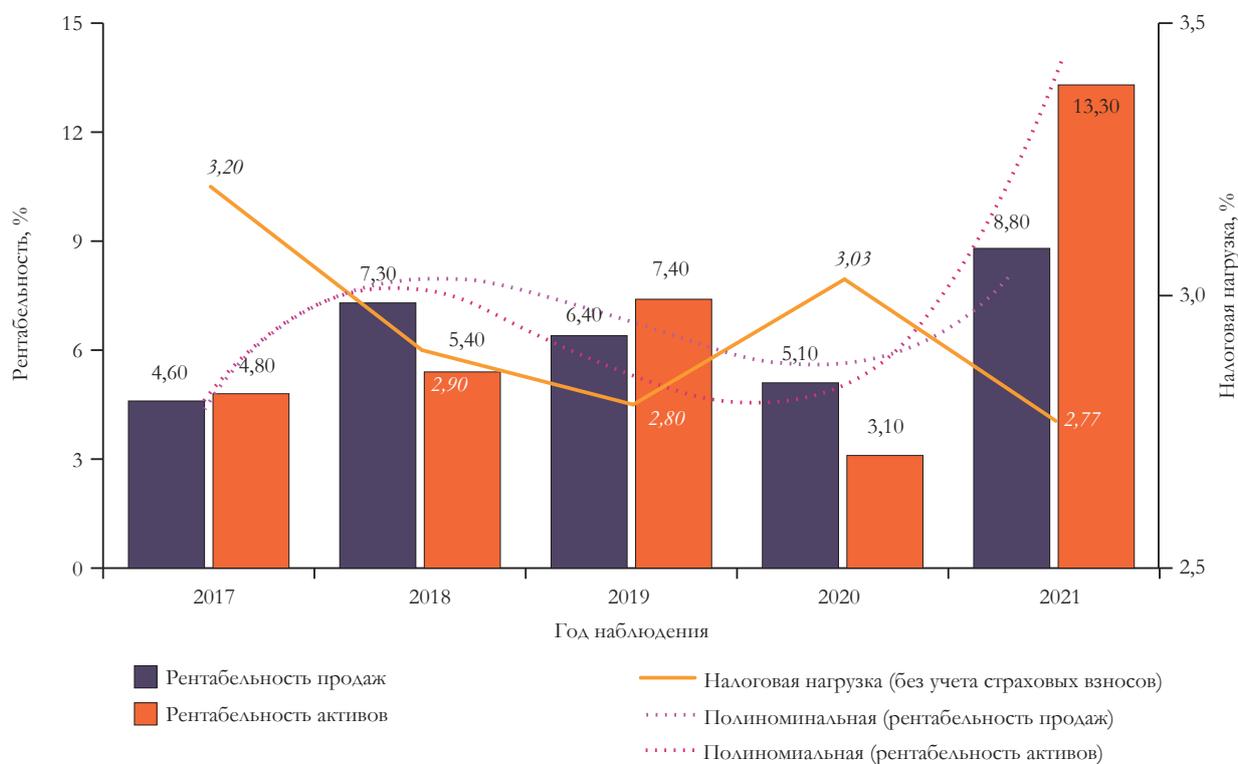
⁶ Там же.



Источник⁷

Рис. 3. Анализ налоговой нагрузки и рентабельности по виду деятельности «Транспортировка и хранение» в период с 2017 г. по 2021 г.

Самая сильная обратная зависимость наблюдается для вида экономической деятельности «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» (рис. 4).



Источник⁸

Рис. 4. Показатели налоговой нагрузки и рентабельности по виду экономической деятельности «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» с 2017 г. по 2021 г.

⁷Федеральная налоговая служба. Приказ от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/902044515> (дата обращения: 27.04.2024).

⁸Там же.

Неодинаковые результаты объясняются особенностями налогообложения разных отраслей. Например, главным платежом добывающего сектора является налог на добычу полезных ископаемых (82 %); водный налог составляет основу налоговой нагрузки для вида деятельности, связанного с водоснабжением и водоотведением. В отраслях, требующих большого количества материальных активов и энергетических ресурсов для осуществления деятельности (например, в энергетике, гостиничном бизнесе, транспортной сфере) до 50 % всех налогов составляют налоги на имущество организаций (в том числе транспортный налог). Для сельскохозяйственных предприятий ожидаемая доля земельного налога (от общей суммы налогов к уплате) находится в диапазоне от 20 до 25 %. В остальных секторах экономики основной платеж, на который приходится более 60 % всех отчислений, – налог на прибыль [5]. По этой причине связь налоговой нагрузки с выручкой, прибылью и стоимостью активов компаний неодинакова в разных отраслях экономики.

Не только налоговая нагрузка, но и уровень рентабельности дифференцирован в отраслевом разрезе [5]. Это связано с различиями капиталоемкости, ресурсоемкости и технологичности ведения деятельности в секторах экономики. Например, в добывающей отрасли, несмотря на высокую налоговую нагрузку, рентабельность продаж с 2017 г. по 2021 г. значительно превышала аналогичный показатель других секторов экономики, что объясняется уровнем цен на мировых рынках полезных ископаемых. Напротив, в строительстве, гостиничном и ресторанном бизнесе и без того невысокая рентабельность снижалась с 2017 г. по 2020 г. Рост показателя в 2021 г. был вызван значительной государственной поддержкой. Неодинаково и относительное снижение рентабельности в результате налогообложения [5].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе вышеописанного можно сделать вывод, что эффективная налоговая политика должна учитывать дисбаланс показателей результативности деятельности компаний разных отраслей, который, однако, не имеет выраженной связи со степенью экологичности вида экономической деятельности. Тем не менее, такая их трансформация необходима, поскольку человечество не может продолжать бесконтрольно потреблять и исчерпывать конечные ресурсы планеты без наступления пагубных последствий [6]. Также использование любых налоговых инструментов приводит к варьированию нагрузки, которую можно считать главным инструментом налоговой политики для реализации устойчивого развития страны:

- налоговые льготы и преференции способствуют ее минимизации для экологичных видов деятельности, производства и реализации безопасных товаров, работ, услуг;
- налоговые санкции максимизируют ее для экологически опасных видов деятельности;
- изменение пропорций уплачиваемых налогов и дифференциация налоговых ставок для видов деятельности, воздействующих на экологию и связанных с таким воздействием, служат справедливости ее распределения.

Определенная нами совокупность налоговых инструментов может быть использована как для локального, так и для комплексного влияния. В связи с этим актуальным является вопрос о пределе устойчивости – максимальной нагрузке, которую может выдержать экономический субъект при сохранении возможности и качества функционирования [7], поскольку от этого зависят работа других отраслей экономики, реализация государственных программ. Грамотное использование налоговых инструментов выступает способом максимизации доходов бюджета как основы финансирования экологически чистых, энергоэффективных и низкоэмиссионных проектов, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области рационального природопользования (включая государственное финансирование, средства для которого аккумулируются при помощи экологического налогообложения). Кроме того, государственная бюджетно-налоговая политика нацелена на обеспечение финансовой безопасности и финансовой устойчивости страны [8].

Таким образом, в ходе проведения исследования было выработано представление о взаимосвязи показателей налоговой нагрузки и рентабельности компаний разных отраслей российской экономики с учетом экологической составляющей ее устойчивого развития. Основные положения и выводы, содержащиеся в исследовании, могут быть использованы органами государственной власти и управления при разработке отраслевых программ устойчивого развития, могут применяться в деятельности государственных организаций и бизнес-процессах корпоративных компаний в целях улучшения качества и стабильности их деятельности, обоснования стратегических приоритетов и разработки механизмов устойчивого развития, повышения эффективности экологических и налоговых инициатив, а также научными сотрудниками для дальнейшего развития концепта налоговых инструментов и устойчивого развития.

Список литературы

1. Николаев С.В. Многоаспектность и системность цифровой трансформации: устойчивое развитие на примере транспортного комплекса. *E-Management*. 2023;3(6):39–50. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2023-6-3-39-50>
2. Зацарная Н.А. Налоговые инструменты как рычаги управления параметрами экономических субъектов и среды их функционирования. Идиосинкратический налоговый инструмент – переложение налогового бремени. *Инновационное развитие экономики*. 2021;2–3(62–63):221–229. https://doi.org/10.51832/2223-7984_2021_2-3_221
3. Кетова Т.В. Внутрихозяйственный анализ налоговой нагрузки в системе налогового анализа и контроля бизнес-объединения. Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет; 2022. 24 с.
4. Vatslavskiy O., Ivanova A. The impact of tax burden on economic activity of business entities under conditions of using information technology. In: *Advanced computer information technologies: Proceedings of the 11th International Conference*, Deggendorf, September 15–17, 2021. Frankfurt: IEEE; 2021. Pp. 356–359. <https://doi.org/10.1109/ACIT52158.2021.9548597>
5. Коротин А., Шталалова С. Расчет показателей налоговой нагрузки и ее влияния на рентабельность в отраслях экономики. *Экономическое развитие России*. 2017;4(24):79–85.
6. Горбачева Т.А., Буневич К.Г. Анализ практики «зеленых» финансов в Соединенных Штатах Америки, Великобритании и Российской Федерации. *Управление*. 2022;3(10):29–37. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2022-10-3-29-37>
7. Снакин В.В. Устойчивое развитие. *Жизнь Земли*. 2018;1(40):101–110.
8. Зотиков Н.З. Бюджетно-налоговая политика на современном этапе и ее роль в формировании бюджетов различных уровней. *Управление*. 2023;4(11):35–44. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2023-11-4-35-44>

References

1. Nikolaev S.V. Multidimensional and systematic digital transformation: sustainable development on the example of the transport industry. *E-Management*. 2023;3(6):39–50. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2023-6-3-39-50>
2. Zatsarnaya N.A. Fiscal instruments as levers for controlling the parameters of economic entities and the environment of their functioning. Shifting the tax burden as an idiosyncratic fiscal instrument. *Innovative development of economy*. 2021;2–3(62–63):221–229. (In Russian). https://doi.org/10.51832/2223-7984_2021_2-3_221
3. Ketova T.V. Internal analysis of the tax burden in the system of tax analysis and control of a business association. *Abstr. Dis. ... Cand. Sci. (Econ.): 08.00.12*. St. Petersburg: Saint-Petersburg State University of Economics; 2022. 24 p. (In Russian).
4. Vatslavskiy O., Ivanova A. The impact of tax burden on economic activity of business entities under conditions of using information technology. In: *Advanced computer information technologies: Proceedings of the 11th International Conference*, Deggendorf, September 15–17, 2021. Frankfurt: IEEE; 2021. Pp. 356–359. <https://doi.org/10.1109/ACIT52158.2021.9548597>
5. Korytin A., Shatalova S. Calculation of indicators of the tax burden and its impact on profitability in economic sectors. *Russian Economic Development*. 2017;4(24):79–85. (In Russian).
6. Gorbacheva T.A., Bunevich K.G. Green finance in the United States of America, United Kingdom and Russian Federation: practice analysis. *Management*. 2022;3(10):29–37. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2022-10-3-29-37>
7. Snakin V.V. Sustainable development. *Life of the Earth*. 2018;1(40):101–110. (In Russian).
8. Zotikov N.Z. Budgetary and tax policy at the present stage and its role in forming budgets of different levels. *Management*. 2023;4(11):35–44. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2023-11-4-35-44>

О перспективах малого и среднего производственного бизнеса в России

Иванов Игорь Николаевич

Д-р экон. наук, проф. каф. управления промышленными организациями
ORCID: 0000-0002-7061-4767, e-mail: ivanov-igor-nik@mail.ru

Орлова Любовь Васильевна

Канд. экон. наук, доц. каф. теории и организации управления
ORCID: 0000-0002-8725-9976, e-mail: lorlo@mail.ru

Сундукова Галина Михайловна

Канд. экон. наук, доц. каф. теории и организации управления
ORCID: 0000-0001-9621-7308, e-mail: kafedra_tou@mail.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

Наложенные на Российскую Федерацию (далее – РФ, Россия) санкции наиболее существенно затронули высокотехнологичные отрасли экономики. В этих условиях нужно решать целый ряд проблем, среди которых импортозамещение, переход на концепцию «Индустрия 4.0» и низкоуглеродное производство и потребление. Обосновывается необходимость участия в решении названных проблем не только крупного, но и малого и среднего бизнеса (далее – МСБ). Проанализировано текущее состояние и перспективы развития в России организаций малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). Отмечается несоответствие современного состояния отечественного МСП его потенциальным возможностям; подчеркивается, в частности, недостаточное участие данного бизнеса в производственной деятельности. Обозначены проблемы МСБ и его риски, связанные с текущей геополитической ситуацией. Показаны пути преодоления аналогичных проблем в других странах, испытывающих санкционное давление, а также усилия РФ по минимизации потерь российского МСБ. Отмечается, что реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» не решает всех трудностей МСП. В качестве перспективных направлений развития МСБ предложено усилить его кооперацию с крупным бизнесом, модифицировать программу «Вырасти поставщика», активизировать работу по целенаправленной подготовке кадров для субъектов малого и среднего производственного предпринимательства в вузах страны с участием крупного бизнеса. Рассмотрены возможные в современных условиях пути обеспечения устойчивости отечественного производственного бизнеса.

Ключевые слова

Малое производственное предпринимательство, среднее производственное предпринимательство, перспективы развития, риски МСП, кооперация МСБ, крупный бизнес, подготовка кадров, устойчивость производственного бизнеса

Для цитирования: Иванов И.Н., Орлова Л.В., Сундукова Г.М. О перспективах малого и среднего производственного бизнеса в России // Вестник университета. 2024. № 7. С. 110–117.



On the prospects of small and medium-sized manufacturing businesses in Russia

Igor N. Ivanov

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the Management of Industrial Organisations Department
ORCID: 0000-0002-7061-4767, e-mail: ivanov-igor-nik@mail.ru

Lyubov V. Orlova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Theory and Organisation of Management Department
ORCID: 0000-0002-8725-9976, e-mail: lorlo@mail.ru

Galina M. Sundukova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Theory and Organisation of Management Department
ORCID: 0000-0001-9621-7308, e-mail: kafedra_tou@mail.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The sanctions imposed on the Russian Federation (hereinafter referred to as RF, Russia) have most significantly affected high-tech sectors of the economy. In these conditions, it is necessary to solve a number of problems, including import substitution, the transition to the Industry 4.0 concept and low-carbon production and consumption. The need of participation in solving these problems is substantiated not only for large, but also for small and medium-sized businesses (hereinafter referred to as SMB). The current state and prospects for the development of small and medium-sized enterprises (hereinafter referred to as SME) in Russia are analysed. The article emphasises the discrepancy between the modern state of the domestic SME and its potential capabilities, in particular the insufficient participation of this business in production activities. The problems of SMB and its risks related to the current geopolitical situation are indicated. Ways of overcoming similar problems in other countries experiencing sanctions pressure, as well as the efforts of the RF to minimise losses of the Russian SMB, are shown. It is noted that the implementation of the national project “Small and medium-sized entrepreneurship and support for individual entrepreneurial initiative” does not solve all the problems of the SME. As promising areas for the SMB development, it is proposed to strengthen its cooperation with big business, modify the “Grow a Supplier” programme, and intensify work on targeted training of personnel for subjects of small and medium-sized manufacturing entrepreneurship in the country’s universities with participation of the big business. The ways to ensure the sustainability of the domestic manufacturing business, possible in modern conditions, are considered.

Keywords

Small manufacturing entrepreneurship, medium-sized manufacturing entrepreneurship, development prospects, risks of SME, cooperation of SMB, large businesses, personnel training, sustainable manufacturing business

For citation: Ivanov I.N., Orlova L.V., Sundukova G.M. (2024) On the prospects of small and medium-sized manufacturing businesses in Russia. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 110–117.



ВВЕДЕНИЕ

Наложённые на Российскую Федерацию (далее – РФ, Россия) масштабные санкции существенно затронули высокотехнологичные отрасли экономики, транспортно-логистическую сферу, а также финансовый сектор. Вместе с тем в этих непростых условиях стране приходится решать целый ряд проблем, в числе которых переход на концепцию «Индустрия 4.0», импортозамещение, переход на низкоуглеродное производство и потребление. В решении названных проблем должен принимать участие не только крупный, но и малый и средний бизнес (далее – МСБ). Малое и среднее предпринимательство (далее – МСП) является важным элементом устойчивого и эффективного динамического развития многих стран мира, способствует становлению конкуренции, росту товарооборота, созданию новых рабочих мест. В то же время современное состояние отечественного МСП не соответствует, по нашему мнению, его потенциальным возможностям. Основными сферами функционирования МСБ уже достаточно долгое время остаются торговля, сфера услуг, строительство и операции с недвижимостью. Участие же МСБ в реальном производстве, а также в области инноваций и высоких технологий значительно уступает вышеуказанным сферам деятельности, что свидетельствует о недоиспользовании в РФ потенциала МСП. В этой связи представляются актуальными мониторинг существующего состояния МСП, выявление проблем данного бизнеса и определение путей повышения степени его участия в совершенствовании социально-экономической системы России.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

После валютного кризиса 2014 г., когда существенно сократились доходы населения и доля занятости в сфере МСБ, количество малых и средних предприятий начало понемногу увеличиваться, став особенно заметным в 2019 г. [1]. К декабрю 2022 г. в России было зарегистрировано 5,97 млн предприятий (+ 2 % к 2021 г.), а общее количество работающих увеличилось с 14,6 до 15,2 млн чел. (+ 4 %). Число самозанятых за 2022 г. выросло с 3,6 до 6 млн чел., что специалисты связывают со снижением налоговой нагрузки и перетоком работников из производственной сферы в сферу услуг¹. В 2023 г. количество субъектов МСП увеличилось почти на 6 % при сокращении численности сотрудников на 0,7 %. Структура организаций данного бизнеса в названном году следующая:

- микропредприятия – 96,16 %;
- малые предприятия – 3,54 %;
- средние предприятия – 0,30 %².

При этом 61,52 % субъектов МСП являются индивидуальными предпринимателями и 38,48 % – юридические лица. По видам деятельности организации МСБ представлены следующим образом:

- торговля – 36 %;
- транспорт – 20 %;
- инжиниринг, технологии, недвижимость – 10 %;
- строительство – 9 %;
- обрабатывающие производства – 8 %;
- информационные технологии – 7 %;
- прочие виды услуг – 10 %.

Увеличение количества предприятий МСП в 2023 г. во многом связано с уходом с российского рынка целого ряда иностранных компаний. Сказалось также и дробление отдельных крупных организаций с целью минимизации санкционных рисков. Следует подчеркнуть, что МСП по своей природе является высокорискованным. Как правило, оно представлено небольшими по размерам предприятиями, что не позволяет обеспечить их устойчивость на рынке за счет масштаба. Кроме того, такие организации, как правило, не обладают зрелой системой корпоративного менеджмента, а также достаточным доверием со стороны инвесторов. В 2022–2023 гг. компании МСП подвергались повышенным рискам в связи с обострением геополитической обстановки, наиболее опасные из которых, по мнению Национального рейтингового агентства, приведены ниже:

¹ Хандриков И.Н. Итоги 2022 года для малого и среднего предпринимательства (МСП). Режим доступа: https://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=135209 (дата обращения: 11.04.2024).

² Там же.

- 1) снижение спроса на продукцию и услуги, что связано, с одной стороны, с сокращением располагаемых доходов населения, а с другой – со снижением инвестиционной активности юридических лиц-покупателей;
- 2) потеря основных поставщиков, что вызвано необходимостью переключения компаний на альтернативных поставщиков из дружественных стран, которые обычно предоставляют гораздо худшие условия оплаты, чем прежние партнеры;
- 3) снижение рентабельности в связи с ростом стоимости сырья, материалов и комплектующих во время дефицита предложения, спровоцированного санкциями;
- 4) проблемы с логистикой из-за невозможности использования традиционных путей доставки товаров из-за рубежа;
- 5) потеря квалифицированного персонала, вызванная повышенной миграцией в сопредельные страны, а также частичной мобилизацией;
- 6) ужесточение кредитной банковской политики, связанное с рыночной неустойчивостью предприятий МСП и, как следствие, со снижением качества этих предприятий как заемщиков;
- 7) увеличение сроков оплаты счетов покупателями продукции и услуг МСБ, сопряженное с нестабильностью рынков в целом и их отдельных игроков в частности;
- 8) рост мошенничества, вызванный повышенными геополитическими рисками и увеличивающий вероятность банкротства компании.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МСП В РОССИИ

Несмотря на приведенный выше перечень серьезных рисков, обвального ухудшения ситуации в сфере МСП удалось избежать за счет предоставленной государством помощи. Эта помощь была более масштабной, чем в 2020–2021 гг. В период COVID-19 поддержку получили только 38,5 % компаний, в то время как в текущем периоде – уже 70–90 % предприятий МСП. Начиная с марта 2022 г. организации МСП воспользовались следующими видами помощи: реструктуризацией графика платежей по кредитам, кредитами по льготным ставкам, льготным лизингом и факторингом, мораторием на банкротство, поручительством по кредитам и др.

МСБ в России постепенно преодолевает проблемы, порожденные санкциями и радикальным разворотом логистических процессов. В этом отношении интересен опыт стран, уже довольно давно испытывающих санкционное давление. Так, в Китайской Народной Республике, против которой санкции начали вводить в 1989 г., пересмотрели формат финансирования научно-исследовательских работ (далее – НИР). Если раньше поддержка бизнеса осуществлялась по широкому перечню НИР, то после введения санкций стали использовать проектный, или грантовый, подход. При этом была реструктурирована научная сфера страны: созданы частные наукоемкие фирмы с использованием ресурсов государственных научно-исследовательских учреждений [2]. Одним из проявлений названной реструктуризации является формирование технопарков, бизнес-инкубаторов и т.п.

В отношении Ирана санкции стали вводиться еще раньше и особенно активно с 1979 г. В качестве стратегического направления развития своей экономики государство избрало несырьевые, наукоемкие сферы народного хозяйства. В частности, были налажены связи с зарубежной иранской диаспорой, межведомственная система закупок технологий. Разработана стратегическая программа «Видение 2025», стержнем которой является переход от сырьевой экономики к экономике знаний. Реализация названной программы вылилась в формирование трех ключевых структур: отраслевых министерств, научно-исследовательских и образовательных учреждений и организации бизнеса. Профильные министерства определяют научные сферы, в которых в первую очередь следует осуществлять исследования. При этом государственные органы должны расходовать не менее 1 % своего бюджета на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

В 2010 г. в Иране введен в действие закон о поддержке наукоемких фирм, в соответствии с которым указанная поддержка оказывается только предприятиям, квалифицированным как наукоемкие. В числе соответствующих мер можно отметить следующие:

- кредит под более низкий процент;
- освобождение от налогов и пошлин на 15 лет;
- размещение в технопарках;

- облегчение участия в закупках и тендерах;
- приоритет при покупке акций государственных научных структур, подлежащих приватизации.

При этом получатели льгот делятся на три группы: стартапы, предприятия МСП, доходы которых от реализации наукоемких товаров и услуг составляют не менее 50 %, и крупные фирмы, производящие или использующие наукоемкое оборудование, и доля наукоемкой продукции у которых составляет не менее 10 %. Льготы предусмотрены только для первых двух групп и только при условии работы компании в одном из 14 приоритетных направлений [2].

В России общая направленность стратегии развития МСП нашла свое отражение в национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Названный проект включает в себя четыре блока: поддержку самозанятых, преакселерацию, акселерацию субъектов МСП, а также цифровую платформу МСП³. Результативность первых трех блоков определяется ростом числа предпринимателей и их выручки, а также масштабами привлечения трудовых ресурсов. При этом предусмотрены все виды поддержки: финансовая, имущественная (льготная аренда), информационно-консультационная, сокращение отчетности, доступ к коммерческим электронным площадкам. Что касается инновационности бизнеса, то она учитывается только на этапе акселерации. На всех остальных этапах поддерживаются все виды деятельности МСП, независимо от степени их креативности.

В целом вышеназванный национальный проект охватывает целый ряд важных направлений развития МСБ: льготное кредитование, доступ к рынку ценных бумаг, льготному лизингу и аренде помещений, финансовую поддержку инновационных компаний МСБ, информационную поддержку. Вместе с тем остается немало проблем, препятствующих полному раскрытию потенциала малого предпринимательства. В частности, МСП слабо представлено в осуществлении производственной деятельности. На производственные франшизы в 2020 г. приходилось всего 2 %, но и они относились лишь к сравнительно простым видам деятельности: переработке вторсырья, производству целлюлозы, строительству домов из SIP-панелей (англ. structural insulated panel – структурная изолированная панель), ремонту рукавов высокого и жесткого трубопровода, производству кухонь и шкафов-купе, изготовлению печатей, штампов и т.п. [3]. Для развития производственного сегмента МСП настоятельно необходимо формирование устойчивого спроса на продукцию и услуги малого и среднего производственного бизнеса (далее – МСПБ) со стороны крупных компаний.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Определенные шаги в части кооперации МСБ с крупным бизнесом уже сделаны. В соответствии с Федеральными законами № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, годовой объем закупок у МСБ за счет бюджетов и государственных корпораций должен быть не менее 25 %^{4,5,6}. Практика, однако, показывает, что часть соответствующих договоров не выполняется: в 2021 г. таких было 6 % по количеству и 18 % по стоимости. Это свидетельство того, что даже в условиях контрактной системы есть неудовлетворенный спрос на виды деятельности, относящиеся исключительно к МСП. Выходом из данной ситуации должна быть отлаженная система поддержки МСБ относительно организации производственных процессов с ориентацией на достаточно длительный спрос со стороны крупных промышленных структур. В противном случае МСБ и далее станет ограничиваться в основном сферой услуг и относительно простыми видами производства. В данном контексте целесообразно доработать, безусловно, актуальную программу «Вырасти поставщика», проблема которой заключается в требовании наличия у предприятия МСП отлаженного производства конкретной продукции, определенной заказчиком. Нетрудно заметить, что

³ Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_inicativy/?ysclid=Izi9zm28i8628203263 (дата обращения: 12.04.2024).

⁴ Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/?ysclid=Izids7lt6x910663453 (дата обращения: 15.04.2024).

⁵ Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/?ysclid=Izidss77bf349483648 (дата обращения: 15.04.2024).

⁶ Сводный аналитический отчет о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг, осуществляемых в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», за 2021 г. Режим доступа: http://minfin.gov.ru/common/upload/library/2022/06/main//2021_Year.pdf (дата обращения: 17.04.2024).

такой подход практически закрывает возможность создавать новые предприятия МСП. В то же время кооперация крупного бизнеса с организациями МСП имеет очевидные преимущества: разделение рисков с МСП, повышение степени загрузки основных фондов, подготовку персонала, специализированного под конкретные производственные нужды [4].

Серьезной проблемой для МСПБ является дефицит квалифицированных кадров. В организациях МСП обычно работают сотрудники невысокой квалификации. С одной стороны, это связано с отсутствием в периферийных регионах страны (где особо актуален МСПБ) достаточного количества центров по подготовке и повышению квалификации кадров. С другой – не обладая достаточными ресурсами, указанные предприятия не в состоянии применять многие современные инструменты кадрового менеджмента, успешно используемые в крупном бизнесе и обеспечивающие привлекательность трудоустройства высококвалифицированных работников.

В решении кадровой проблемы МСПБ должны, по нашему мнению, участвовать, во-первых, государство за счет расширения программ подготовки кадров высшего и среднего специального образования, а во-вторых – крупный бизнес, осуществляя обучение работников МСП как в части организации производственных процессов, так и в части предпринимательской деятельности. Последнее может успешно решаться посредством интеграции предприятий крупного бизнеса с техническими и управленческими вузами. Практика, однако, показывает, что названное сотрудничество характерно в основном для крупных университетов с крупными производственными компаниями [5]. Что касается организаций МСП, то они имеют более скромные, по сравнению с крупным бизнесом, финансовые возможности для реализации данного сотрудничества. Ограничивает возможности МСБ и нестабильность последнего, связанная с сезонностью ряда производств, а также с непостоянством вида деятельности, частой сменой руководства (собственника) и кадрового состава. Организации МСБ, как правило, сотрудничают с университетами лишь при условии высокой гарантии получения существенного результата. Эти компании предпочитают варианты сотрудничества, не требующие значительного количества проводимых совместно работ.

Обычно наибольшую активность в части совместной деятельности с университетами проявляют компании, созданные относительно недавно. Руководство таких компаний в качестве результата названного сотрудничества видит в первую очередь повышение инновационного потенциала своей организации на базе полученных в университете знаний [6]. Относительно предприятий со стажем (15–20 лет), они обычно менее активны в сфере совместной работы с вузами, что объясняется уже достигнутой ими к этому времени рыночной устойчивостью и в связи с этим пониженной готовностью к инновационному развитию.

Действенным вариантом сотрудничества МСПБ и научно-образовательных учреждений с максимизацией коммерческого успеха является образование малых инвестиционных предприятий. Помимо коммерческого результата названный альянс позволяет создавать дополнительные рабочие места для преподавателей, аспирантов, магистров и бакалавров вуза, применять полученные знания в реальном производстве. Положительным примером в этом плане выступает Ассоциация высоких технологий, созданная в Ростовской области и работающая с федеральным университетом, областной администрацией и другими вузами региона. Другой пример – Юргинский технологический институт, конкурентным преимуществом которого является практикоориентированная подготовка студентов на базе некогда градообразующего предприятия Юргинский машиностроительный завод. Выпускники института занимали должности от мастеров производства до ведущих инженеров и руководителей организации. Богатый опыт сотрудничества с крупным бизнесом («Северсталь», «Уралмашзавод», публичное акционерное общество «Ижорские заводы», Магнитогорский металлургический комбинат, Новолипецкий металлургический комбинат и др.) и аффилированными с ним предприятиями МСПБ имеет Государственный университет управления (Москва). С 1997 г. в Центре дополнительного профессионального образования при Институте отраслевого менеджмента университета прошли повышение квалификации, профессиональную переподготовку и получили второе высшее образование сотни руководителей и специалистов названных организаций.

Учитывая особенности малого и среднего производственного предпринимательства, актуальной становится проработка вопросов обеспечения его устойчивости. Одним из направлений обеспечения рыночной устойчивости МСПБ является использование современных цифровых технологий во всех ключевых сферах деятельности промышленного предприятия. Цифровые технологии позволяют своевременно

находить причины отклонения реального состояния компании от желаемого, способствуют резкому сокращению возможных ошибок и неоправданных потерь, связанных с человеческим фактором.

Наиболее успешно процессы цифровизации осуществляются в РФ в области государственного управления, в финансовой и социальной сферах, а также в здравоохранении и образовании [7]. Не столь успешно – в реальном секторе экономики. Тем не менее, и здесь имеются примеры удачной реализации цифровых технологий. Так, Объединенная металлургическая компания внедрила систему управления складами («умный склад»), что позволило увеличить пропускную способность складов материально-технического снабжения на 20 %. При этом трудовые затраты сократились на 15 %, а ошибки при комплектации заказов – на 70 %. «Норникель» осуществил цифровизацию основных своих комплексов (горнодобывающего и металлургического) с целью оптимизации производственных, трудовых и финансовых ресурсов. Компания «Металлоинвест» трансформировала свой бизнес на базе платформы SAP S/4HANA для повышения эффективности всех основных бизнес-процессов. В компании создан единый сервисный центр, заменивший собой более 100 производственных и управленческих структур. На вышеназванную платформу перешла и организация «Северсталь». При этом здесь охвачены производственная, закупочная, сбытовая и финансовая сферы, усовершенствована технология аттестации продукции⁷.

Устойчивость производственных бизнес-систем, в том числе и в сфере МСПБ, может быть обеспечена лишь при условии, что работники организации способны осуществлять работу инновационного характера, базирующуюся на современных знаниях. В таких компаниях акцент в работе с персоналом переносится с использования традиционных знаний и навыков, необходимых для выполнения повседневной традиционной работы, на знания и навыки уникальные и потому не копируемые. Данный подход побуждает персонал саморазвиваться и самореализовываться. Осуществление такого подхода возможно в рамках создаваемой в организации системы управления знаниями (далее – СУЗ), ключевым блоком которой является блок непрерывного обучения работников компании. В ходе указанного обучения организация превращается в предприятие самообучающееся, а при максимально полном охвате персонала обучением – в предприятие интеллектуальное, характерное тем, что оно не только производит, но и капитализирует новые знания, повышая тем самым свою рыночную стоимость [8]. Серьезной проблемой при реализации задач СУЗ выступает преобразование неявных знаний (то есть не формализованных в виде формул, таблиц, графиков и т.п.) в знания явные. Важными функциями СУЗ в этой связи являются обнаружение носителей неявных знаний, стимулирование этих носителей к их раскрытию и в итоге построение системы распространения выявленных новых знаний. В решении данной задачи особую роль должны играть создаваемые в компаниях учебные центры и корпоративные университеты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сложившееся положение с недостаточной степенью развития МСБ в целом и его производственного сегмента в частности оставляет вклад предприятий МСП в экономику РФ на неприемлемо низком уровне. Микробизнес как часть МСП с оборотом до 120 млн руб. в год и штатом до 15 чел. способен эффективно функционировать лишь в довольно ограниченном сегменте российской экономики (в первую очередь в сфере услуг). В то же время целый ряд обрабатывающих производств, уровень развития которых критически важен для структурной трансформации отечественной промышленности, требует более существенных объемов инвестиций и оборотов. Нарращивание государственной помощи компаниям МСПБ, обеспечение его устойчивости за счет использования современных технических и организационно-управленческих средств, усиление кооперации МСБ с крупным бизнесом, а также организация целенаправленной подготовки кадров для предприятий МСП позволит МСП занять соответствующее его потенциальным возможностям место в социально-экономической системе РФ.

Список литературы

1. Чижова З.Г., Прыкина Л.В., Калоева М.Б. Проблемы российского малого и среднего бизнеса в современной экономике. Экономика и управление: проблемы, решения. 2022;12(132(3)):130–135.
2. Демидова К.В. МСП в условиях антироссийских санкций: итоги первого полугодия 2022 г. и возможные направления поддержки. Экономическое развитие России. 2022;11(29):46–58.

⁷ SAPLand. 4-й Международный горно-металлургический SAP саммит. Режим доступа: <https://sapland.ru/p-events/archive/4-i-mezhdunarodnii-gorno-metallurgicheskii-sap-sammit.html> (дата обращения: 16.04.2024).

3. Муханин З.С. Роль малого бизнеса в экономическом развитии России: инновации малого бизнеса. В кн.: Дни науки студентов Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых: сборник материалов научно-практических конференций, Владимир, 20 марта – 7 апреля 2023 г. Владимир: Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых; 2023. С. 3313–3319.
4. Митрофанова И.В., Иванова Т.Б. Малый и средний бизнес России: включенность в основные стратегические императивы. *Ars Administrandi (Искусство управления)*. 2022;3(14):507–531. <https://doi.org/10.17072/2218-9173-2022-3-507-531>
5. Морозова М.В., Захарова А.А., Лизуников В.Г. Сотрудничество университетов с предприятиями малого и среднего бизнеса. *Профессиональное образование в России и за рубежом*. 2021;4(44):20–29. https://doi.org/10.54509/22203036_2021_4_20
6. Bellucci A., Pennacchio L., Zazzaro A. Public R&D subsidies: collaborative versus individual place-based programs for SMEs. *Small Business Economics*. 2019;52:213–240. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0017-5>
7. Svistunov V.M., Grishaeva S.A., Lobachev V.V. Digitalization of the Russian economy in the context of global trends. In: *Problems of enterprise development: theory and practice: Proceedings, Samara, December 19–20, 2019*. Samara: Samara State University of Economics; 2019. Pp. 503–512. <http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2020.04.65>
8. Иванов И.Н., Орлова Л.В. Знания как основа формирования инновационного потенциала персонала организации. *Вестник университета*. 2023;1:76–82. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2023-1-76-82>

References

1. Chshieva Z.G., Prykina L.V., Kaloeva M.B. Problems of Russian small and medium-sized businesses in the modern economy. *Economics and Management: Problems, Solutions*. 2022;12(132(3)):130–135. (In Russian).
2. Demidova K.V. SMEs under anti-Russian sanctions: results of the first half of the year and possible support measures. *Russian Economic Development*. 2022;11(29):46–58. (In Russian).
3. Mukhanin Z.S. The role of small business in the economic development of Russia: innovations of small business. In: *Science days of students of Vladimir State University named after Alexander Grigoryevich and Nikolay Grigoryevich Stoletovs: Proceedings of the Scientific and Practical Conferences, Vladimir, March 20 – April 7, 2023*. Vladimir: Vladimir State University named after Alexander Grigoryevich and Nikolay Grigoryevich Stoletovs; 2023. Pp. 3313–3319. (In Russian).
4. Mitrofanova I.V., Ivanova T.B. Small and medium-sized businesses in Russia: inclusion in the main strategic imperatives. *Ars Administrandi*. 2022;3(14):507–531. (In Russian). <https://doi.org/10.17072/2218-9173-2022-3-507-531>
5. Morozova M.V., Zakharova A.A., Lizunkov V.G. Cooperation of universities with small and medium-sized enterprises. *Professional Education in Russia and Abroad*. 2021;4(44):20–29. (In Russian). https://doi.org/10.54509/22203036_2021_4_20
6. Bellucci A., Pennacchio L., Zazzaro A. Public R&D subsidies: collaborative versus individual place-based programs for SMEs. *Small Business Economics*. 2019;52:213–240. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0017-5>
7. Svistunov V.M., Grishaeva S.A., Lobachev V.V. Digitalization of the Russian economy in the context of global trends. In: *Problems of enterprise development: theory and practice: Proceedings, Samara, December 19–20, 2019*. Samara: Samara State University of Economics; 2019. Pp. 503–512. <http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2020.04.65>
8. Ivanov I.N., Orlova L.V. Knowledge as the basis for forming the innovative potential of the organization staff. *Vestnik universiteta*. 2023;1:76–82. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2023-1-76-82>

Сравнительный анализ социальной составляющей при присвоении ESG-рейтинга

Головнин Руслан Сергеевич

Магистрант

ORCID: 0009-0001-9223-0430, e-mail: ruslan1463@mail.ru

Байбакова Татьяна Викторовна

Канд. экон. наук, доц. каф. экономики

ORCID: 0000 0003-4503-3001, e-mail: baybakova@vyatsu.ru

Вятский государственный университет, г. Киров, Россия

Аннотация

Российские компании с каждым годом все более активно используют ESG-рейтинги (англ. environmental, social, governance – экологическое, социальное и корпоративное управление) в качестве инструмента повышения своей инвестиционной привлекательности. При этом в мировой и отечественной практике нет четких стандартов, которые должны учитываться при формировании данных рейтингов. В этой связи представленные на российском рынке методологии ESG имеют в своей основе крайне субъективные критерии и подходы к их оценке. Это может привести к резко отличающимся результатам ESG-рейтингов от разных аналитических агентств. С целью проверки данного факта авторами статьи было проведено исследование, суть которого состояла в расчете и дальнейшем сравнении S-критерия на базе методологий нескольких крупных российских аналитических агентств, предоставляющих услуги ESG-оценок. Данный подход позволил на практике оценить степень различий, которые лежат в основе формирования ESG-методологий. Итогом работы явилась крайне высокая степень сходства результатов S-составляющих ESG-агентств отечественного рынка, что не подтвердило выдвинутой авторами гипотезы. Несмотря на то, что каждая из ESG-методологий включала в себя различные, часто непохожие друг на друга показатели, результат работы выявил их значительную эффективность и непротиворечивость между собой. Вопреки опасениям регуляторов и исследователей, результаты рейтингов агентств показывают высокую степень взаимного сходства. Дальнейшие исследования должны быть направлены на оценку E- и G-составляющих ESG-рейтингов российских аналитических агентств, на обобщения полученных выводов для окончательного опровержения или принятия выдвинутой гипотезы.

Ключевые слова

Устойчивое развитие, экологическая составляющая, социальная ответственность, корпоративное управление, ESG-рейтинг, передача электроэнергии, экспертные оценки

Для цитирования: Головнин Р.С., Байбакова Т.В. Сравнительный анализ социальной составляющей при присвоении ESG-рейтинга // Вестник университета. 2024. № 7. С. 118–131.

Comparative analysis of the social component when assigning an ESG rating

Ruslan S. Golovnin

Graduate Student

ORCID: 0009-0001-9223-0430, e-mail: ruslan1463@mail.ru

Tatiana V. Baibakova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Economics Department

ORCID: 0000 0003-4503-3001, e-mail: baybakova@vyatsu.ru

Vyatka State University, Kirov, Russia

Abstract

Every year, Russian companies are using ESG (environmental, social, governance) ratings more actively as a tool to increase their investment attractiveness. At the same time, there are no clear standards in the world and domestic practice that should be considered when forming these ratings. In this regard, the ESG methodologies presented on the Russian market are based on extremely subjective criteria and approaches to their assessment. This can lead to dramatically different results of the ESG ratings from different analytical agencies. In order to verify this fact, the authors of the article have conducted a study the essence of which is to calculate and further compare the S-criterion based on the methodologies of several large Russian analytical agencies providing ESG assessment services. This approach has allowed us to assess in practice the degree of differences that underlie the formation of the ESG methodologies. The result of the work is that the results of the S-components of the domestic ESG agencies are highly similar, which has not confirmed the hypothesis made by the authors. Despite the fact that each of the ESG methodologies has included different, often dissimilar indicators, the result of the study has revealed their remarkable efficiency and consistency with each other. Contrary to the concerns of regulators and researchers, the results of the agency ratings show a high degree of mutual similarity. Further research should be aimed at evaluating the E and G components of the ESG ratings of the Russian analytical agencies, and at summarising the findings obtained for the final refutation or acceptance of the made hypothesis.

Keywords

Sustainable development, ecological component, social responsibility, corporate governance, ESG rating, electricity transmission, expert assessments

For citation: Golovnin R.S., Baibakova T.V. (2024) Comparative analysis of the social component when assigning an ESG rating. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 118–131.



ВВЕДЕНИЕ

Современные тренды в области устойчивого развития все больше акцентируют внимание предприятий и организаций на необходимости не только жесткого следования нормам экологического законодательства регионов присутствия, но и на важности персонального участия в формировании положительных экологических практик. Помимо этого, все более весомое значение теперь придается и социальной ответственности, а также качеству корпоративного управления. Результатом подобного тренда стало понятие ESG, которое можно расшифровать как «экология, социальная политика и корпоративное управление» (англ. environmental, social, governance).

Для проверки соответствия компаний стандартам ESG различными агентствами по всему миру было разработано множество уникальных ESG-рейтингов. Каждый из них придерживается основных ESG-принципов, однако в деталях та или иная методика уникальна. Их различия в количестве и характере оцениваемых показателей и сильно разнящаяся доля субъективных экспертных оценок могут приводить к диаметрально противоположным результатам в оценке одних и тех же компаний за одинаковый период.

В этой связи авторами статьи была выдвинута следующая гипотеза: предоставляемые на российском рынке услуги по оценке устойчивого развития компаний имеют низкую информационную эффективность, что приводит к несопоставимости их ESG-рейтингов и крайне разнящимся результатам.

Для проверки выдвинутой гипотезы была сформулирована цель настоящей научной работы, суть которой заключается в анализе основных методологий по присвоению ESG-рейтингов на российском рынке и в тестировании их социальной составляющей на одном хозяйствующем субъекте за один временной период. В качестве объекта применения существующих методик был выбран электросетевой холдинг публичное акционерное общество «Россети» (далее – ПАО «Россети», Общество, Холдинг).

С целью исследования и оценки социальной ответственности по основным ESG-методологиям российского рынка на группе «Россети» были использованы, в частности, материалы ее годовых интегрированных отчетов и отчетов о социальной ответственности и корпоративном управлении. Кроме того, в рамках настоящей работы применялись различные методы научного исследования, среди которых:

- 1) рейтинговая оценка, позволившая оценить имеющиеся массивы данных об анализируемом обществе и представить результат исследования в понятной для всех заинтересованных лиц форме;
- 2) экспертная оценка как один из основных методов интерпретации первичной информации, используемый в процессе работы по причине специфики изучаемого вопроса;
- 3) сравнительный анализ, применяемый вместе с экспертной оценкой и позволяющий более точно определять степень соответствия деятельности Общества различным критериям.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ ПОНЯТИЯ ESG, ЕГО ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И НАЗНАЧЕНИЕ

Для современной экономической науки является нормальным устойчивый тренд к ответственному инвестированию. Ответственными инвестициями при этом можно назвать такой тип вложений временно свободных финансовых ресурсов, при котором инвестор держит в фокусе внимания не только показатели хозяйственной деятельности, но и влияние фирм на экологию, уровень их социальной ответственности и корпоративного управления. По итогу можно констатировать, что ответственные инвестиции – это совокупность мер, направленных на реализацию концепции устойчивого развития на уровне фирм [1].

Именно термин «устойчивое развитие» лежит в основе аббревиатуры ESG. При этом само устойчивое развитие, согласно ESG, должно строиться на трех ключевых принципах:

- 1) ответственное отношение к среде обитания (E – англ. environment);
- 2) высокая социальная ответственность перед обществом (S – англ. social);
- 3) высокое качество корпоративного управления (G – англ. governance) [2].

Указанные ESG-принципы первым сформулировал и предложил генеральный секретарь Организации Объединенных Наций К. Аннан. Изначально их планировалось использовать для борьбы с изменением климата [3].

На их базе вскоре предложили практику ESG-оценки фирм. Основным ее аспектом было увеличение дохода при одновременном сокращении рисков. Анализ ESG-информации инвесторы стали использовать для оценки неясных рисков при принятии решений инвестиционного характера [4].

Важной частью оценки ESG в инвестиционном процессе является принцип существенности. Инвесторы оценивают каждый существенный фактор, среди которых как традиционные финансовые факторы, так и факторы ESG для понимания инвестиционных рисков и возможностей, которые с большой вероятностью будут влиять на результат работы фирмы и эффективность инвестиций [5]. Если по результатам анализа традиционные финансовые и ESG-факторы признаются таковыми, проводится последующая оценка их влияния на инвестиционную доходность. Если же они не признаются таковыми, последующая оценка их влияния не проводится [6].

При этом в настоящий момент нет стандартизированного подхода к оценке качества ESG-информации. Инвесторы испытывают сложности информационного характера, которые состоят в недостаточном понимании сущности и особенностей ESG и в отсутствии сопоставимых данных по этому явлению.

Стоит отметить, что в последнее время ответственное отношение к окружающей среде, высокая социальная ответственность и высокое качество корпоративного управления становятся основой трансформации стратегий, в том числе и для фирм российской юрисдикции. В этой связи те из них, что будут иметь планы долгосрочного характера на устойчивое развитие, могут быть более подготовлены к предвидению и адаптации к изменениям, связанным с ESG. Поэтому активная политика ESG-трансформации сможет способствовать получению конкурентных преимуществ, которые выражаются в следующем:

- 1) снижение риска вмешательства регулирующих органов, повышающего издержки;
- 2) снижение риска финансовых потерь от роста операционных, страховых и капитальных затрат;
- 3) минимизация рисков потерь в связи с изменением предпочтений потребителей и деятельностью гражданских активистов;
- 4) минимизация рисков, связанных с развитием зеленых и наилучших доступных технологий и с упадком в ряде традиционных секторов индустрии [7].

РЫНОК ПРИСВОЕНИЯ ESG-РЕЙТИНГОВ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мировой рынок агентств по присвоению ESG-рейтингов или предложению различных информационных продуктов с использованием ESG-данных, согласно аудиторской компании KPMG, насчитывает до 160 участников. Среди них представлены организации, ведущие свою деятельность как на коммерческой, так и на некоммерческой основе¹.

По данным Европейской комиссии, в Европейском союзе сейчас насчитывается от 30 до 40 агентств, занимающихся присвоением рейтинга ESG. Наиболее известные на глобальном рынке ESG-рейтинги:

- 1) ISS ESG;
- 2) ESG-рейтинги Moody's, MSCI и S&P Global;
- 3) Sustainalytics (подразделение Morningstar);
- 4) ESG scores (Bloomberg);
- 5) Fitch's Climate Vulnerability Scores (Fitch Ratings);
- 6) FTSE Russell's ESG Ratings;
- 7) CDP's Climate Change, Forests, and Water Security Scores².

В Российской Федерации (далее – РФ, Россия) наблюдается похожая ситуация. Присвоением ESG-рейтингов занимаются кредитные агентства, а также финансовые и нефинансовые организации. Среди них следует выделить:

- 1) методологию ESG-оценки Аналитического кредитного рейтингового агентства (далее – АКРА). АКРА основано в 2015 г. Акционерами являются 27 крупнейших компаний РФ, которые ведут свою хозяйственную деятельность в финансовом и корпоративном секторах. Главная задача АКРА – предоставление качественного рейтингового продукта пользователям рейтингового рынка России. Его методологии разрабатываются в соответствии с требованиями законодательства с применением лучших практик рейтинговой деятельности³;

¹ KPMG. ESG data and ratings. Режим доступа: <https://kpmg.com/xx/en/home/insights/2023/03/esg-data-and-ratings.html> (дата обращения: 03.04.2024).

² Банк России. Модельная методология ESG-рейтингов. Доклад для общественных консультаций. 2023. Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/144085/Consultation_Paper_17012023.pdf (дата обращения: 04.04.2024).

³ АКРА. Методология ESG-оценки. Режим доступа: https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/c47/ptj2ybmpn87cqbpbkben26m9sjaps0n8/20220817_ESG-Methodology.pdf (дата обращения: 04.04.2024).

2) методологию присвоения ESG-рейтингов общества с ограниченной ответственностью (далее – ООО) «Национальные кредитные рейтинги» (далее – «НКР»). «НКР» созданы в 2019 г. и являются 100 %-ной дочерней компанией медиахолдинга РБК. Организация занимается присвоением рейтингов ESG рейтингуемым лицам, среди которых могут быть нефинансовые компании, финансового-кредитные компании, а также региональные и муниципальные органы власти⁴;

3) методику определения рейтинга устойчивого развития российских компаний АК&М. Рейтинговое агентство АК&М – первая независимая российская организация на рынке рейтинговых услуг. Приоритетным направлением работы агентства в настоящий момент является присвоение некредитных рейтингов банкам, предприятиям, регионам РФ. Особое место среди них принадлежит рейтингам устойчивого развития⁵;

4) методологию присвоения ESG-рейтингов ООО «Национальное рейтинговое агентство» (далее – «НРА»). «НРА» осуществляет свою деятельность с 2002 г. Состоит в реестре кредитных рейтинговых агентств Банка России. Занимается присвоением кредитных, а также некредитных рейтингов⁶.

На российском рынке присутствуют также и другие рейтинговые агентства, занимающиеся присвоением ESG-рейтингов. При этом в России рынок ESG-продуктов схож с зарубежными рынками и имеет аналогичные особенности и недостатки.

РАСЧЕТ СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПО ОСНОВНЫМ ESG-РЕЙТИНГАМ ПО БАЗЕ ПАО «РОССЕТИ»

Вес экологической, социальной и управленческой компонент у каждого ESG-агентства свой. На российском рынке чаще всего встречаются два варианта:

1) равная доля влияния каждой составляющей на итоговый результат (33,3 %, 33,3 %, 33,3 % соответственно);

2) более значимые и примерно равные доли социальной и экологической компонент и сравнительно меньшее влияние управленческой компоненты (40 %, 40 %, 20 % соответственно).

При этом сам процесс характеристики S-компоненты предприятий подразумевает определенную последовательность действий, суть которых заключается в применении указанных ранее научных методов.

Во-первых, процесс составления методологии предполагает определение перечня критериев, на основе которых будет осуществляться последующий расчет. В мировой и российской практике нет каких-либо законодательно закрепленных или рекомендуемых критериев, поэтому их выбор ложится на специалистов и исследователей конкретных агентств, в процессе чего используется метод экспертных оценок. Количество возможных критериев не ограничено.

Во-вторых, при окончательном отборе и закреплении критериев необходимо определить их рейтинговую значимость, то есть степень их влияния на результат. Каждому из параметров оценки присваивается его вес. Сумма весов всех критериев должна быть равна 1,0. Описанное мероприятие представляет собой метод рейтинговой оценки.

В-третьих, отобранными критериями необходимо проставить нормативные значения, которые будут учитывать различное состояние дел на предприятии: от неудовлетворительного до отличного. Процесс определения нормативов тесно сопряжен с использованием метода экспертных оценок. Кроме того, сами пороговые уровни могут определяться различными способами: фактом наличия или отсутствия различных фактов хозяйственной деятельности, сопоставлением показателей предприятий со среднеотраслевыми или внутренними значениями. В последнем случае активно используется метод сравнительного анализа. Полученные нормативы нужно оценивать в рамках единой для методологии шкалы. В результате фактические данные организации сравниваются с нормативными, на основе чего каждому критерию присваивается балл соответствия, который умножается на его рейтинговую значимость. Описанный процесс разработан исходя из метода рейтинговой оценки.

⁴ НКР. Методология присвоения ESG-рейтингов. Режим доступа: https://ratings.ru/upload/iblock/8ad/ESG_methodology_170322.pdf (дата обращения: 04.04.2024).

⁵ АК&М. Рейтинговое агентство. Методика определения рейтинга устойчивого развития российских компаний. Режим доступа: https://www.akm.ru/upload/akmrating/Method_of_ESG_rating_AKM.pdf (дата обращения: 05.04.2024).

⁶ Национальное рейтинговое агентство. Методология присвоения ESG-рейтингов (некредитных рейтингов, оценивающих подверженность организаций экологически и социальным рискам бизнеса, а также рискам корпоративного управления). Режим доступа: https://www.ra-national.ru/wp-content/uploads/2023/12/metodologija-prisvoenija-esg-rejtingov-versija-5.0_vernaja-1.pdf (дата обращения: 05.04.2024).

При этом важно учитывать, что ESG-рейтинги различных аналитических агентств используют отличную друг от друга шкалы оценивания. Для обеспечения сопоставимости данных необходимо перевести их в единую систему счисления. При этом используется метод сравнительного анализа.

Данная последовательность шагов применяется при характеристике социальной составляющей по каждой оценочной методологии.

Для расчета рейтинга социальной ответственности как составной части ESG-рейтинга необходимо предметно обратиться к методологиям некоторых ESG-агентств российского рынка.

1. ООО «НКР». Влияние социальной составляющей «НКР» рассчитывается следующим образом: 80 % – вес E-компоненты. При этом сама E-компонента исходя из методологии может составлять от 30 до 50 % влияния на итоговый результат. Таким образом, влияние социальной составляющей в методике «НКР» также варьируется от 30 до 50 %. Конкретная доля определяется методом экспертных оценок.

При расчете S-компоненты «НКР» анализируют объект исследования с позиции соблюдения норм трудового законодательства, справедливого распределения вознаграждения и социальной защищенности по итогу трудовой деятельности. Общий алгоритм по определению S-компоненты агентством «НКР» представлен в табл. 1.

Таблица 1

Оценка социальной составляющей по методологии НКР

Критерий	Масштаб инвестиций в программы профессионального развития персонала	
	Незначительный	Значительный
Компания регулярно допускает нарушение норм трудового законодательства	1,0	1,5
Компания допускает единичные нарушения норм трудового законодательства	1,5	2,0
Компания соблюдает все нормы трудового законодательства	2,5	3,0

Источник⁷

Количество поданных жалоб сотрудниками по всем компаниям группы «Россети» в 2022 г. составило 32. При этом в 2020 г. их число составляло 45, в 2021 г. – 49. В динамике, таким образом, можно констатировать сокращение случаев нарушения норм трудового законодательства России. Холдинг «Россети» допускает единичные случаи нарушения трудовых норм, но активно борется с недопущением подобных случаев в будущем, о чем позволяет заявлять положительная динамика по исследуемому вопросу. При этом группа «Россети» активно инвестирует в программы развития персонала. Расходы на обучение в 2022 г. составили 1 039 882 тыс. руб., что на 25,31 % больше уровня 2020 г. На одного руководителя в среднем приходится 86 ч обучения в 2022 г., на одного специалиста – 33 ч, на одного работника – 61 ч⁸. На основании всего вышеуказанного целесообразно выставить оценку для S-компоненты холдинга «Россети» – 2,0.

Кроме этого, методология «НКР» предполагает учет экспертных корректировок, применяемых к базовой оценке S-составляющей. Совокупное их влияние не может покидать диапазон [–3; 2]. Корректировки учитывают:

1) дополнительные обязательства социального характера для персонала (+ 1 балл максимум). У 15 из 18 компаний группы «Россети» имеется коллективный трудовой договор, который регламентирует отношения работников и работодателя в обществах. Все общества Холдинга являются участниками отраслевого тарифного соглашения, которое регулирует социально-трудовые отношения. В 15 из 18 компаний имеются профессиональные союзы (далее – профсоюз), защищающие права персонала. Помимо этого, 100 % работников Холдинга обеспечены полисом добровольного медицинского страхования (далее – ДМС).

⁷ НКР. Методология присвоения ESG-рейтингов. Режим доступа: https://ratings.ru/upload/iblock/8ad/ESG_methodology_170322.pdf (дата обращения: 04.04.2024).

⁸ Россети. Устойчивость в условиях перемен. Отчет о социальной ответственности и корпоративном устойчивом развитии 22. Режим доступа: https://rosseti.ru/upload/iblock/bd1/0lm3t5lkktxnpro039edyoua56zqei1/Otchet_Rosseti_PUCC_ITOG.pdf (дата обращения: 07.04.2024).

Таким образом, группа «Россети» накладывает на себя большой объем обязательств социального характера, хотя и не в каждом ее обществе есть структуры по защите интересов персонала. Целесообразно добавить к базовой оценке 0,75 балла;

2) осуществление инвестиций в обеспечение безопасности труда и здоровья (+ 1 балл максимум). В 2022 г. Холдинг инвестировал значительные средства в развитие системы охраны труда и предупреждения травматизма. Совокупные расходы ПАО «Россети» в исследуемый год составили 731,9 млн руб. В публичном доступе отсутствуют более подробные данные по этой теме, что не позволяет прибавить к базовой оценке S-компоненты более 0,5 балла;

3) контроль за соблюдением трудового законодательства и охраны труда ключевыми поставщиками (+ 1 балл максимум). По данному вопросу информация о Холдинге не представлена – 0 баллов;

4) справедливое материальное стимулирование персонала (+ 0,5 балла максимум). Материальное стимулирование в Холдинге обеспечивает единый подход к оплате труда всех работников. Соотношение базовых окладов женщин и мужчин практически по всем категориям персонала составляет 1,00. Однако в случае отклонения оно не превышает 0,92. Размер оплаты труда складывается на базе повременно-премиальной системы. Фонд заработной платы по итогу 2022 г. вырос на 11,5 %, что на 0,44 % ниже официальной инфляции в стране. На основании представленных данных целесообразно увеличить базовую оценку на 0,25;

5) осуществление инвестиций в развитие общественного пространства (+ 0,5 балла максимум). Холдинг активно занимается структурным развитием регионов РФ, обеспечивая электроэнергией предприятия, учреждения социальной инфраструктуры, жилищные хозяйства. Помимо этого, группа «Россети» реализует благотворительные и спонсорские проекты в области образования, науки, культуры, охраны окружающей среды, защиты животных, молодежных инициатив и т.д. В этой связи следует добавить к базовой оценке S-компоненты 1 балл;

6) наличие конфликтных ситуаций с трудовым коллективом и населением (– 1 балл максимум). Единичные нарушения норм трудового законодательства вынуждают снизить базовую оценку S-составляющей на 0,25 балла;

7) долю оформленных на непостоянной основе сотрудников без предоставления полного спектра социальных гарантий (– 1 балл максимум). Холдинг предоставляет временным сотрудникам полный спектр социальных гарантий наравне с постоянным персоналом. Снижение базовой оценки не требуется;

8) массовые сокращения персонала без компенсации эффективными мерами поддержки уволенных (– 1 балл максимум). В группе «Россети» массовые увольнения персонала в 2022 г. не проводились – снижение базовой оценки не требуется;

9) нарушение техники безопасности, приведшее к тяжким последствиям для персонала (– 2 балла максимум). В 2022 г. произошло 49 несчастных случаев, 17 из них – со смертельным исходом. В сравнении с 2021 г. подобных случаев стало больше на 5. По этой причине необходимо снизить базовый рейтинг на 1,25 балла.

10) масштабные утечки персональных данных (– 1 балл максимум). В 2022 г. утечек персональных данных не происходило. Снижение базового рейтинга S-компоненты не требуется.

11) негативное воздействие на общественное пространство, безопасность и здоровье населения (– 1 балл максимум). По данному вопросу информации о Холдинге нет – 0 баллов⁹.

Таким образом, итоговая рейтинговая оценка социальной ответственности ПАО «Россети» в 2022 г. представлена в таблице 2.

Таблица 2

Итоговая рейтинговая оценка S-компоненты ПАО «Россети» на базе методологии НКР

Критерий	Балл
Базовая оценка S-компоненты	+ 2,00
Дополнительные обязательства социального характера для персонала	+ 0,75
Осуществление инвестиций в обеспечение безопасности труда и здоровья	+ 0,50

⁹ Россети. Устойчивость в условиях перемен. Отчет о социальной ответственности и корпоративном устойчивом развитии 22. Режим доступа: https://rosseti.ru/upload/iblock/bd1/0lm3t5lkktxnpro039cdyoua56zqei1/Otchet_Rosseti_PYCC_ИТОГ.pdf (дата обращения: 07.04.2024).

Критерий	Балл
Контроль за соблюдением трудового законодательства и охраны труда ключевыми поставщиками	+ 0,00
Справедливое материальное стимулирование персонала	+ 0,25
Осуществление инвестиций в развитие общественного пространства	+ 1,00
Наличие конфликтных ситуаций с трудовым коллективом и населением	- 0,25
Доля оформленных на непостоянной основе сотрудников без предоставления полного спектра социальных гарантий	- 0,00
Массовые сокращения персонала без компенсации эффективными мерами поддержки уволенных	- 0,00
Нарушение техники безопасности, приведшее к тяжким последствиям для персонала	- 1,25
Масштабные утечки персональных данных	- 0,00
Негативное воздействие на общественное пространство, безопасность и здоровье населения	- 0,00
Итоговый рейтинг	3,00

Источник¹⁰

ООО «НКР» характеризует социальную составляющую SNG-рейтинга в рамках 5-балльной шкалы, где 1 – низшая оценка, 5 – наивысшая.

2. АО «Рейтинговое агентство АК&М». Влияние S-компоненты в методологии АК&М оценено на уровне 45 %. При этом рейтинг агентства оценивается в рамках 10-балльной шкалы. Для сопоставимости данных с другими методологиями необходимо преобразовать ее в 5-балльную систему путем деления полученного результата на 2. При характеристике социальной составляющей учитываются критерии, указанные в табл. 3.

Таблица 3

Критерии характеристики S-компоненты ESG-методологии АК&М

Группа критериев	Вес группы в рамках общего ESG-рейтинга, %	Вес группы в рамках S-компоненты, %
Персонал	8,0	17,8
Поддержка занятости	1,2	2,7
Временные работники	1,5	3,3
Забота о сотрудниках	7,5	16,7
Права человека	0,9	2,0
Производственная безопасность и охрана труда в компании	7,7	17,1
Производственная безопасность и охрана труда у подрядчиков	3,0	6,7
Профессиональное развитие и обучение сотрудников	2,3	5,1
Оценка поставщиков	0,6	1,3
Местные сообщества	4,5	10,0
Отношения с бюджетом	6,0	13,3
Взаимоотношение с заинтересованными сторонами	1,0	2,2
Социальное воздействие продуктов и услуг	0,8	1,8

Источник¹¹

Рассмотрим данные критерии подробнее.

1. Персонал. В Холдинге имеются внутренние документы о взаимоотношениях с профсоюзами, работники постоянно информируются о своих правах в вопросе формирования профсоюзов, предусмотрены процедуры по рассмотрению жалоб персонала. Коллективные договоры заключены у 88,41 %

¹⁰ НКР. Методология присвоения ESG-рейтингов. Режим доступа: https://ratings.ru/upload/iblock/8ad/ESG_methodology_170322.pdf (дата обращения: 04.04.2024).

¹¹ АК&М. Рейтинговое агентство. Методика определения рейтинга устойчивого развития российских компаний. Режим доступа: https://www.akm.ru/upload/akmrating/Method_of_ESG_rating_AKM.pdf (дата обращения: 05.04.2024).

работников группы «Россети». При этом за последние три года зафиксировано планомерное снижение среднесписочной численности работников. Текучесть кадров росла в 2021 г. и снижалась в 2022 г. В Холдинге на протяжении двух лет, с 2020 г. по 2022 г., фиксируется рост оплаты труда. Однако в группе «Россети» ежегодно регистрируются конфликты в сфере трудового законодательства. Совокупность этих фактов позволяет выставить оценку по исследуемой группе критериев 5,4 баллов из 10.

2. Поддержка занятости. В Холдинге в 2022 г. не был подтвержден факт наличия специальных мер по поддержке уволенных по причине реструктуризации работников. При этом не наблюдалось значительных сокращений рабочих мест. Группа «Россети» ежегодно предоставляет информацию о различных видах занятости. По этой причине поддержку занятости можно оценить в 7,5 баллов из 10.

3. Временные работники. Доля временных работников в группе «Россети» равна 1,77 %. При этом временные ставки открываются только при возникновении особых обстоятельств, например декретный отпуск замещаемого работника. Для снижения негативных последствий временной занятости на предприятиях Холдинга действуют профсоюзы, защищающие данную категорию персонала. Кроме того, коллективные договоры гарантируют равные условия труда для срочных и бессрочных трудовых договоров. По 10-балльной системе целесообразно оценить данную группу критериев в 10 баллов.

4. Забота о сотрудниках. У Холдинга имеется незначительная часть сотрудников, работающих удаленно, однако подобный вид работы возможен только у небольшой части персонала из области управления. У основной же части рабочих удаленный, гибкий график или удаленная занятость не предусмотрены. У группы «Россети» нет корпоративных детских садов, а также выплаты материальной помощи работникам с иждивенцами, не организована медицинская помощь для детей и престарелых родителей сотрудников. При этом для них есть возможность получать специальный отпуск по семейным обстоятельствам. Холдинг обеспечивает работников программами ДМС, а также специальными программами для детей. Однако у группы «Россети» отсутствуют пенсионные и оздоровительные программы для работников. У каждого предприятия имеются свои собственные молодежные сообщества с прописанными уставами и закрепленными функциями. Общая балльная оценка по данной группе критериев, в соответствии с методологией, составит 4,3 балла из 10.

5. Права человека. В годовом отчете группы «Россети» не обнаружено специализированных документов, запрещающих дискриминацию. При этом есть и активно принимаются к рассмотрению жалобы на нарушение прав человека. В 2022 г. у Холдинга были выявлены конфликты, связанные с дискриминацией. Доля женщин в структуре персонала в 2022 г. равнялась 17 %: это обусловлено спецификой деятельности и необходимостью в большой физической силе и выносливости рабочего персонала. Итоговая балльная оценка группы критериев – 2,2 балла из 10.

6. Производственная безопасность и охрана труда в компании. Техника безопасности является одним из вопросов первостепенной важности Холдинга, поскольку специфика его деятельности сопряжена с постоянным риском для рабочего персонала. В группе «Россети» имеются официальная политика в области охраны труда и техники безопасности, а также отдельная структура с закрепленными за ней обязанностями. Также есть программы по достижению целевых показателей, в частности, по травматизму. Регулярно проходят программы по повышению квалификации работников. Разработана система реагирования на чрезвычайные ситуации. Уровень аварийности на производстве соответствует среднеотраслевому. При этом в 2022 г. было 17 случаев травматизма со смертельным исходом. Последние два года наблюдается планомерный рост расходов на охрану труда. В то же время доля данных расходов в выручке примерно равна среднеотраслевому. Конфликты, связанные со здоровьем и безопасностью, не зафиксированы. В связи с этими фактами следует присвоить по данной группе факторов 6,4 балла из 10.

7. Производственная безопасность и охрана труда у подрядчиков. В 2022 г. в группе «Россети» произошло два несчастных случая со смертельным исходом среди подрядных организаций. В связи с этим итоговая большая оценка по группе критериев – 0,0 баллов из 10.

8. Профессиональное развитие и обучение сотрудников. У Холдинга имеется масштабная программа по обучению персонала, в первую очередь рабочих. Программы обучения и повышения квалификации сопряжены с оценкой их влияния на производственный процесс. Общество ежегодно подробно публикует данные об обучении сотрудников с разбивкой по категориям персонала, доле прошедших обучение. Кроме того, данная статья расходов примерно соответствует среднеотраслевым значениям. Итоговая оценка, таким образом, составит 7,8 балла из 10.

9. Оценка поставщиков. В публичном годовом отчете Холдинга не представлены информация по вопросу предоставления поставщиками документов, запрещающих дискриминационную деятельность в трудовых отношениях; данные по проведенным аудитам на соблюдение трудовых регламентов; не оцениваются трудовые конфликты у основных поставщиков. По этой группе критериев балльная оценка – 0,0 баллов из 10.

10. Местные сообщества. Группа «Россети» активно занимается развитием местных сообществ, основным направлением которого является инфраструктурное развитие регионов. Общество ежегодно публикует данные о расходах на их поддержку. В 2022 г. они составили 236,9 млрд руб. Помимо этого, Холдинг финансирует различные социальные программы, занимается благотворительностью, объем которой в рассматриваемый год составил 137 млн руб. Итоговая балльная оценка может достичь 10,0 баллов из 10 возможных.

11. Отношения с бюджетом. За период 2020–2022 гг. у группы «Россети» фиксируется постоянный рост фактических налоговых платежей. При этом по отношению к выручке в Холдинге они соответствуют среднеотраслевому уровню. Общество регулярно публикует информацию о платежах государству, а также о полученной от него финансовой помощи. Кроме того, в 2022 г. Холдинг не имел налоговых споров. Таким образом, балльная оценка по данной группе критериев составит 8,8 балла из 10.

12. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Эта группа критериев оценивается по методике рейтинга отчетности в области устойчивого развития «Рейтингового агентства АК&М». В публичной отчетности компании данный рейтинг не представлен. Итоговая балльная оценка в этой связи – 0,0 баллов из 10.

13. Социальное воздействие продуктов и услуг. Деятельность группы «Россети» не предполагает негативного социального воздействия. Напротив, компания занимается развитием инфраструктуры страны, что крайне положительно влияет на социальный эффект от ее деятельности. При этом Общество не отслеживает социальные последствия по сбытовой цепочке и не публикует в своей публичной отчетности данные о конфликтах, связанных с ответственностью за клиентов и продукт. Итоговая рейтинговая оценка по группе критериев целесообразно установить на уровне 7,5 балла из 1,0¹².

Итоговая балльная оценка S-составляющей по методологии АК&М представлена в табл. 4.

Таблица 4

Рейтинговая оценка S-компоненты по ESG-методологии АК&М

Группа критериев	Вес группы в рамках S-компоненты, %	Балл группы критериев по 10-балльной шкале	Итоговый балл S-компоненты по 5-балльной шкале
Персонал	17,8	5,4	3,0
Поддержка занятости	2,7	7,5	
Временные работники	3,3	10,0	
Забота о сотрудниках	16,7	4,3	
Права человека	2,0	2,2	
Производственная безопасность и охрана труда в компании	17,1	6,4	
Производственная безопасность и охрана труда у подрядчиков	6,7	0,0	
Профессиональное развитие и обучение сотрудников	5,1	7,8	
Оценка поставщиков	1,3	0,0	
Местные сообщества	10,0	10,0	
Отношения с бюджетом	13,3	8,8	
Взаимоотношение с заинтересованными сторонами	2,2	0,0	
Социальное воздействие продуктов и услуг	1,8	7,5	

Источник¹³

¹² Россети. Устойчивость в условиях перемен. Отчет о социальной ответственности и корпоративном устойчивом развитии 22. Режим доступа: https://rosseti.ru/upload/iblock/bd1/0lm3t5lkktxpro039cdy0ua56zqei1/Otchet_Rosseti_PYCC_ITOG.pdf (дата обращения: 07.04.2024).

¹³ АК&М. Рейтинговое агентство. Методика определения рейтинга устойчивого развития российских компаний. Режим доступа: https://www.akm.ru/upload/akmrating/Method_of_ESG_rating_AKM.pdf (дата обращения: 05.04.2024).

В результате рейтинговая оценка социальной составляющей агентств АК&М и «НКР» совпадают. Обзор третьей методологии будет способствовать формированию более четкой и аргументированной позиции при дальнейшем формулировании выводов по результатам исследования.

3. ООО «НРА». При характеристике S-компоненты «НРА» опирается на принцип ключевой деятельности компании, который заключается в определении основного направления деятельности оцениваемого лица, и принцип секторальной диверсификации, состоящий в подборе показателей с учетом отраслевой специфики. Расчет ESG-рейтинга строится на основе итогового среднеарифметического балла рейтингов всех трех оцениваемых компонентов, то есть влияние каждого из них составляет 33,3 %¹⁴.

Рейтинг S-компоненты агентство оценивает в рамках шкалы в пределах от 0 до 1. Для приведения итогового результата в сопоставимый с другими агентствами вид необходимо увеличить итоговую оценку в 5 раз. В рамках своего рейтинга НРА использует следующие группы показателей (табл. 5).

Таблица 5

Критерии характеристики S-компоненты ESG-методологии «НРА»

Группа показателей	Критерий
Общество	S1.1 «Социальные инвестиции и развитие регионов присутствия»
	S1.2 «Благотворительность»
	S1.3 «Корпоративное волонтерство»
	S1.4 «Политика по взаимодействию с местным населением, ведущим традиционный образ жизни»
Человеческий капитал	S2.1 «Коэффициент смертельного травматизма»
	S2.2 «Коэффициент тяжелого травматизма»
	S2.3 «Коэффициент частоты несчастных случаев»
	S2.4 «Коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности»
	S2.5 «Средняя заработная плата»
	S2.6 «Наличие программ развития персонала»
	S2.7 «Коллективный договор»
	S2.8 «Коэффициент текучести кадров»
	S2.9 «Наличие корпоративных детских садов»
	S2.10 «Наличие программ поддержки / материальной помощи»
	S2.11 «Наличие программы ДМС»
	S2.12 «Наличие мероприятий по поддержке сотрудников в области жилищного обеспечения»
	S2.13 «Наличие корпоративных программ пенсионного обеспечения»
Права человека	S3.1 «Наличие механизма обратной связи»
	S3.2 «Инклюзивность»
	S3.3 «Гендерный баланс: доля женщин на руководящих должностях»
	S3.4 «Гендерный баланс: соотношение мужчин и женщин по категориям сотрудников»
	S3.5 «Возрастной состав: соотношение сотрудников разных возрастов»
	S3.6 «Требования к контрагентам в области соблюдения прав человека / этичности ведения бизнеса»

Источник¹⁵

Рассмотрим группы показателей подробно.

1. Общество. ПАО «Россети» на постоянной основе занимается развитием местных сообществ, вкладывая ресурсы в инфраструктурные проекты регионов присутствия. По критерию S1.1 оценка 1,0 балл.

¹⁴ Национальное рейтинговое агентство. Методология присвоения ESG-рейтингов (некредитных рейтингов, оценивающих подверженность организаций экологически и социальным рискам бизнеса, а также рискам корпоративного управления). Режим доступа: https://www.ra-national.ru/wp-content/uploads/2023/12/metodologija-prisvoeniya-esg-rejtingov-versija-5.0_vernaja-1.pdf (дата обращения: 05.04.2024).

¹⁵ Там же.

Холдинг на протяжении многих лет осуществляет целенаправленную благотворительную деятельность. Основными ее направлениями являются содействие деятельности в сфере образования, культуры, поддержка деятельности в области охраны окружающей среды и защиты животных, поддержка общественно значимых молодежных инициатив и т.д. Оценка критерия S1.2 – 1,0 балл.

Группа компаний «Россети» реализует несколько корпоративных волонтерских проектов. В частности, в области поддержки и популяризации культуры и спорта, а также в рамках поддержки собственного молодежного движения. При этом упоминание программы комплексного развития корпоративного волонтерства в годовом отчете компании отсутствует. Критерий S1.3 – 0,5 балла.

Общество ведет свою хозяйственную деятельность на территории, где в том числе проживает население, ведущее традиционный образ жизни. Однако упоминания о проводимой там особой политике по взаимодействию с ним отсутствует в годовом отчете. Критерий S1.4 – 0,0 баллов.

2. Человеческий капитал. ПАО «Россети» является субъектом естественной монополии. Из этого вытекает крайне высокая доля рынка Общества в своей отрасли. По данным АКРА, она достигает 80 %¹⁶. По этой причине оценка по критериям S2.1 – S2.5, S2.8 будет составлять 0,5 балла (все оцениваемые коэффициенты являются среднеотраслевыми, поскольку ПАО «Россети» на 80 % формирует отраслевую статистику).

Ранее уже упоминалось, что холдинг «Россети» активно инвестирует в программы повышения квалификации персонала. Кроме того, по всем обществам группы 88,41 % сотрудников заключили трудовой договор со своими организациями. По критериям S2.6 и S2.7 оценка составляет 1,0 балл. Помимо этого, выше было описано, что ПАО «Россети» не имеет корпоративных детских садов; предлагает программы поддержки сотрудникам сверх требований законодательства; имеет программы ДМС; не поддерживает работников в вопросе жилищного обеспечения; не имеет корпоративных программ пенсионного страхования. По критериям S2.9, S2.12 и S2.13 оценка 0,0 баллов. По критериям S2.10, S2.11 – 1,0 балл.

3. Права человека. В Холдинге есть механизмы и каналы реагирования по вопросам нарушения этических, трудовых, корпоративных и иных норм для работников, контрагентов и клиентов. Общество ежегодно публикует статистику относительно наличия обращений и жалоб сотрудников по вопросам нарушения норм трудового законодательства и прав человека. При этом в годовых отчетах нет упоминаний об анонимности данных механизмов. По критерию S3.1 оценка 0,5 балла.

Работа в Холдинге сопряжена с постоянным риском для жизни и здоровья производственного персонала. Кроме того, для него предъявляются особые требования по части состояния здоровья. В этой связи трудоустройство лиц с ограниченными возможностями крайне маловероятно. Критерий S3.2 – 0,0 баллов.

Доля женщин на руководящих должностях Общества составляет 29 %. Оценка критерия S3.3 – 0,5 балла.

ПАО «Россети» ежегодно публикует подробную статистику с информацией о гендерном и возрастном балансе персонала, данные о составе совета директоров, а также разъяснения о гендерной и возрастной динамике и политике. Критерий S3.4 и S3.5 – 1,0 балл.

При этом в годовых отчетах нет информации о предъявляемых требованиях к контрагентам в области соблюдения ими прав человека, а также этичности ведения бизнеса. Само же Общество проводит официальную политику в данных направлениях о недопущении нарушений прав человека. Критерий S3.6 – 0,5 балла¹⁷.

Представим итоговую балльную оценку S-составляющей по методологии «НРА» (табл. 6).

Таблица 6

Рейтинговая оценка S-компоненты по ESG-методологии «НРА»

Группа показателей	Критерий	Балл	Итоговый балл S-компоненты по 5-балльной шкале
Общество	S1.1	1,0	2,83
	S1.2	1,0	
	S1.3	0,5	
	S1.4	0,0	

¹⁶ АКРА. Полный рейтинговый отчет по ПАО «Россети». Режим доступа: <https://www.acra-ratings.ru/press-releases/730/> (дата обращения: 10.04.2024).

¹⁷ Россети. Устойчивость в условиях перемен. Отчет о социальной ответственности и корпоративном устойчивом развитии 22. Режим доступа: https://rosseti.ru/upload/iblock/bd1/0lm3t5lkktxnpro039cdyous6zqei1/Otchet_Rosseti_PUCC_ИТОГ.pdf (дата обращения: 07.04.2024).

Группа показателей	Критерий	Балл	Итоговый балл S-компоненты по 5-балльной шкале
Человеческий капитал	S2.1	0,5	2,83
	S2.2	0,5	
	S2.3	0,5	
	S2.4	0,5	
	S2.5	0,5	
Человеческий капитал	S2.6	1,0	2,83
	S2.7	1,0	
	S2.8	0,5	
	S2.9	0,0	
	S2.10	1,0	
	S2.11	1,0	
	S2.12	0,0	
Права человека	S3.1	0,5	
	S3.2	0,0	
	S3.3	0,5	
	S3.4	1,0	
	S3.5	1,0	
	S3.6	0,5	

Источник¹⁸

Таким образом, рейтинговая оценка социальной составляющей «НРА» равна 2,83 балла. Это достаточно близкий результат в сравнении с АК&М и «НКР» – другими исследуемыми в рамках научной работы агентствами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При проведении исследования авторами была проверена сформулированная ими же научная гипотеза: предоставляемые на российском рынке услуги по оценке устойчивого развития компаний имеют низкую информационную эффективность, что приводит к несопоставимости их ESG-рейтингов и крайне разнящимся результатам.

Результаты исследования на данном этапе не подтвердили выдвинутого предположения. При характеристике S-компоненты на базе методологий трех аналитических агентств российского рынка были получены крайне похожие между собой результаты: «НКР» – 3,0 балла, АК&М – 3,0 балла, «НРА» – 2,8 балла. Все оценки приведены в пределах 5-балльной шкалы. Таким образом, при оценке социальной составляющей ESG-агентства приходят к крайне схожим, даже одинаковым выводам.

В настоящий момент пока еще нельзя однозначно утверждать и обратного тезиса выдвинутой гипотезы. Чтобы окончательно опровергнуть или же подтвердить ее, необходимы дальнейшие исследования, направленные на сравнение оценок экологической и корпоративной составляющих ESG-методологий.

Список литературы

1. Овечкин Д.В. Ответственные инвестиции: дивергенция ESG-рейтингов. Modern Economy Success. 2021;1:170–174.
2. Дронов В.Н., Махрова О.Н., Гордова Т.В. Устойчивое развитие в контексте внедрения ESG практик. В кн.: Актуальные проблемы современной науки и производства: материалы VII Всероссийской научно-технической

¹⁸ Национальное рейтинговое агентство. Методология присвоения ESG-рейтингов (некредитных рейтингов, оценивающих подверженность организаций экологически и социальным рискам бизнеса, а также рискам корпоративного управления). Режим доступа: https://www.ra-national.ru/wp-content/uploads/2023/12/metodologija-prisvoeniya-esg-rejtingov-versija-5.0_vernaja-1.pdf (дата обращения: 05.04.2024).

конференции, Рязань, 21–23 ноября 2022 г. Рязань: Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина; 2022. С. 378–389.

3. *Савинов Ю.А., Долженко И.Б.* Изменения в международной торговле одеждой и деятельность ТНК на рынке модных товаров. Российский внешнеэкономический вестник. 2022;9:107–120. <http://doi.org/10.24412/2072-8042-2022-9-107-120>
4. *Кабир Л.С.* Социально ответственное инвестирование: тренд или временное явление? Экономика и управление. 2017;4:35–41.
5. *Chelawat H., Trivedi I.V.* Ethical finance: trends and emerging issues for research. International Journal of Business Ethics in Developing Economies. 2013;2(2):34–42.
6. *Камалова А.О., Таибова Р.А.* ESG-критерии и ESG-факторы в инвестиционной политике. Бизнес. Образование. Право. 2022;4(61):208–212. <http://doi.org/10.25683/VOLBI.2022.61.480>
7. *Ветрова М.А.* Роль и риски ESG-трансформации компаний в условиях новых вызовов. Наука Красноярья. 2022;3(11):53–81.

References

1. *Ovechkin D.V.* Responsible investments: the divergence of ESG ratings. Modern Economy Success. 2021;1:170–174. (In Russian).
2. *Dronov V.N., Makbrova O.N., Gordova T.V.* Sustainable development in the context of the introduction of ESG practices. In: Actual problems of modern science and production: Proceedings of the VII All-Russian Scientific and Technical Conference, Ryazan, November 21–23, 2022. Ryazan: Ryazan State Radio Engineering University named after V.F. Utkin; 2022. Pp. 378–389. (In Russian).
3. *Savinov Yu.A., Dolzhenko I.B.* Changes in international trade in clothing and the activities of TNCs in the fashion goods market. Russian Foreign Economic Bulletin. 2022;9:107–120. (In Russian). <http://doi.org/10.24412/2072-8042-2022-9-107-120>
4. *Kabir L.S.* Socially responsible investing: a trend or a temporary phenomenon? Economics and Management. 2017;4:35–41. (In Russian).
5. *Chelawat H., Trivedi I.V.* Ethical finance: trends and emerging issues for research. International Journal of Business Ethics in Developing Economies. 2013;2(2):34–42.
6. *Kamalova A.O., Taibova R.A.* ESG criteria and ESG factors in investment policy. Business. Education. Law. 2022;4(61):208–212. (In Russian). <http://doi.org/10.25683/VOLBI.2022.61.480>
7. *Vetrova M.A.* The role and risks of ESG transformation of companies in the context of new challenges. Krasnoyarsk Science. 2022;3(11):53–81. (In Russian).

Стратегическое планирование: привлечение инвестиций в предприятия агропромышленного комплекса

Тусин Дмитрий Сергеевич

Экономист

ORCID: 0000-0002-1455-0391, e-mail: tusin.87@mail.ru

Акционерное общество «Электромашиностроительный завод «ЛЕПСЕ», г. Киров, Россия

Аннотация

Сельское хозяйство является важным сектором экономики Российской Федерации (далее – РФ, Россия), поэтому проблема с нехваткой капитала в этой отрасли по-прежнему актуальна. Статья показывает, что эффективное функционирование предприятий агропромышленного комплекса (далее – АПК) в современных условиях динамичной и быстро меняющейся бизнес-среды в долгосрочной перспективе зависит от разработки новых и более передовых подходов к планированию инвестиционной деятельности. Проблема исследования связана с отсутствием или несовершенством стратегического управления инвестиционной политикой на многих предприятиях в сельскохозяйственной отрасли, что приводит к их тяжелому финансовому положению, замедлению их развития и к снижению конкурентоспособности. Основной целью представленного исследования является формирование предложений по совершенствованию модели стратегического планирования разработкой и реализацией инвестиционных стратегий предприятия АПК. В ходе работы был проведен обзор отечественной и зарубежной литературы, отражающий вопросы планирования инвестиционной деятельности. В рамках современного подхода к проблеме в статье использованы следующие методы исследования: анализ литературы, классификация, сравнительный анализ, описание, наблюдение, а также статистический метод. Особое внимание в методологии уделено цифровой трансформации инвестиционной деятельности АПК в РФ и мире. Автор обосновывает, что современная стратегия привлечения инвестиций в предприятия АПК должна кардинально отличаться от предыдущих подходов и реализовываться с учетом развития рынка информационных технологий. Необходимо, чтобы данный подход способствовал переходу АПК России к форматам «Сельское хозяйство 4.0» и «Сельское хозяйство 5.0».

Ключевые слова

Стратегическое планирование, стратегическое управление, агропромышленный комплекс, привлечение инвестиций, планирование инвестиций, инвестиции, сельское хозяйство

Для цитирования: Тусин Д.С. Стратегическое планирование: привлечение инвестиций в предприятия агропромышленного комплекса // Вестник университета. 2024. № 7. С. 132–140.

Strategic planning: attracting investments in agro-industrial enterprises

Dmitriy S. Tusin

Economist

ORCID: 0000-0002-1455-0391, e-mail: tusin.87@mail.ru

Joint-Stock Company “Electric Machine Building Plant “LEPSE”, Kirov, Russia

Abstract

Since agriculture is an important sector of the Russian economy, the problem of lack of capital in this industry is still relevant. The article shows that the effective functioning of agricultural enterprises in modern conditions of a dynamic and rapidly changing business environment in the long term depends on the development of new and more advanced approaches to investment planning. The problem of the study is related to the absence or imperfection of strategic management of investment policy at many enterprises in the agricultural sector, which leads to their difficult financial situation, slows down their development and reduces competitiveness. The main purpose of the presented research is to form proposals for improving the strategic planning model by developing and implementing investment strategies of enterprises of the agro-industrial complex (hereinafter referred to as AIC). In the course of the study, a review of domestic and foreign literature has been conducted reflecting the issues of the investment planning. Within the framework of the modern approach to the problem, the following research methods are used in the article: literature analysis, classification, comparative analysis, description, observation, and statistical method. Special attention in the methodology is paid to the digital transformation of the investment activity of the AIC in Russia and the world. The author substantiates that the modern strategy of attracting investments in the AIC enterprises should radically differ from previous approaches and be implemented with consideration to the development of the information technology market. It is necessary that this approach facilitates the transition of the Russian AIC to the formats of “Agriculture 4.0” and “Agriculture 5.0”.

Keywords

Strategic planning, strategic management, agro-industrial complex, attracting investments, investment planning, investments, agriculture

For citation: Tusin D.S. (2024) Strategic planning: attracting investments in agro-industrial enterprises. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 132–140.



ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях любая региональная экономика должна быть более динамичной и способной быстро адаптироваться к изменениям в мировой рыночной среде. В настоящее время формируется новое информационное общество. Для Российской Федерации (далее – РФ) развитие цифровых технологий в экономике и обществе является одним из приоритетных вопросов. Осуществить такую сложную задачу возможно только через повышение способности реального сектора экономики привлекать инвестиции и внедрять передовые технологии. Инвестиции позволяют стимулировать развитие существующих и новых секторов [1]. Потребность в использовании заемных средств предприятиями агропромышленного комплекса (далее – АПК) обусловлена следующими причинами: необходимостью пополнения оборотных средств, обновления сельскохозяйственной техники, а также покрытия убытков в неурожайные годы в результате стихийных бедствий и массового уничтожения сельскохозяйственных насаждений вредителями. Специфика сельскохозяйственного производства заключается еще и в том, что конечный результат хозяйственной и финансовой деятельности предприятия можно оценить только по результатам работы за год. Особенностью большинства видов сельскохозяйственной техники является ее узкая специализация для выполнения работ только с определенными видами сельскохозяйственных культур. Это часто требует наличия многих разновидностей техники в арсенале сельскохозяйственного предприятия.

Современный период характеризуется переходом к развитию высокотехнологичных отраслей производства. Благодаря технологиям цифровизации значительно ускоряются процессы, происходящие во всех сферах, – в экономике, финансах, социальной сфере, в государственном управлении. Это увеличивает потребность в разработке и внедрении программ, которые способны обрабатывать, хранить, анализировать и защищать данные, а также в закупке нового специализированного оборудования для современных способов производства продукции [2]. В связи с этим актуальной становится задача совершенствования стратегического управления инвестиционной политикой предприятия АПК, поскольку правильный выбор и реализация инвестиционной стратегии позволяют компании оперативно принимать решения, укреплять свои конкурентные преимущества и сохранять курс на устойчивое развитие. Комплекс вопросов, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности организаций, требует ежедневного приобретения навыков, анализа тенденций рынка и их моделей [3].

В целом можно отметить, что инвестиционная стратегия предприятия АПК предполагает разработку долгосрочной стратегии повышения прибыльности и конкурентоспособности предприятия, которая направлена на создание условий для будущего развития и возможности компании масштабироваться не только на региональном уровне, но и выйти на федеральный и мировой уровни.

При формировании инвестиционной стратегии определяются: общий объем инвестиций, четкая и точная инвестиционная цель, риски данной стратегии и способы их снижения, а также срок, в течение которого должны быть привлечены средства, необходимые для реализации всех проектов сельскохозяйственного предприятия или предприятия пищевой промышленности [4].

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

При проведении исследования и обосновании использования стратегии привлечения инвестиций в отрасль и необходимости долгосрочного планирования финансовых ресурсов в агропромышленном секторе автор ориентировался на глобальные тенденции развития цифровой экономики. Исходя из этого целью данной работы является разработка стратегического плана привлечения бизнес-инвестиций путем реализации тщательно продуманных тактических действий предприятия АПК.

Для достижения поставленной цели необходимо провести оценку современных подходов к построению стратегии привлечения инвестиций в АПК, выявить перспективы их трансформации с учетом развития цифровых технологий в мире.

Теоретико-методологической основой исследования послужили труды, раскрывающие основополагающие подходы зарубежных и отечественных ученых в области стратегического менеджмента, экономики и инвестиций, в том числе проводивших свои исследования на российских предприятиях АПК. Исследователь Дж.Р. Нофсингер определил, что инвестиционная стратегия – это набор шагов, которые помогают компании достичь ее бизнес-целей через характер формирования инвестиционных

ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих эффективное развитие организации [5]. В работах Г. Арнольда, Дж.Л. Гитмана утверждается, что сложные инвестиционные системы обладают большей неопределенностью в поведении, и их развитие сосредоточено на будущих возможностях улучшения показателей компании. Такой ученый, как Ч.П. Джонс, отмечает, что потенциал развития организации заложен не столько прошлыми или начальными условиями инвестиционной деятельности, сколько будущим состоянием системы – набором процессов, определяемых факторами влияния как внутренней, так и внешней сред [6].

Стратегия инвестиционной деятельности предприятия АПК должна определять последовательность конкретных действий, которые необходимо выполнить менеджеру для привлечения и использования в дальнейшем инвестиционных ресурсов, отражать пути реализации инвестиционных проектов в соответствии с миссией организации и ее стратегическими целями развития. Стратегия привлечения инвестиций должна, с одной стороны, быть рассчитана на достаточно длительный период времени, а с другой – быть вариантной, гибкой, позволяющей своевременно вносить коррективы с учетом ситуации.

В ходе проведенного исследования использовались общенаучные, эмпирические и частные методы научного познания, такие как анализ литературы, синтез, теоретическое обобщение, абстрагирование и наблюдение, системный подход, сравнение, таблично-графические и экономико-статистические методы.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Специфика АПК накладывает отпечаток как на осуществление хозяйственной деятельности в целом, так и на процесс стратегического планирования привлечения инвестиций в частности [7]. Агробизнес включает в себя все этапы доставки сельскохозяйственной продукции на рынок, в том числе производство, переработку и распространение. Отрасль является традиционной частью любой экономики, особенно для РФ, имеющей пахотные земли и избыточный потенциал сельскохозяйственной продукции на экспорт. Как известно, ключевой особенностью сельского хозяйства выступает использование природных средств производства: растительных и животных организмов, земли, воды и т.д., поэтому природные силы, такие как изменение климата Земли, существенно влияют на сектор агробизнеса, равно как и рыночные силы. Изменения во вкусах потребителей, структуры фруктов и овощей требуют от производителей быстро меняющуюся систему производства или рынка сбыта. Изменение климата, даже краткосрочная перемена погодных условий может иметь драматические последствия. Так, например, заморозки способны вызвать серьезное падение урожая.

В настоящее время существующие системы ведения сельского хозяйства в значительной степени исчерпали себя. Страны с крупным сельскохозяйственным сектором сталкиваются с постоянным давлением глобальной конкуренции. Такие продукты, как пшеница, кукуруза и соевые бобы, являются товарами, которые практически одинаковы, где бы они ни выращивались, что позволяет легко заменить продукт из одного региона продуктом из другого, если он может попасть на рынок по более низкой цене. Чтобы оставаться конкурентоспособными, предприятиям АПК необходимо работать эффективнее, часто добавляя инвестиции в новые технологии, новые способы удобрения и полива сельскохозяйственных культур, а также вывода товаров на мировой рынок. В связи с этим стратегическое планирование привлечения инвестиций в АПК тесно переплетается со стратегическим управлением рисками, которые могут оттолкнуть потенциального инвестора от вложения средств в этот сектор экономики.

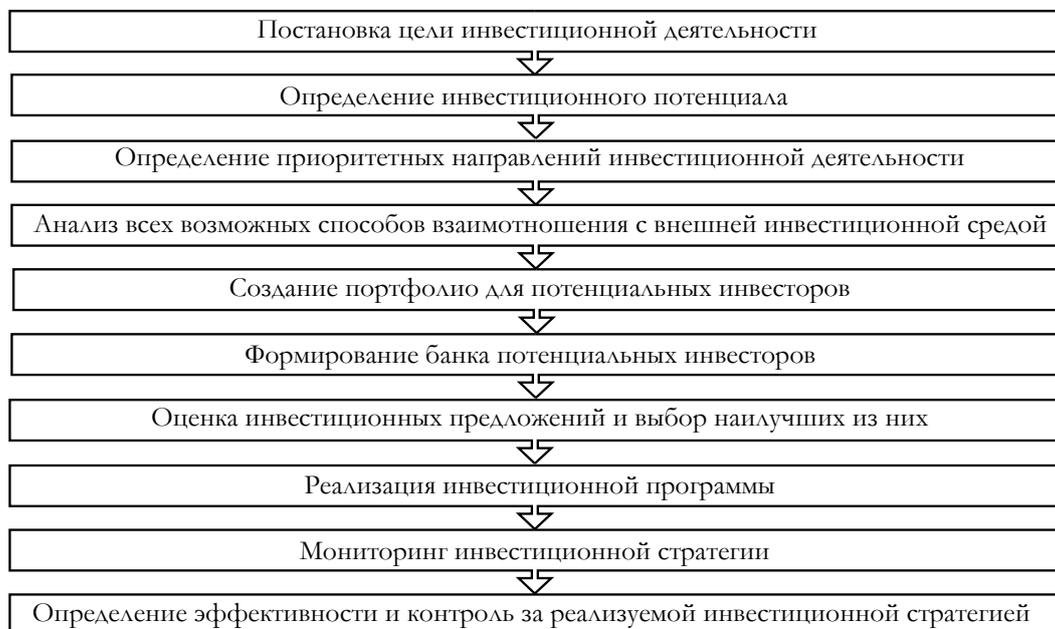
Следующей особенностью аграрного сектора, требующей серьезного внимания, является то, что агробизнес имеет вертикальную структуру. Он состоит из поставщиков сырья, фермеров, переработчиков, транспортных операторов, финансистов, оптовиков, розничных торговцев и потребителей. Эти звенья участвуют в движении товара от производителя к конечному потребителю. Важно, чтобы между ключевыми игроками была постоянная коммуникация для информирования о том, что происходит внутри всей системы [8]. Сфера деятельности АПК сосредоточена вокруг сельского хозяйства, без которого агробизнесу было бы нечего перерабатывать, распределять, а также без которого у него не было бы возможности предоставлять ресурсы. Достижения в области технологий и изменения на рынке привели к тому, что функции различных игроков в агробизнесе стали более специализированными, а их организационные структуры – более сложными. Стоит отметить, что в отрасли наблюдается перспектива глобальных изменений, связанных с переходом к информационным технологиям. Она основана на принципах взаимодействия предприятия и внешней среды, а именно: поставщиков, заказчиков, инвесторов,

посредников, партнеров и других контрагентов по средствам цифровых технологий. Предприятия АПК, которые не уделяют должного внимания процессам цифровизации и не инвестируют в развитие инновационных технологий, в ближайшем будущем не смогут конкурировать на мировом рынке. Следовательно, стратегию привлечения инвестиций в сельскохозяйственную отрасль следует рассматривать как модель, позволяющую обеспечить эффективность предприятия в контексте ограниченных ресурсов и быстро меняющихся условий внешней среды.

При разработке стратегии стоит придерживаться строго определенного плана. Значимость разработки подробного плана действий определяется следующими факторами:

- особенностями формирования инвестиционных ресурсов и их влиянием на прибыльность предприятия;
- степенью, в которой организация может сопоставить свои внутренние ресурсы и возможности с возможностями внешней среды;
- построением такой организационной структуры предприятия, которая позволит объединить и связать все структурные подразделения компании в единый механизм, который нацелен на максимальную производительность;
- реализацией новых коммерческих и производственных возможностей.

На рис. 1 предлагается следующий алгоритм при разработке стратегии привлечения инвестиций организации АПК.



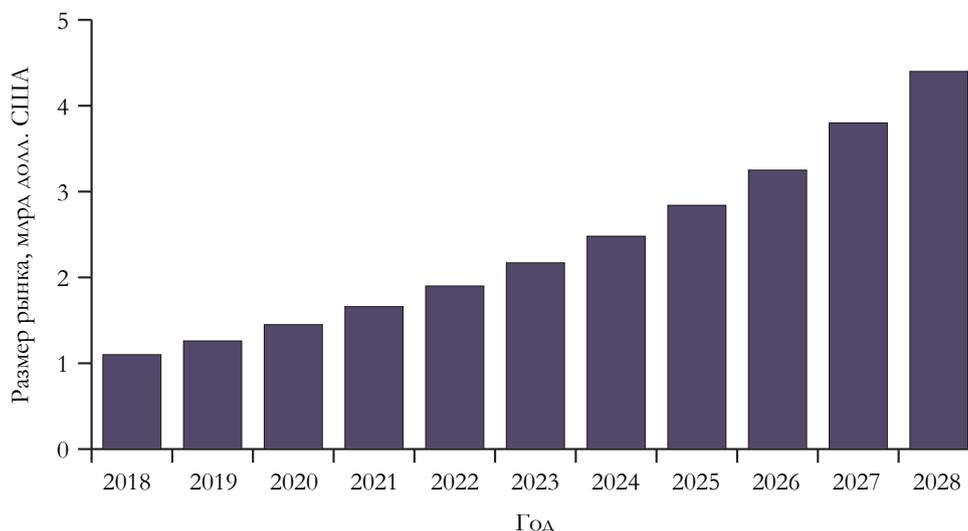
Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Алгоритм действий при разработке стратегии привлечения инвестиций предприятия АПК

В процессе формирования стратегического плана привлечения инвестиций следует уделить особое внимание процессам цифровизации во всех сферах экономической деятельности. Развитие информационных технологий в сельском хозяйстве привело к появлению многих видов сельскохозяйственной электронной коммерции, а также к сельскохозяйственным электронным инвестициям на различных интернет-платформах [9]. Цифровые инвестиционные каналы являются одной из самых быстрорастущих тенденций на инвестиционном рынке, изменяя предложения сотрудничества и поддерживая рост новых каналов взаимоотношений инвесторов с теми, кто в них нуждается. Ожидается, что к 2028 г. объем мирового рынка инвестиционных онлайн-платформ достигнет 4,4 млрд долл. США, а его среднегодовой рост составит 14,4 % в течение прогнозируемого периода (рис. 2).

Использование цифровых технологий также помогает оптимизировать традиционный процесс консультирования, позволяя анализировать риски на уровне продукта и портфеля и выбирать продукты более эффективным и рентабельным способом. Это делает исследование портфеля на институциональном уровне доступным для большего числа инвесторов. Спрос на цифровые аналитические инструменты

также будет расти вместе с увеличением спроса на устойчивые инвестиции. Цифровизация привела на рынок волну новых инвесторов. В Италии появились цифровые брокеры, во Франции цифровая платформа Boursorama входит в топ-50 посещаемых веб-сайтов в стране с более чем 25 млн посетителей в год. Инвестиционные платформы привлекают начинающих инвесторов и демографические группы, которые недостаточно представлены на традиционном рынке инвестиций. Статистические данные показывают, что процесс перехода инвесторов к онлайн-рынку предоставления услуг с каждым годом усиливается и является долгосрочным. Это свидетельствует о том, что такие планы могут стать краеугольным камнем для дальнейшего развития инвестиций.



Составлено автором по материалам источника [10]

Рис. 2. Размер рынка инвестиционных онлайн-платформ с 2018 г. по 2028 г.

Цифровизация на инвестиционном рынке прогрессирует. Рост доступности данных и разработка сложных алгоритмов позволяют инвесторам быстро принимать более обоснованные решения. Одним из наиболее важных преимуществ этой технологии является способность незамедлительно определять потенциальные инвестиции и выносить решение на основе анализа данных. Алгоритмические торговые системы могут анализировать огромные объемы информации за считанные секунды, благодаря чему инвесторы мгновенно реагируют на рыночные события. Развитие технологий также улучшило доступность финансовых рынков, что позволяет инвесторам любого уровня опыта принимать участие в процессе инвестирования. Платформы онлайн-торговли дают им возможность легко покупать необходимые активы, а роботы-консультанты предоставляют персональные инвестиционные консультации и услуги по управлению портфелем. Эта трансформация создала совершенно новую эру инвестирования – более эффективную, доступную и прозрачную, чем когда-либо прежде. С помощью информационных технологий инвесторы могут просматривать финансовые данные в режиме реального времени, отслеживать рыночные тенденции и использовать свои инвестиционные возможности более рационально.

Уже сегодня в международной практике существуют примеры успешных онлайн-платформ для предприятий АПК. Так, например, платформа ThriveAgric позволяет инвесторам легко взаимодействовать в мобильном приложении и на веб-сайте с понравившейся организацией. Веб-сайт не является сложным: каждая иконка и текст расположены графически и инвесторы могут легко инвестировать в выбранную ими компанию. Несмотря на то, что платформа не дает наглядной информации о ходе работы предприятия АПК, инвесторы все равно имеют возможность отслеживать деятельность на ней через панель мониторинга в мобильном приложении или на веб-сайте, участвовать в сельском хозяйстве, не присутствуя физически. На сайте есть раздел оценки рисков, благодаря которому инвесторы могут понять возможные угрозы, связанные с предполагаемыми инвестициями. Эта функция помогает достичь прозрачности и принятия более эффективных решений о рисках заинтересованными сторонами. Кроме того, используя личный кабинет, созданный для транзакции, инвесторы могут проверить отдачу от инвестиций, имена и фотографии финансируемых ими предприятий. Еще один пример успешного опыта показывает платформа Farmcrowdy. Она предоставляет графические изображения и позволяет инвесторам

отслеживать прогресс развития предприятия отрасли на протяжении всего цикла. Инвесторы также имеют возможность посетить организацию и понаблюдать за ходом сельскохозяйственных работ, заранее договорившись об этом онлайн на данной платформе [11].

Чтобы предприятие АПК смогло привлечь потенциальных инвесторов в эпоху цифровых технологий, ему нужно уделять особое внимание созданию портфолио компании, которое убедит потенциального инвестора в успехе вложения средств в этот проект. Поэтому алгоритм стратегического управления привлечением инвестиций должен включать последовательность следующих основных шагов.

1. Аналитический этап. Он состоит из сбора и оценки информации о внутренних и внешних факторах, которые могут повлиять на способность предприятия достигать своих целей. Данный этап должен включать в себя проведение SWOT-анализа (англ. strengths, weaknesses, opportunities, threats – сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы), анализа рыночных тенденций, оценку конкуренции, ресурсов и возможностей предприятия. Предназначение этапа заключается в обеспечении всестороннего понимания текущей ситуации и определения стратегических целей на будущее. Полученные данные позволят создать портфолио предприятия, чтобы привлечь необходимый объем инвестиций. В портфолио нужно указывать географический район, количество подразделений, населенных пунктов, деревень и т.д. Оно может быть подкреплено картой, показывающей приближенность организации к крупным городам, поселкам, дорогам, железнодорожным линиям и пр. Должна присутствовать информация о количестве осадков, температуре и относительной влажности воздуха в регионе, о демографических данных, состоянии сельского хозяйства, продуктивности семян, об уровне механизации в регионе и т.д.

2. Оценочно-прогностический этап заключается в формировании показателей устойчивого развития агропромышленного предприятия. Здесь необходимо оценить эффективность основной деятельности, определить тенденции в затратах, объеме продаж, общий размер рынка и его долю, проанализировать структуру имущества компании. На основе этой оценки рассчитывается необходимый объем инвестиций и возможность их получения. После проделанного анализа в портфолио указывается информация о ресурсах предприятия: фермах, складах, питомниках и т.д. Должны быть показаны степень и серьезность эрозии почвы, текущее состояние поверхностных водных объектов, водосборных бассейнов и водного объекта, площадь частного землепользования, сельскохозяйственные культуры и системы возделывания, включая диверсификацию частных земель, пастбищных угодий, деревьев многоцелевого назначения и биомассового производства, площадь лесов и др.

3. Формирующий этап предполагает разработку стратегических решений по определению направлений модернизации технологической и производственной баз, а также инновационных преобразований в сфере ведения бизнеса, результатом которых должно стать достижение состояния устойчивого развития компании. Важным аспектом на данном этапе является ориентация на превентивное управление предприятием, учитывающее изменчивость формирующегося и быстро меняющегося ландшафта как в сельскохозяйственном секторе, так и в учреждениях, ориентированных на агропродовольственную сферу. В портфолио должна быть занесена информация о региональных и национальных рынках, которые обслуживают регион в отношении сельскохозяйственных культур, фруктов и овощей, скота и продуктов животноводства, рыболовства и т.д., о предприятиях по переработке сельскохозяйственной продукции внутри района и за его пределами, которые обслуживают продукцию района, а также информация о том, что сможет предложить компания рынку, о сильных сторонах ее продукта, уникальности, рынках сбыта и т.д. в случае получения инвестиционной поддержки.

4. Стадия контроля и корректировки. На данном этапе проводится анализ запланированных результатов с показателями реализации стратегии привлечения инвестиций в агропромышленное предприятие и корректировок в инвестиционной политике. Этот анализ позволит улучшить будущие стратегии, учитывая те моменты, с которыми компания сталкивалась при реализации прошлой стратегии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенного исследования показывают, что для обеспечения устойчивого развития агропромышленного предприятия необходимо активно изучать вопрос привлечения инвестиций и, следовательно, совершенствовать методологический инструментарий ее системы управления. Стратегия привлечения инвестиций в АПК должна быть адаптивной. Это позволит своевременно реагировать на изменяющиеся условия инвестиционной среды. Детальная проработка инвестиционной стратегии

на этапах прогнозирования, анализа, мониторинга дает возможность снизить риск потери потенциальных инвесторов и найти новых.

Благодаря рассмотрению многолетних исследований мы внесли существенные дополнения в существующие модели и механизмы при разработке стратегии привлечения инвестиций в АПК РФ с учетом ее активной трансформации в современной цифровой эпохе. Стратегическое управление инвестициями АПК в нынешних условиях требует глубокой модернизации отечественных предприятий, внедрения соответствующих технологий и методов организации бизнес-процессов, что подразумевает изменение инвестиционной политики и включение более совершенных инструментов анализа и учета рисков. Рассматриваемый в статье механизм стратегического управления привлечения инвестиций носит комплексный характер: он ориентирует руководство компании на серьезные преобразования, учитывает методы и инструменты формирования и управления инвестиционным капиталом сельскохозяйственных предприятий и предприятий пищевой промышленности в условиях активного развития цифровых систем.

Список литературы

1. *Наговицына Э.В., Тусин Д.С., Братухина Е.А.* Оценка инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона на примере Кировской области. Вестник университета. 2021;9:122–129. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2021-9-122-129>
2. *Булавко О.А., Татарских Б.Я., Туктарова Л.Р., Наугольнова И.А.* Цифровизация как ключевой фактор повышения инвестиционной привлекательности и инновационного развития промышленных предприятий. В кн.: Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы 17-й Международной научно-практической конференции, часть 1, Самара, 20–21 декабря 2018 г. Самара: Самарский государственный экономический университет; 2018. С. 162–168. <http://dx.doi.org/10.1051/shsconf/20196203001>
3. *Le B.* Working capital management and firm's valuation, profitability and risk: evidence from a developing market. International Journal of Managerial Finance. 2019;2(15):191–204. <http://dx.doi.org/10.1108/IJMF-01-2018-0012>
4. *Chubarkina I.Yu.* Improving the efficiency of the investment strategy of the development company. In: Advances in economics, business and management research: Proceedings of the International Scientific Conference “FarEastCon”, volume 128, Vladivostok, October 1–4, 2020. Zhengzhou: Atlantis Press; 2020. Pp. 564–569.
5. *Nofsinger J.R.* The psychology of investing. 6th ed. New York: Routledge; 2017. 232 p.
6. *Jones Ch.P.* Investments. Principles and concepts. 12th ed. New York: Wiley; 2014. 656 p.
7. *Seo I.-S., Jeong M.-J., Seok J.-O., Kim H.-W., Chung J.-k., Wylie H.* Forsythe: revolutionizing leprosy treatment in modern Korea. Astra Salvensis. 2022;1: 67–77.
8. *Мырзалыев В., Мустафаева В., Шинет Г., Калтайева С., Муталиева А.* Features of strategic planning in agricultural production in Kazakhstan. Reviews in Agricultural Science. 2023;11. http://dx.doi.org/10.7831/ras.11.0_1
9. *Тусин Д.С., Мутных Т.Н.* Применение цифровых технологий в инвестиционной деятельности предприятий агропромышленного комплекса России. Актуальные вопросы современной экономики. 2024;2:311–317. <https://doi.org/10.34755/IROK.2024.65.75.001>
10. *KBV Research.* Global online investment platform market. Ghaziabad: Marqual IT Solutions; 2022. 343 p.
11. *Akinmale J.A., Oluwole BO, Wole-Alo F.I.* Digital platforms for linking agriculture investors with smallholder farmers in Nigeria. Journal of Agricultural Extension. 2023;2(27):65–72. <http://dx.doi.org/10.4314/jae.v27i2.6>

References

1. *Nagovitsyna E.V., Tusin D.S., Bratukhina E.A.* Assessment of the investment attractiveness of regional economic sectors on the example of the Kirov region. Vestnik universiteta. 2021;9:122–129. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2021-9-122-129>.
2. *Bulavko O.A., Tatarskikh B.Ya., Tuktarova L.R., Naugolnova I.A.* Digitalization as a key factor in increasing investment attractiveness and innovative development of industrial enterprises. In: Problems of enterprise development: theory and practice: Proceedings of the 17th International Scientific and Practical Conference, part 1, Samara, December 20–21, 2018. Samara: Samara State University of Economics; 2018. Pp. 162–168. (In Russian). <http://dx.doi.org/10.1051/shsconf/20196203001>
3. *Le B.* Working capital management and firm's valuation, profitability and risk: evidence from a developing market. International Journal of Managerial Finance. 2019;2(15):191–204. <http://dx.doi.org/10.1108/IJMF-01-2018-0012>
4. *Chubarkina I.Yu.* Improving the efficiency of the investment strategy of the development company. In: Advances in economics, business and management research: Proceedings of the International Scientific Conference “FarEastCon”, volume 128, Vladivostok, October 1–4, 2020. Zhengzhou: Atlantis Press; 2020. Pp. 564–569.

5. *Nofsinger J.R.* The psychology of investing. 6th ed. New York: Routledge; 2017. 232 p.
6. *Jones Ch.P.* Investments. Principles and concepts. 12th ed. New York: Wiley; 2014. 656 p.
7. *Seo I.-S., Jeong M.-J., Seok J.-O., Kim H.-W., Chung J.-k., Wylie H.* Forsythe: revolutionizing leprosy treatment in modern Korea. *Astra Salvensis*. 2022;1:67–77.
8. *Myrzaliyev B., Mustafaeva B., Shinet G., Kaltayeva S., Mutaliyeva A.* Features of strategic planning in agricultural production in Kazakhstan. *Reviews in Agricultural Science*. 2023;11. http://dx.doi.org/10.7831/ras.11.0_1
9. *Tusin D.S., Mutnykh T.N.* The use of digital technologies in the investment activities in the agro-industrial complex of Russia. *Actual Issues of the Modern Economy*. 2024;2:311–317. (In Russian). <https://doi.org/10.34755/IROK.2024.65.75.001>.
10. *KBV Research*. Global online investment platform market. Ghaziabad: Marqual IT Solutions; 2022. 343 p.
11. *Akinwale J.A., Oluwole BO., Wole-Alo F.I.* Digital platforms for linking agriculture investors with smallholder farmers in Nigeria. *Journal of Agricultural Extension*. 2023;2(27):65–72. <http://dx.doi.org/10.4314/jae.v27i2.6>

Организация учета по потребителям как перспективное направление учетно-аналитического обеспечения стратегического управления

Адамова Гюльнара Амучиевна

Канд. экон. наук, доц. каф. бухгалтерского учета, аудита и налогообложения
ORCID: 0000-0003-3529-5796, e-mail: ga_adamova@guu.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

Целью исследования является изучение проблемы учетно-аналитического обеспечения управления прибылью компании на основе организации учета затрат и доходов в разрезе потребительских групп. В связи с ростом удельного веса расходов на продвижение продуктов на рынок и сервисное обслуживание в работе обоснована необходимость создания управленческого учета с точки зрения потребителей, в качестве которых выступают клиенты компании. Выделение их как объектов позволит установить, кто вызывает наибольшие затраты экономического субъекта, но не приносит достаточно прибыли, то есть не является рентабельным. Рассмотрены возможности такого учета для решения задачи стратегической оценки клиентов. Выделены этапы организации управленческого учета по потребителям, в том числе предложены способы их группировки для последующего анализа. Установлены факторы, определяющие стоимость клиентов для экономического субъекта. Обоснована зависимость уровня затрат компании от видов деятельности, связанных с их обслуживанием. Даны рекомендации по использованию интенсивных, операционных и временных драйверов затрат в целях распределения расходов между группами потребителей и определения их прибыльности для компании. Предложено применение матрицы оценки клиентов для выявления стратегически важных и тех, с кем не стоит поддерживать долгосрочные отношения. В заключении приведены возможности использования данных учета по потребителям для целей управления.

Ключевые слова

Стратегический управленческий учет, учет по потребителям, учет затрат, виды деятельности, распределение затрат, функциональный учет, управленческий анализ, фактор затрат, анализ прибыльности клиентов

Для цитирования: Адамова Г.А. Организация учета по потребителям как перспективное направление учетно-аналитического обеспечения стратегического управления // Вестник университета. 2024. № 7. С. 141–150.

Organisation of consumer accounting as a promising direction of accounting and analytical support for strategic management

Gyulnara A. Adamova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Accounting, Audit, and Taxation Department
ORCID: 0000-0003-3529-5796, e-mail: ga_adamova@guu.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The research purpose is to study the problems of accounting and analytical support for profit management of the company on the basis of the organisation of cost and income accounting in the context of consumer groups. In connection with the growth of the share of expenditures for promotion of products to the market and service, in the work, the necessity of creating management accounting in terms of consumers being the company's clients has been substantiated. Identification of them as objects will allow to determine who causes the greatest costs of an economic entity, but does not bring enough profit, so is not profitable. The possibilities of such accounting have been examined to achieve the objective of strategic client assessment. The organisation stages of the management accounting for consumers have been allocated, including ways of grouping them for further analysis. The factors that determine the value of clients for an economic entity have been identified. The dependence of the level of the company's costs on the types of activities related to consumer service has been substantiated. Recommendations have been made on the use of intensive, operational, and temporary cost drivers to allocate expenditures among consumer groups and determine their profitability for the company. The article offers the application of a client assessment matrix in order to identify strategically important consumers and those with whom it is not worth maintaining long-term relations. In conclusion, the possibilities of using data of the consumer accounting for management purposes are given.

Keywords

Strategic management accounting, customer accounting, cost accounting, types of activities, cost allocation, functional accounting, management analysis, cost factor, client profitability analysis

For citation: Adamova G.A. (2024) Organisation of consumer accounting as a promising direction of accounting and analytical support for strategic management. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 141–150.



ВВЕДЕНИЕ

Конкуренция на рынке товаров и услуг ставит перед менеджментом все более сложные задачи. Для достижения успеха важнейшее значение приобретают выработка и следование определенной стратегии, в том числе предполагающей особенности взаимодействия компании с клиентами. Последние же предъявляют весьма дифференцированные требования к доставке и упаковке продукта, к выполнению сервисных услуг и пр. Таким образом, каждый из потребителей приобретает свои уникальные черты, что непосредственно отражается на их издержкостности, а следовательно, и на той прибыли, которую они приносят экономическому субъекту.

С одной стороны, именно с потребителями связано получение компанией дохода; с другой – растущие дополнительные затраты на обслуживание клиентов в некоторых случаях могут снизить прибыль в такой степени, что потеряется весь смысл работы с ними. Все это заставляет пристальнее изучать не только состав затрат, формирующих себестоимость продуктов, но и создает предпосылки для оценки клиентов как причины возникновения расходов. Различные категории потребителей оказывают неравноценное влияние на прибыль компании. Для того чтобы правильно оценить возможности каждого канала сбыта либо клиента, необходимо обеспечить формирование информации об издержках обращения в соответствующем разрезе. Таким образом, управленческий аппарат получит возможность заранее понять, кто из клиентов является наиболее выгодным для компании, а с кем лучше не строить долгосрочные отношения. Формирование информации для анализа прибыльности организации в разрезе потребителей и каналов сбыта – одно из важных и перспективных направлений развития управленческого учета.

ПРЕДПОСЫЛКИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПО ПОТРЕБИТЕЛЯМ

Цены на продукты и удельная маржинальная прибыль не всегда являются единственными определяющими факторами для оценки эффективности продаж компании, поскольку накладные расходы, связанные с обслуживанием конкретного канала сбыта или конкретной категории клиентов, могут перекрывать потенциально высокую маржу. В то же время в последние годы все большую популярность набирает точка зрения, согласно которой нет неприбыльных продуктов, есть прибыльные и неприбыльные клиенты [1–3]. В частности, Р. Грант предлагает рассматривать покупателей «как основную причину существования отрасли и как основной источник прибыли» [2, с. 138]. М. Боченек также подчеркивает, что клиенты, будучи стейкхолдерами компании, «оказывают наибольшее влияние на ее экономический успех и, следовательно, на прибыль» [4, с. 11].

Само по себе создание продукта связано с возникновением затрат, а станет ли он прибыльным или нет, зависит от того дохода, который экономический субъект сможет получить от его реализации, и от дополнительных (накладных) расходов, сопровождающих процессы продажи и обслуживания клиента. Таким образом, прибыльность клиента оценивается путем сопоставления доходов и расходов по нему. Управление данной прибыльностью «основывается на признании существования различий в содержании, интенсивности и результативности операций с разными потребителями» [5, с. 53].

В целях построения наиболее выгодных отношений с клиентами ряд экономистов предлагает для их оценки использовать разделение в соответствии со структурой продаж и приносимой ими долей дохода в общей выручке компании [6–8]. Наиболее популярным инструментом для решения данной задачи считается ABC-анализ [6; 7]. При его использовании, основываясь на показателе выручки, клиенты компании делятся на три группы: А, В и С. К первым относят тех, кто приносит до 80 % (как правило, их 20 % от общего числа покупателей) дохода. Во вторую группу включаются клиенты, приносящие 15 % выручки. В группу С входят оставшиеся 5 %, являющихся убыточными для субъекта хозяйствования. Параллельно с долей в выручке устанавливается прибыльность каждой выделенной группы клиентов, и таким образом определяется приоритетность в обслуживании [7].

Несмотря на популярность данного инструмента, особенно у маркетологов, он не предусматривает четкой методики установления показателя прибыли в разрезе клиентов. Для ее определения преимущественно используется маржинальный доход, рассчитываемый на основе разницы между выручкой от реализации и себестоимостью проданных товаров либо продукции (в этом случае за основу берется величина производственной себестоимости). Другими словами, речь идет о показателе валовой прибыли, без учета влияния коммерческих и управленческих расходов. Вместе с тем величина указанных расходов

может существенным образом изменить полученную картину прибыльности клиентов. Традиционные подходы к калькулированию и расчету себестоимости, а также к определению финансового результата деятельности не позволяют получить более точные данные о прибыльности клиентов и, соответственно, не предоставляют возможность эффективной работы с ними. Для решения этой задачи требуется использование специальных инструментов и правильной организации аналитического учета затрат в системе учетно-аналитического обеспечения управления.

Одним из таких инструментов является система activity-based costing, разработанная Р. Купером и Р. Капланом в 1980-х гг. прошлого века и называемая в отечественном учете функциональным учетом затрат или учетом затрат по видам деятельности. В ее основе лежит распределение затрат на базе установления причинно-следственных связей между затратами и сопряженными с ними видами деятельности. Указанная система, как правило, используется для расчета себестоимости производимой продукции, но вместе с тем в полной мере может быть применена и для распределения затрат между клиентами компании, поскольку именно они выступают потребителями продуктов и таким образом вызывают различные виды деятельности [9; 10]. Одним из вариантов использования АВ-costing выступает time-driven ABC – учет по видам деятельности на основе измерения времени на выполнение работы [5].

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРИБЫЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

Как правило, с организацией аналитического учета доходов в разрезе клиентов проблем не возникает, но учет и распределение расходов между ними требуют отдельного внимания и серьезных первоначальных трудов затрат. При этом «расходы должны быть разнесены так, чтобы максимально точно отражать различия в издержках, вызванные разными требованиями покупателей к обслуживанию продаж» [11, с. 180]. На наш взгляд, речь должна идти о распределении не только коммерческих расходов, но и той части производственных затрат, которую можно связать с конкретной группой клиентов. Так, например, продукт может производиться с характеристиками, диктуемыми клиентом. Более того, «в условиях инновационной экономики весомая часть издержек связана со стадиями проектной разработки продуктов, а также с постпроизводственными бизнес-процессами, направленными на рыночное продвижение и обеспечение сервисного обслуживания потребителей» [12, с. 26]. В части тех затрат, которые имеют отношение ко всем потребителям, необходимо устанавливать объективную базу распределения между ними.

К факторам, влияющим на затратность клиентов, можно отнести:

- частоту поставки;
- величину поставляемых партий;
- расстояние до покупателя (в случае доставки за счет компании);
- место поставки – централизованные склады, розничные торговые сети и т.д.;
- потребности в скидках;
- особенности требований к поставке (использование специальной тары и др.);
- требования к обслуживанию продаж, когда речь идет о торговых сетях.

Все это определяет необходимость индивидуальной оценки потребителей и организации управленческого учета в соответствующем разрезе. «Разрабатывая регламенты работы процессов учета и контроля, экономический субъект создает основу для реализации управленческих решений и механизмов их корректировки» [13, с. 42].

Организация учета доходов и затрат по потребителям требует последовательной работы, включающей ряд этапов. Так, в первую очередь необходимо выявить все точки соприкосновения с клиентом, которые могут вызвать дополнительные издержки, без учета себестоимости самого продукта. В частности, к ним относятся:

- расходы на коммуникацию с клиентом через операторов связи (телефон горячей линии, мессенджеры, сайты и чаты в социальных сетях);
- издержки службы доставки (если она осуществляется за счет компании);
- затраты, связанные с возвратом товаров.

Стоит отметить, что в случае с большими компаниями учет целесообразно вести на уровне не отдельных клиентов, а определенных потребительских групп со схожими признаками. Учет в разрезе отдельных

клиентов стоит организовать, если речь идет об особо крупных покупателях. Обеспечение подобного раздельного учета дает возможность перераспределить ресурсы экономического субъекта на те направления получения дохода и те группы клиентов, где может быть обеспечена наиболее высокая рентабельность.

На следующем этапе необходимо разделить клиентов по группам в зависимости от уровня сопряженных с ними затрат. В качестве дополнительного фактора их классификации могут быть использованы признаки, взаимосвязанные с затратами и получаемыми от клиентов доходами.

Одним из способов группировки клиентов является разработка портретов потребителей, предполагающая выделение свойственных им характеристик, включая особенности восприятия ценности продукта, условия принятия решений о покупке, демографические характеристики и т.д. Другим способом группировки выступает RFM-анализ, оценивающий потребителей по трем признакам:

- 1) время, прошедшее с покупки (англ. recency);
- 2) частота покупок (англ. frequency);
- 3) величина дохода, полученная от клиента (англ. monetary) [8; 14].

На основе указанных параметров может быть построена матрица клиентов, показывающая соотношение поведения потребителей и частоту их покупок либо величину получаемого от них дохода.

В целом «сегментация покупательского рынка должна отражать структурно-экономические различия и различия цепочек стоимости потребителей» [15, с. 445]. Необходимо, чтобы классификационные признаки клиентов соответствовали стратегии компании. Так, например, в качестве признака может выступать чувствительность потребителя к изменению цены, приверженность к торговой марке и т.д.

Группировка клиентов позволяет провести анализ по следующим направлениям: сравнить прибыльность отдельных групп; сравнить прибыльность отдельного клиента со средней прибыльностью группы в целом [5; 7]. Обоснованность использованной классификации будет оправдана только в случае нахождения возможности объективного распределения затрат между группами. В свою очередь отнесение затрат на группу может происходить при условии их релевантности по отношению к ней. Это означает, что в случае отказа от обслуживания группы клиентов отнесенные на нее издержки также сократятся. Те же затраты, которые характеризуются как неустраняемые, не должны учитываться при оценке прибыльности, поскольку ориентация на их величину даст искаженное представление о выгодах в результате принятия решения.

Ключевым показателем для оценки потребителей может стать операционная прибыль клиента, которая находится как валовая прибыль, уменьшенная на величину подтвержденных клиентских затрат. Под последними будем понимать издержки, которые объективно относятся на конкретного клиента или клиентскую группу. Прибыль от бизнеса рассчитывается как суммарная прибыль от всех сегментных групп за минусом нераспределенных накладных расходов.

В свое время в практику менеджмента и управленческого учета было введено понятие customer account profitability (далее – CAP) – учет прибыльности клиентов. CAP – метод управленческого учета, позволяющий компании определять общую прибыль, генерируемую клиентом. Прибыльным считается потребитель, который создает поток дохода, превышающий затраты на его привлечение и обслуживание. CAP можно организовать как на уровне отдельного клиента, так и для групп клиентов.

Использование метода CAP требует тщательного анализа происхождения затрат, связанных с обработкой заказов клиентов. Следует выявить существующие зависимости между возникающими при принятии и исполнении заказов издержками и требованиями потребителей, между особенностями их обслуживания и различными факторами, сопряженными с ними [5].

Клиентская база компании может отличаться типом покупок (опт, мелкий опт, крупный опт, розница), способом расчета, частотой совершаемых покупок, условиями (индивидуальные или типовые) сделок (условиями поставки и производства), временем между размещением заказа и поставкой готового продукта покупателю, потребностью в постпродажной поддержке.

В частности, существует тип клиентов, от которых поступают регулярные заказы на поставку больших партий в соответствии с однозначно оговоренными условиями и редкими претензиями. В противовес им есть другой тип, размещающий срочные заказы на небольшие партии продукта и требующий выполнения нестандартных условий.

Возможность применения стандартных процедур для обработки заказа и стандартных условий поставки способствует минимизации расходов на работу с клиентами. Напротив, чем больше приходится

разрешать споров с потребителями, варьировать условия под их требования, тем выше уровень издержек.

Также важным фактором оценки клиента выступает своевременность осуществляемых платежей. Покупатели, всячески оттягивающие выплаты по полученным заказам, не только вызывают дополнительные финансовые издержки, но и в некоторых случаях способствуют краху всего бизнеса. Таким образом, затраты, связанные с непогашенной дебиторской задолженностью, также должны быть включены в оценку клиентов.

Анализ российской учетной практики показал, что коммерческие расходы либо вообще не включаются в себестоимость продуктов, списываясь на уменьшение финансового результата, либо распределяются между ними пропорционально таким базам, как выручка от реализации или прямые затраты. На наш взгляд, подобные издержки более правильно будет относить не на поставляемые на рынок продукты, а на клиентов или потребительские группы.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА В РАЗРЕЗЕ КЛИЕНТОВ

Как же правильно реализовать учет затрат в разрезе потребителей (групп клиентов)? Все затраты компании можно условно разделить на внутренние и внешние. Первые связаны с организацией и осуществлением внутренних бизнес-процессов, таких как производство, внутренняя логистика, управление и др. Вторые же реализуются за пределами компании и вызываются операциями, определяющими движение продуктов к потребителю, сервисным обслуживанием клиентов, привлечением новых покупателей и расширением рынка сбыта. С каждым годом удельный вес затрат, сопряженных непосредственно с производством продукции, неуклонно снижается; вместе с тем значительно увеличивается доля затрат, направленных на продвижение продукта и сервисные услуги. Указанные затраты, как правило, не имеют отношения к конкретным продуктам компании, но их можно связать с отдельными сегментами рынка и категориями клиентов.

Ниже приведен примерный состав затрат компании, относящихся к обслуживанию покупателей (см. таблицу).

Таблица

Затраты, связанные с обслуживанием и удовлетворением потребностей клиентов

Внутренние		Внешние	
Прямые	Косвенные (общие)	Прямые	Косвенные (общие)
Разработка индивидуального дизайна	Обработка поступивших заказов и подготовка договоров	Поиск и закупка материалов под индивидуальные запросы клиентов	Продвижение продукции и привлечение новых покупателей
Подготовка производства в соответствии со специальными условиями договора	Управление и обслуживание производства	Доставка продукции покупателю	Консультирование и техническая поддержка
Производство продукции	Внутренняя логистика	Сервисное обслуживание	Другие
Скидки на продукцию со стандартной отпускной цены	Отгрузка продукции со склада	Обработка претензий	
Другие	Разработка рекламных мероприятий	Другие	
	Другие		

Составлено автором по материалам исследования

Высокий уровень затрат, вызываемых клиентом, может компенсироваться размером полученной от него выручки. То есть существуют потребители, которые не только требуют особого внимания и дополнительных затрат на обслуживание, но и готовы щедро оплачивать свои повышенные требования. Такой тип клиентов остается прибыльным для компании, несмотря на отвлечение значительных ресурсов.

Признавая потребителя особо важным, можно прийти к выводу, что деление расходов на прямые и косвенные производится по отношению не только к продукту, но и к клиентам. То есть следует выделить статьи расходов, непосредственно сопряженные с их обслуживанием, и сформировать текущий учет в соответствии с имеющейся клиентской базой. Однако здесь возникает другая проблема: не каждый вид издержек можно напрямую связать с конкретным потребителем, то есть появляется необходимость в обоснованном распределении общих расходов.

Клиент определяет уровень затрат компании, вызывая необходимость в том или ином виде деятельности. С другой стороны, чтобы определить их величину, связанную с конкретным клиентом или клиентской группой, необходимо установить драйверы каждого вида деятельности, потребляемой покупателями, то есть выделить факторы затрат, вызывающие потребность в осуществлении компанией различных функций. Как справедливо отмечают А.В. Юрьева, Н.Н. Илышева, А.В. Караваева, А.В. Быстрова и А.Н. Быстрова, «для каждой функции существует свой, достаточно точный и присущий именно ей фактор затрат, изменения в показателях которого и влияют на расходы по функции» [16, с. 265].

Среди факторов затрат, определяющих объемы осуществляемой деятельности по клиентам, выделяются интенсивные, операционные и временные. Интенсивные факторы напрямую связаны с отдельными покупателями и могут быть легко отнесены на их себестоимость через использование соответствующих аналитических счетов учета затрат. К ним, например, причисляют расходы на доставку продуктов до определенного клиента или применение для выполнения его заказа специальных услуг, приобретаемых в другом месте.

Операционные драйверы будут использоваться при распределении затрат на оформление и обработку заказов особыми службами компании. Применение данных драйверов связано с наступлением определенных типовых событий, количество которых возможно подсчитать. Так, например, событием может быть поступление заказа от покупателя, отгрузка продукции со склада и т.д. Операционные драйверы применяются при условии, что одинаковые события вызывают примерно одну и ту же величину затрат, независимо от того, с каким клиентом они связаны.

Временные драйверы затрат необходимы для распределения затрат на консультирование, обработку претензий, техническую поддержку и др. Их использование оправдано, «когда главной причиной разных величин издержек будет время, необходимое для осуществления отдельных видов деятельности, и оно сильно дифференцировано по клиентам» [17, с. 11].

Таким образом, можно сделать вывод, что компании, желающие организовать подобный вид учета, должны разработать специальный справочник видов деятельности с выделением факторов затрат по каждому из них.

Накладные расходы, связанные с общим управлением компанией, соответственно, не подлежат распределению, поскольку объективно это сделать невозможно, а искусственное распределение не дает необходимой информации и снижает ее полезность для менеджмента. Естественно, что в их покрытии участвует в той или иной мере каждый клиент. Степень участия будет определяться итоговым показателем маржи, то есть прибыли с конкретной клиентской группы.

Помимо накладных расходов, с потребителями связаны затраты на создание продуктов, которые они приобретают. Производственная себестоимость реализованных продуктов будет входить в величину прямых затрат, приходящихся на клиента. Итоговая сумма затрат, отнесенная на клиента или клиентскую группу, показывает, в какой мере они участвуют в покрытии общих (как правило, условно-постоянных) расходов и в получении прибыли.

При формировании данных и проведении анализа следует отталкиваться от стратегических целей компании и в соответствии с ними оценивать прибыльность клиентов [9; 18]. В частности, видится целесообразным использование следующей матрицы для анализа (см. рисунок).

Одним из стратегических факторов при оценке потребителей будет выступать регулярность совершаемых ими покупок. Высокая частота покупок в значительной степени повышает прибыльность клиентов. Это объясняется тем, что наиболее дорогими в затратах на продвижение являются издержки, связанные с привлечением новых клиентов, которые впоследствии могут оправдаться частотой покупок, осуществляемых ими, и чем чаще делаются покупки, тем ниже уровень этих затрат по отношению к величине расходов на привлечение.

По итогам проведенного анализа менеджмент должен получить информацию, с помощью которой можно будет оценить реальную стоимость

Затраты ↑	Низкий уровень соответствия и высокий уровень затрат –	Высокий уровень соответствия и высокий уровень затрат +/-
	Низкий уровень соответствия и низкий уровень затрат +/-	Высокий уровень соответствия и низкий уровень затрат +

Соответствие стратегическим задачам →

Составлено автором по материалам исследования

Рисунок. Матрица оценки клиентов на основе уровня затрат и соответствия стратегическим задачам компании

взаимоотношений с клиентами и принять решение «в соответствии с прибыльностью совокупных взаимоотношений, а не только с прибыльностью одного продукта» [18, с. 292].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Известно, что производственные затраты в большинстве случаев не зависят от клиента, за исключением ситуации, когда он размещает индивидуальный заказ на продукт с особыми характеристиками. Однако существует ряд затрат, не имеющих непосредственной связи с производством, уровень которых диктуется качеством работы с потребителями. Их вызывают такие виды деятельности, как реализация продукции, обработка поступивших заказов, доставка до покупателя, сервисное обслуживание, а также работа с претензиями и возвратом.

Соотношение указанных издержек и затрат на производство продукции в последние десятилетия существенно меняется: понижается доля производственных расходов на фоне увеличения расходов на сбыт и обслуживание. В ряде случаев мы видим, как крупные компании переносят свое производство в страны с дешевой рабочей силой и таким образом добиваются минимального уровня производственной себестоимости. Однако коммерческие расходы и затраты, непосредственно продиктованные качеством клиентского обслуживания, напротив, становятся больше в силу возрастания конкуренции и перенасыщения рынка. При этом размер дохода от покупателя совсем необязательно пропорционален его прибыльности. Порой крупные клиенты оказываются более убыточными для бизнеса, чем мелкие.

В соответствии со сказанным можно сделать вывод, что управленческий учет необходимо вести не только по продуктам, направлениям деятельности, видам затрат и подразделениям, но и в разрезе потребителей – клиентов компании. Такой учет даст возможность оценить клиентов и получить картину реальной выгоды работы с ними.

Организация учета по потребителям позволит:

- 1) выявить основные области различия затрат между клиентскими группами;
- 2) провести анализ внутри каждой области затрат, то есть определить состав и содержание входящих в нее издержек, а также факторы, которые их вызывают;
- 3) установить возможности снижения издержек в каждой области;
- 4) определить, какие группы клиентов являются наименее затратными в части сопоставимых статей издержек и проверить, не связаны ли с ними другие расходы индивидуального характера, по которым сопоставление не проводится;
- 5) установить, какие клиенты в наибольшей степени обеспечивают компании решение стратегических задач и таким образом дают конкурентное преимущество.

Выявление по-настоящему прибыльных клиентов позволяет направить на них внимание менеджеров и приложить усилия для их удержания.

По наиболее дорогим клиентам следует принять соответствующие решения: либо нужно поменять характер работы с ними, либо полностью отказаться от взаимодействия при условии отсутствия альтернативных затрат, вызванных отказом от их обслуживания или отсутствием возможности перераспределения имеющихся ресурсов на выгодных клиентов, другие участки работы. Решение может быть принято совместно с покупателями, если информация о высоких издержках, определенных особыми условиями обслуживания, будет представлена им для рассмотрения.

Также на основе полученной информации может быть изменена система предоставляемых клиентам скидок. Обычно она связана с общим объемом поставок в течение года, вне зависимости от других условий.

Список литературы

1. *Портер М.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. И. Минервина. М.: Альпина Паблишер; 2020. 608 с.
2. *Грант Р.* Современный стратегический анализ. Пер. с англ. С. Дмитриева. 9^е изд. СПб.: Питер; 2021. 672 с.
3. *Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П.* Управленческий учет: учебник. Пер. с англ. М.А. Карлика. 12^е изд. СПб.: Питер; 2010. 592 с.
4. *Vochenek M.* The customer as an accounting entity. *Financial Sciences. Nauki o Finansach.* 2022;1(27). <http://doi.org/10.15611/fins.2022.1.01>
5. *Шигаев А.И.* Ориентация на потребителей в управленческом учете за рубежом. *Международный бухгалтерский учет.* 2011;22(172):35–46.

6. *Лебедева Е.С.* ABC-оценка прибыльности клиентов. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017;5(99).
7. *Стафиевская М.В.* ABC-анализ для принятия управленческих решений. Управленческий учет. 2022;12–2:611–616. <https://doi.org/10.25806/uu12-22022611-616>
8. *Коробейников И.В.* Сегментация клиентской базы для управления взаимодействием с клиентами. Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2018;4(14(2)):61–63.
9. *Друри К.* Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учебник. Пер. с англ. В.Н. Егорова. 5^е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана; 2015. 735 с.
10. *Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Юнг М.С.* Управленческий учет: учебник. Пер. с англ. А.Д. Рахубовского, Д.А. Рахубовской. 3^е изд. М.: Вильямс; 2019. 880 с.
11. *Уорд К.* Стратегический управленческий учет. Пер. с англ. Е. Осмоловского. М.: Олимп-Бизнес; 2002. 448 с.
12. *Адамова Г.А.* Информационное обеспечение стратегических управленческих решений на основе калькулирования себестоимости полного жизненного цикла продукта. Управление. 2021;2(9):24–32. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2021-9-2-24-32>
13. *Федоров А.В., Розуленко Т.М.* Внутрискруктурные процессы учета и контроля финансовых результатов как инструмент повышения эффективности управления дебиторской задолженностью. Управление. 2022;3(10):38–47. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2022-10-3-38-47>
14. *Цой М.Е., Шеколдин В.Ю., Алевина М.Н.* Построение сегментации на основе модифицированного RFM-анализа для повышения лояльности потребителей. Российское предпринимательство. 2017;21(18):3113–3134. <http://doi.org/10.18334/rp.18.21.38506>
15. *Портер М.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Пер. с англ. Е. Калининой. М.: Альпина Паблишер; 2020. 945 с.
16. *Юрьева А.В., Ильишева Н.Н., Караваева А.В., Быстрова А.В., Быстрова А.Н.* Стратегический управленческий учет для бизнеса. М: Инфра-М; 2022. 336 с.
17. *Адамова Г.А.* Особенности применения функциональных калькуляций в целях организации управленческого учета затрат. Вестник профессиональных бухгалтеров. 2021;3:8–16. https://doi.org/10.51760/2308-9407_2021_3_8
18. *Ким А.И.* Стратегический управленческий учет. М: Инфра-М; 2022. 202 с.

References

1. *Porter M.* Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors. Trans. from Eng. I. Minervin. Moscow: Alpina Publisher; 2020. 608 p. (In Russian).
2. *Grant R.* Contemporary strategy analysis. Trans. from Eng. S. Dmitriev. 9th ed. St. Petersburg: Piter; 2021. 672 p. (In Russian).
3. *Garrison R., Noreen E., Brewer P.* Managerial accounting: textbook. Trans. from Eng. M.A. Karlik. 12th ed. St. Petersburg: Piter; 2010. 592 p. (In Russian).
4. *Bochenek M.* The customer as an accounting entity. Financial Sciences. Nauki o Finansach. 2022;1(27). <http://doi.org/10.15611/fins.2022.1.01>
5. *Shigaev A.I.* Customer orientation in management accounting abroad. International Accounting. 2011;22(172):35–46. (In Russian).
6. *Lebedeva E.S.* ABC assessment of the customer profitability. Management of economic systems: electronic scientific journal. 2017;5(99). (In Russian).
7. *Stafievskaya M.V.* ABC-analysis for management decision-making. Management Accounting. 2022;12–2:611–616. (In Russian). <https://doi.org/10.25806/uu12-22022611-616>
8. *Korobeynikov I.V.* Client base segmentation for client interaction management. Current problems of aviation and cosmonautics. 2018;4(14(2)):61–63. (In Russian).
9. *Drury C.* Management and cost accounting. Introductory course: textbook. Trans. from Eng. V.N. Egorov. 5th ed., revised and enlarged. Moscow: Unity-Dana; 2015. 735 p. (In Russian).
10. *Atkinson A.A., Banker R.D., Kaplan R.S., Young S.M.* Management accounting: textbook. Trans. from Eng. A.D. Rakhubovskij, D.A. Rakhubovskaya. 3rd ed. Moscow: Williams; 2019. 880 p. (In Russian).
11. *Ward K.* Strategic management accounting. Trans. from Eng. E. Osmolovskij. Moscow: Olymp-Business; 2002. 448 p. (In Russian).
12. *Adamova G.A.* Information support for strategic management decisions based on total life cycle costing of the product. Management. 2021;2(9):24–32. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2021-9-2-24-32>

13. *Fedorov A.V., Rogulenko T.M.* Intra-structural processes of accounting and financial results control as a tool for improving the efficiency of accounts receivable management. *Management*. 2022;3(10):38–47. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2022-10-3-38-47>
14. *Tsoy M.E., Shchekoldin V.Yu., Lezhnina M.N.* Building segmentation on the basis of modified RFM analysis to increase customer loyalty. *Russian Journal of Entrepreneurship*. 2017;21(18):3113–3134. (In Russian). <http://doi.org/10.18334/rp.18.21.38506>
15. *Porter M.* Competitive advantage. Creating and sustaining superior performance. Trans. from Eng. E. Kalinina. Moscow: Alpina Publisher; 2020. 945 p. (In Russian).
16. *Yuryeva L.V., Ilysheva N.N., Karavaeva A.V., Bystrova A.V., Bystrova A.N.* Strategic management accounting for business. Moscow: Infra-M; 2022. 336 p. (In Russian).
17. *Adamova G.A.* Application features of the functional calculations for the management cost accounting. *Bulletin for Professional Accountants*. 2021;3:8–16. (In Russian). https://doi.org/10.51760/2308-9407_2021_3_8
18. *Kim L.I.* Strategic management accounting. Moscow: Infra-M; 2022; 202 p. (In Russian).

Налоговый потенциал муниципальных образований как основа региональных бюджетов

Зотиков Николай Зотикович

Канд. экон. наук, доц. каф. финансов, кредита и экономической безопасности
ORCID: 0000-0001-5631-9123, e-mail: Zotikovcontrol@yandex.ru

Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова, Чебоксары, Россия

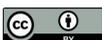
Аннотация

В Российской Федерации (далее – РФ, Россия), являющейся федеративным государством, имеющей трехуровневую бюджетную систему, предполагается наличие налогового потенциала на всех уровнях: федеральном, региональном и местном. С помощью налогов формируется финансовая основа органов местного самоуправления, обеспечивается социально-экономическое развитие муниципальных образований. В развитых странах муниципальные бюджеты формируются в основном за счет налогов, закрепленных за ними. В России же они продолжают оставаться наиболее проблемным звеном в бюджетной системе страны. Цель статьи – исследование влияния закрепленных за местными бюджетами налогов на формирование налогового потенциала муниципальных образований. Задачи – анализ и оценка доходов местных бюджетов РФ в динамике, обоснование направлений увеличения налогового потенциала. Методологическая база исследования основывается на системном подходе, в рамках которого использовались следующие методы: анализ и синтез, обобщение, группировка, табличный и др. Исследованием установлено, что на протяжении последних лет с введением Налогового кодекса России для большинства муниципальных образований сохраняются проблемы недостаточности налоговых и неналоговых поступлений, низкий уровень налогового потенциала, преобладание в их бюджетах межбюджетных трансфертов. Вследствие усиливающейся централизации налоговых доходов повышается степень зависимости муниципальных образований от федерального центра. Без фактического увеличения налогового потенциала муниципалитетов развитие региональной экономики невозможно. Результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности при разработке экономической политики муниципального развития.

Ключевые слова

Налоговый потенциал, налоговые доходы, распределение налогов, централизация налоговых доходов, местные бюджеты, собственные доходы, специальные налоговые режимы, межбюджетные трансферты

Для цитирования: Зотиков В.В. Налоговый потенциал муниципальных образований как основа региональных бюджетов // Вестник университета. 2024. № 7. С. 151–161.



Tax potential of municipalities as the basis of regional budgets

Nikolai Z. Zotikov

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Finance, Credit, and Economic Security Department
ORCID: 0000-0001-5631-9123, e-mail: Zotikovcontrol@yandex.ru

Chuvash State University, Cheboksary, Russia

Abstract

In the Russian Federation (hereinafter referred to as RF, Russia), which is a federal state with a three-level budget system, it is assumed that there is tax potential at all levels: federal, regional, and local. With the help of taxes, the financial basis of local governments is formed and the socio-economic development of municipalities is ensured. In developed countries, municipal budgets are formed mainly from the taxes assigned to them. In Russia, they continue to remain the most problematic link in the country's budget system. The purpose of the article is to study the influence of the taxes assigned to local budgets on the formation of the tax potential of the municipalities. Objectives are the following: analysis and assessment of revenues of the Russian local budgets in dynamics, justification of directions for increasing the tax potential. The methodological basis of the research is founded on a systematic approach, within which the following methods have been used: analysis and synthesis, generalisation, grouping, tabular method, etc. The research has found that over the past years, with the introduction of the Tax Code of the RF, problems of insufficient tax and non-tax revenues remain for most municipalities, low level of the tax potential and predominance of interbudgetary transfers in their budgets are current. Due to the increasing centralisation of the tax revenues, the degree of dependence of the municipalities on the federal centre is high. Without actually enhancing the tax potential of the municipalities, the development of the regional economy is impossible. The research results can be used in practice when developing economic policy for municipal development.

Keywords

Tax potential, tax revenues, distribution of taxes, centralisation of tax revenues, local budgets, own revenues, special tax regimes, interbudgetary transfers

For citation: Zotikov N.Z. (2024) Tax potential of municipalities as the basis of regional budgets. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 151–161.



ВВЕДЕНИЕ

Великий историк и писатель Н.М. Карамзин утверждал: «Россия сильна провинцией». Российская Федерация (далее – РФ, Россия) обильна природными богатствами, но самое главное – богата народными талантами. Важнейшими составляющими экономического потенциала муниципальных образований являются природно-ресурсный и производственный потенциал, население и трудовые ресурсы. В связи с этим политика государства должна быть направлена на обеспечение последовательного развития экономического потенциала муниципальных образований. Необходимо стимулировать экономическое развитие территорий налоговыми инструментами, позволяющими эффективно формировать и расширять налоговый потенциал регионов и муниципалитетов.

Изучаемая тема является далеко не новой, она чаще других дискутируется, между тем улучшения финансового положения муниципалитетов не происходит. Приведем краткий обзор исследований по теме статьи.

ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ ПО ТЕМЕ

Ю.С. Долганова и др. указывают, что во избежание риска неэффективных расходов и риска возникновения иждивенческих настроений у муниципалитетов-получателей дотаций важной задачей является более корректное определение изначального (до распределения дотаций) уровня бюджетной обеспеченности и потенциала территорий [1].

По мнению Х.М. Мусаевой и др., «разработка совершенной методики налогового планирования, позволяющая достоверно и максимально точно оценивать возможный уровень налоговых поступлений, в настоящее время является одним из направлений совершенствования процесса бюджетного планирования» [2, с. 766].

Э.Г. Шурдумова и др. указывают, что «реальные доходы местных бюджетов имеют тенденцию к значительному сокращению, а это не позволяет обеспечить местное самофинансирование и, как следствие, полноценное, самостоятельное решение вопросов местного значения. Для нормального функционирования местного самоуправления, а также для решения вопроса дефицита местных бюджетов необходимо соблюдать финансовую самостоятельность местного самоуправления, прежде всего она обеспечивается наличием собственных доходов и возможностью самостоятельно их расходовать» [3, с. 3].

С.С. Кириллова предлагает «провести мониторинг действующего межбюджетного перераспределения и выработать единую в данном вопросе стратегию» [4, с. 158]. Автор рекомендует распределять поступления от налога на добавленную стоимость (далее – НДС) во все бюджеты, передать часть налога на имущество организаций и налога на прибыль организаций на уровень муниципалитетов.

По мнению В.В. Матвеева и А.В. Мазур, «самым многочисленным уровнем бюджетной системы является местный. Между тем именно на данном уровне ощущается постоянная нехватка финансовых ресурсов для выполнения функций, закрепленных за ним в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, несмотря на то, что в рамках осуществления расходных полномочий данный уровень бюджетной системы является приоритетным в обеспечении уровня и качества жизни населения соответствующей территории» [5, с. 41].

Из проведенного М.А. Печенской-Полищук исследования, автор отмечает «смещение вектора на централизацию налоговых полномочий и источников: для регионов с очень высокой зависимостью от перечислений из федерального бюджета дотаций и субсидий (порядка 50–65%) характерен средний уровень централизации налоговых поступлений (7,5–35%); среди регионов с высокой долей отчислений в федеральный бюджет (свыше 50%) преобладают практически трансфертонезависимые территории с уровнем дотационности менее 10%» [6, с. 669].

По мнению С.Н. Леонова, «на уровне муниципалитетов наиболее значимыми для органов МСУ являются такие финансовые инструменты регулирования территориального развития, как местные налоговые льготы и нормативы налоговых доходов, передаваемые в местные бюджеты» [7, с. 98].

Т.Ю. Ткачева, С.Н. Белоусова и В.А. Рыкунова отмечают, что «особенностью формирования налоговых доходов местных бюджетов в России является закрепление за ними долей от федеральных и региональных налогов и значительных перечислений в виде межбюджетных трансфертов (далее – МТ). В этих условиях усиливается централизация налоговых доходов и наблюдается определенная зависимость местного самоуправления от властей федерального и регионального уровней» [8, с. 67].

В большинстве зарубежных стран налоги в местных бюджетах преобладают в таких странах, как Канада, Швейцария, Соединенные Штаты Америки, и составляют 69–73%. В РФ этот показатель значительно ниже [9].

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В начале исследования приведем распределение налоговых доходов по бюджетам до и после введения Налогового кодекса (далее – НК) РФ (табл. 1).

Таблица 1

Распределение налогов по бюджетам до и после введения НК РФ

Налог	До НК	После НК	2024 г.
Федеральные налоги			
НДС	+	+	+
Акцизы	+	+	+
Налог на операции с ценными бумагами	+	–	–
Таможенная пошлина	+	–	–
Платежи за пользование природными ресурсами	+	+	+
Налог на прибыль организаций	+	+	+
НДФЛ	+	+	+
Государственная пошлина	+	+	+
Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения (отменен Федеральным законом (далее – ФЗ) от 01.07.2005 г. № 78-ФЗ)	+	+	–
Сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация»	+	–	–
Водный налог	+	+	+
Сбор за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта	+	–	–
Единый социальный налог (утратил силу с 2010 г., ФЗ от 24.07.2009 г. № 213-ФЗ)	+	+	–
НДПИ	+	+	+
Сбор за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	+	+	+
НДД (введен ФЗ от 19.07.2018 г. № 199-ФЗ)	–	–	+
Налог на сверхприбыль (введен ФЗ от 04.08.2023 г. № 415-ФЗ)	–	–	+
Региональные налоги			
Налог на имущество предприятий	+	–	–
Налог на имущество организаций	–	+	+
Лесной доход	+	–	–
Плата за воду	+	–	–
Сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц	+	–	–
Налог с продаж	+	–	–
ЕНВД	+	–	–
Транспортный налог	+	+	+
Налог на игорный бизнес	–	+	+
Местные налоги			
Налог на имущество физических лиц	+	+	+
Земельный налог	+	+	+
Регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью	+	–	–

Окончание табл. 1

Налог	До НК	После НК	2024 г.
Налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне	+	–	–
Курортный сбор	+	–	–
Сбор за право торговли	+	–	–
Целевые сборы с граждан, организаций на содержание милиции, благоустройство территории	+	–	–
Налог на рекламу	+	–	–
Налог на перепродажу автомобилей, ВТ и ПК	+	–	–
Сбор с владельцев собак	+	–	–
Лицензионный сбор за право торговли вино-водочными изделиями	+	–	–
Лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей	+	–	–
Сбор за выдачу ордера на квартиру	+	–	–
Сбор за парковку автотранспорта	+	–	–
Сбор за право использования местной символики	+	–	–
Сбор за участие в бегах на ипподромах	+	–	–
Сбор за выигрыш на бегах	+	–	–
Сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме	+	–	–
Сбор со сделок, совершаемых на биржах	+	–	–
Сбор за право проведения кино- и телесъемок	+	–	–
Сбор за уборку территорий населенных пунктов	+	–	–
Сбор за открытие игорного бизнеса	+	–	–
Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы	+	–	–
Торговый сбор	+	+	+

Примечание: НДФЛ – налог на доход физических лиц; НДС – налог на добычу полезных ископаемых; НДС – налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья; ЕНВД – единый налог на вмененный доход; ВТ – вычислительная техника; ПК – персональный компьютер

Источник^{1,2}

Как следует из данных табл. 1, с введением НК РФ число налогов резко сократилось, особенно местных (в таблице отмечено знаком –).

НДС, являясь налогом федеральным, до 2001 г. был равноуровневым, то есть зачислялся в бюджеты разных уровней, в том числе в федеральный бюджет по нормативу:

- в 1998 г. – 75 %³;
- в I квартале 1999 г. – 75 %, с 1 апреля 1999 г. – 85 %⁴;
- в 2000 г. – 85 %⁵.

С 1 января 2001 г. НДС стал полностью зачисляться в федеральный бюджет (далее – ФБ). С 2019 г. ставка НДС увеличена до 20 % вместо прежней ставки 18 %, просуществовавшей с 2003 г.⁶

Налог на прибыль организаций зачислялся в бюджеты:

- ФБ – 7,5 %, бюджет субъекта РФ – 14,5 %, местный (далее – МБ) – 2 % (с 2002 г.);
- с 2005 г. ФБ – 6,5 %, бюджет субъекта РФ – 17,5 %, МБ – 0 %.

¹ Закон Российской Федерации от 27.12.1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207/ (дата обращения: 17.04.2024).

² Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 17.04.2024).

³ Федеральный закон от 26.03.1998 г. № 42-ФЗ «О федеральном бюджете на 1998 год» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18282/ (дата обращения: 19.04.2024).

⁴ Федеральный закон от 22.02.1999 г. № 36-ФЗ «О федеральном бюджете на 1999 год» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22109/ (дата обращения: 19.04.2024).

⁵ Федеральный закон от 31.12.1999 г. № 227-ФЗ «О федеральном бюджете на 2000 год» (редакция от 30.12.2001 г., с изменениями от 23.12.2003 г.). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25636/7d2f4fbc7333c7f5254f542331426e9b4a44d7cd/ (дата обращения: 20.04.2024).

⁶ Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304084/ (дата обращения: 20.04.2024).

Ставка налога на прибыль в части, зачисляемой в ФБ, с 2017 г. до 2030 г. увеличена с 2 до 3%.

С 2021 г. введена прогрессивная ставка НДФЛ в размере 15% в части доходов физического лица, превышающих 5 млн руб. в год. Налог зачисляется в ФБ.

НДД введен с 2019 г. в связи с проведением налоговых маневров в нефтегазовой сфере в районах Республики Саха – Якутия, Ненецкого автономного округа, Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Республики Коми. Налог исчисляется с расчетной выручки от продажи добытого углеводородного ресурса за минусом фактических и расчетных издержек на обеспечение процесса добычи сырья. Ставка налога составляет 50%. При этом его значение не может быть меньше минимального налога, рассчитанного согласно статье 333.55 НК РФ отдельно для разных видов участков.

Налог на сверхприбыль – это единовременный сбор в размере 10% от сверхприбыли, полученной компанией за два предыдущих года. Сверхприбыль – положительная разница между средней арифметической прибылью за 2021–2022 гг. и таким же показателем за 2018–2019 гг. В расчет берется показатель прибыли до налогообложения. Введение данного налога вызвано рекордным дефицитом бюджета в первом полугодии 2023 г. из-за снижения нефтегазовых доходов. Налог платят крупные компании. Порядок его расчета покажем на условном примере: прибыль предприятия составила в 2018 г. 50 млрд руб., в 2019 г. – 30 млрд руб., в 2021 г. – 90 млрд руб., в 2022 г. – 70 млрд руб. Размер сверхприбыли составит 40 млрд руб. $((90 + 70) / 2 - (50 + 30) / 2)$. Налог на сверхприбыль 10% от 40 млрд руб. – 4 млрд руб.

С 2019 г. ФЗ от 03.08.2018 г. № 302-ФЗ внесены изменения в статью 376 НК РФ⁷, согласно которым налогом на имущество организаций стало облагаться лишь недвижимое имущество, что значительно сузило налоговую базу и ухудшило финансовое положение субъектов РФ.

Из более чем 20 налогов, зачисляемых в местные бюджеты, с введением НК РФ осталось лишь три: налог на имущество физических лиц, земельный налог, торговый сбор (в городах федерального значения). Кроме этого, в местные бюджеты зачисляются суммы единого налога, уплачиваемого малым бизнесом в связи с применением специальных налоговых режимов (далее – СНР), однако их величина незначительная.

Приведем фактические поступления налогов в бюджеты различных уровней до введения НК РФ (за 2006 г.) и после (за 2019 г. и 2023 г.) (табл. 2).

Таблица 2

Поступление налогов, сборов в бюджеты различных уровней

Налог	2006 г.			2019 г.			2023 г.		
	ФБ	КБС	В том числе МБ	ФБ	КБС	В том числе МБ	ФБ	КБС	В том числе МБ
Налоговые доходы	2 681,2	2 745,6	461,0	12 380	10 123,2	1 296,2	19 385,7	16 512,7	1 904,7
Налог на прибыль	509,9	1 160,6	53,6	1 185,0	3 358,1	11,6	1 918,6	6 003,8	21,8
НДФЛ	–	929,9	286,4	–	3 955,2	850,4	159,5	6 378,3	1 331,6
НДС	951,4	–	–	4 481,8	–	–	7 792,2	–	–
Налог на сверхприбыль	–	–	–	–	–	–	315,5	–	–
Акцизы	93,2	160,1	0,6	522,2	755,3	2,9	–1 857,7	1 186,9	3,9
Имущество	–	310,8	54,4	–	1 350,8	224,0	–	1 683,1	255,8
Имущество физических лиц	–	5,5	4,8	–	70,7	47,6	–	118,0	81,2
Земельный	–	45,4	41,5	–	184,3	164,8	–	184,6	151,5
Природные ресурсы	1 116,7	70,6	0,6	6 173,0	85,9	2,5	11 041,8	200,1	5,4
НДД	–	–	–	101,1	–	–	1 292,6	–	–
Государственная пошлина	4,0	3,0	2,6	16,0	21,6	18,7	15,3	24,0	20,4
СНР	–	95,9	54,3	–	588,2	186,0	–	1 025,9	266,6

⁷ Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304084/ (дата обращения: 20.04.2024).

Окончание табл. 2

Налог	2006 г.			2019 г.			2023 г.		
	ФБ	КБС	В том числе МБ	ФБ	КБС	В том числе МБ	ФБ	КБС	В том числе МБ
УСН	–	47,2	7,6	–	492,9	97,6	–	951,9	235,9
ЕНВД	–	47,7	46,0	–	65,0	64,9	–	–	–
ЕСХН	–	1,0	0,7	–	15,7	15,7	–	17,4	17,1
ПСН	–	–	–	–	13,9	7,8	–	19,3	13,6
Профессиональный доход	–	–	–	–	0,7	–	–	37,3	–

Примечание: данные представлены в млрд руб.; КБС – консолидированный бюджет субъектов РФ; УСН – упрощенная система налогообложения; ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог; ПСН – патентная система налогообложения

Составлено автором по материалам источника [12]

Как следует из данных табл. 2, в 2023 г. в сравнении с 2006 г.:

- налоговые доходы ФБ увеличились в 7,23 раза, КБС РФ – в 6,0 раз, МБ – в 4,1 раза;
 - доля налоговых доходов ФБ в общей сумме налоговых доходов КБ РФ повысилась с 49,4 до 54,0%, КБС РФ – уменьшилась с 50,6 до 46,0%;
 - доля налоговых доходов МБ в сумме налоговых доходов КБС РФ уменьшилась с 16,8 до 11,5%;
 - опережающий рост налоговых доходов ФБ обеспечен увеличением поступлений НДС в 8,19 раза, платы за природные ресурсы – примерно в 10 раз;
 - налоговые доходы в части, зачисляемой в КБС РФ, повысились: налог на прибыль – в 5,1 раза, НДФЛ – в 6,85 раза, имущественные налоги – в 5,4 раза, СНР – более чем в 10 раз;
 - налоговые доходы МБ по сравнению с другими бюджетами за указанный период увеличились в меньшем размере, в том числе НДФЛ – в 4,6 раза, имущественные налоги – в 4,7 раза, СНР – в 4,9 раза.
- Далее рассмотрим долю налоговых доходов в бюджетах различных уровней (табл. 3).

Таблица 3

Доля налогов в налоговых доходах бюджетов

Налог	ФБ			КБС РФ			МБ		
	2006 г.	2019 г.	2023 г.	2006 г.	2019 г.	2023 г.	2006 г.	2019 г.	2023 г.
Налоговые доходы	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Налог на прибыль	19,0	9,6	9,9	42,3	33,2	36,4	11,6	0,9	1,1
НДФЛ	–	–	0,8	33,9	39,1	38,6	62,1	65,6	69,9
НДС	35,5	36,2	40,2	–	–	–	–	–	–
На сверхприбыль	–	–	1,6	–	–	–	–	–	–
Акцизы	3,5	4,2	–9,5	5,8	7,5	7,2	–	–	–
Имущество	–	–	–	11,3	13,3	10,2	11,8	17,3	13,4
Природные ресурсы	41,6	49,9	56,9	2,6	0,8	1,2	–	–	–
СНР	–	–	–	3,5	5,8	6,2	11,8	14,3	14,0

Примечание: данные представлены в %

Составлено автором по материалам исследования

Как следует из данных табл. 3:

- в налоговых доходах ФБ доля налога на прибыль уменьшилась с 19,0 % в 2006 г. до 9,6 % в 2019 г и до 9,9 % в 2023 г.; доля НДС увеличилась, соответственно, с 35,5 до 36,2 и 40,2%, платы за природные ресурсы – с 41,6 до 49,9 и 56,9%;
- в налоговых доходах КБС РФ доля налога на прибыль уменьшилась с 42,3 до 33,2 и 36,4%; доля НДФЛ увеличилась с 33,9 до 39,1 и 38,6%, акцизов – с 5,8 до 7,5 и 7,2%, незначительна доля СНР: 3,5%, 5,8% и 6,2% соответственно;

– в налоговых доходах МБ значительна доля НДФЛ (62,1%, 65,6% и 69,9%); доля имущественных налогов небольшая (с 17,3% в 2019 г. уменьшилась до 13,4%); доля СНР увеличилась с 11,8 до 14,3 и 14,0% (доля налога на прибыль уменьшилась с 11,6% в 2006 г. до 1,1% в 2023 г.).

Рассмотрим роль федеральных, региональных, местных налогов и СНР в доходах бюджетов различных уровней (табл. 4).

Таблица 4

Распределение налоговых доходов по уровням бюджетов

Налоги	КБ РФ		ФБ		КБС РФ			
	2006 г.	2023 г.	2006 г.	2023 г.	Всего		В том числе МБ	
					2006 г.	2023 г.	2006 г.	2023 г.
Федеральные	5 020,1	32 919,7	2 681,2	19 182,4	2 338,9	13 737,3	352,3	1 383,0
Региональные	259,9	1 380,4	–	–	259,9	1 380,4	8,1	23,0
Местные	50,9	310,8	–	–	50,9	310,8	46,3	232,7
СНР	95,9	1 027,4	–	–	95,9	1 027,4	54,3	265,9
Итого	5 426,8	35 638,3	2 681,2	19 182	2 745,6	16 455,9	461,0	1 904,6
Доля налогов, %								
Федеральные	92,5	92,4	100	100	85,2	83,5	76,4	72,6
Региональные	4,8	3,9	–	–	9,5	8,4	1,8	1,2
Местные	0,9	0,9	–	–	1,8	1,9	10,0	12,2
СНР	1,8	2,8	–	–	3,5	6,2	11,8	14,0
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

Примечание: данные представлены в млрд руб.

Источник⁸

Согласно данным табл. 4, в 2023 г. в сравнении с 2006 г.:

- налоговые доходы КБ РФ увеличились в 6,5 раза, ФБ – в 7,1 раза, КБС РФ – в 6 раз, МБ – в 4,1 раза;
- доля налоговых доходов ФБ в налоговых доходах КБ РФ увеличилась с 49,4 до 53,8%, доля КБС РФ уменьшилась с 50,6 до 46,2%;
- доля налоговых доходов МБ в сумме налоговых доходов КБС РФ уменьшилась с 16,8 до 11,6%;
- в налоговых доходах КБ РФ доля федеральных налогов составляет 92,4%, доля региональных налогов уменьшилась с 4,8 до 3,9%, доля местных налогов незначительна (0,9%), доля СНР увеличилась с 1,8 до 2,8%;
- в налоговых доходах КБС РФ доля федеральных налогов составляет более 80,0%, доля региональных налогов уменьшилась с 9,5 до 8,4%, доля местных налогов небольшая (менее 2,0%), доля СНР увеличилась с 3,5 до 6,2%;
- в налоговых доходах МБ доля федеральных налогов составляет более 70%, доля региональных налогов незначительна (менее 2,0%), доля местных налогов увеличилась с 10,0 до 12,2%, доля СНР – с 11,8 до 14,0%.

ОБСУЖДЕНИЕ

Исполнение местных бюджетов за 2017–2022 гг. рассмотрено в табл. 5.

Таблица 5

Исполнение местных бюджетов

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. / 2017 г., %
Доходы, всего	3 845,7	4 245,7	4 722,7	5 049,6	5 536,0	6 478,0	168,4
Собственные доходы	2 504,8	2 791,2	3 176,6	3 401,7	3 751,7	4 528,7	180,8

⁸ Отчет № 1-НМ «Начисление и поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации. Режим доступа: <https://base.garant.ru/70832602/b89690251be5277812a78962f6302560/?ysclid=m021yk6qdp139390381> (дата обращения: 22.04.2024).

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. / 2017 г., %
Налоговые и неналоговые	1 392,8	1 500,1	1 607,7	1 647,2	1 868,7	2 090,7	150,1
Налоговые доходы	1 122,9	1 231,4	1 340,7	1 404,5	1 569,8	1 783,9	158,9
% к собственным доходам	44,8	44,1	42,1	41,3	41,8	39,4	87,9
– в том числе НДС	701,2	780,9	850,3	907,2	988,9	1 145,1	163,3
МГ	1 112,0	1 291,1	1 568,9	1 754,5	1 883,0	2 438,0	219,2
% к собственным доходам	44,4	46,3	49,4	51,6	50,2	53,8	121,2
– дотации	342,3	390,8	437,6	544,6	597,5	640,6	187,1
– субсидии	594,7	688,6	852,9	909,2	950,2	1401,4	235,6
– субвенции	1 340,9	1 454,5	1 546,1	1 647,9	1 784,3	1 949,3	145,4
МГ с учетом субвенций	2 452,9	2 745,6	3 115,0	3 402,4	3 667,3	4 387,3	178,9
МГ в % к доходам	63,8	64,7	65,9	67,4	66,2	67,7	106,1
Расходы, всего	3 882,2	4 226,9	4 733,2	5 017,7	5 480,0	6 448,7	166,1
– в том числе на решение местных вопросов	2 541,3	2 772,5	3 187,7	3 369,8	3 695,7	4 299,0	169,2
Дефицит, профицит	–36,5	18,8	–10,5	31,9	56,0	29,3	–
Объем муниципального долга	367,98	371,86	380,5	387,2	376,6	376,4	102,3
% к налоговым и неналоговым доходам	26,4	24,8	23,7	23,5	20,2	18,0	68,2

Примечание: данные представлены в млрд руб.

Источник^{9,10}

Согласно данным табл. 5, в 2022 г. в сравнении с 2017 г.:

- доходы МБ увеличились на 68,4%, в том числе собственные доходы (налоговые и неналоговые доходы вместе с МГ без учета субвенций) – на 80,8% (из них налоговые и неналоговые доходы – на 50,1%, МГ без субвенций – в 2,2 раза);
- с увеличением налоговых доходов на 58,9% их доля в собственных доходах уменьшилась с 44,8 до 39,4%, или на 12,1%;
- в величине налоговых доходов преобладает НДС, его поступления увеличились на 63,3%, их доля в сумме налоговых доходов составила 62,4% в 2017 г. и 64,2% в 2022 г.;
- с увеличением МГ (без учета субвенций) в 2,2 раза их доля в собственных доходах увеличилась с 44,4 до 53,8%, или на 21,2%;
- доля дотаций в величине МГ повысилась с 14,1 до 14,6%, субсидий – с 24,1 до 31,9%, доля субвенций уменьшилась с 55,3 до 44,4%;
- величина МГ с учетом субвенций увеличилась с 2 425,9 до 4 387,3 млрд руб., их доля в величине доходов повысилась с 63,8 до 67,7%, или на 6,1%;
- расходы МБ увеличились на 66,1%, в том числе на решение вопросов местного значения на 69,2% (их доля в общей сумме расходов повысилась с 65,5 до 66,7%);
- лишь 54,8% вопросов местного значения в 2017 г. и 48,6% в 2022 г. решались за счет налоговых и неналоговых доходов МБ;
- МБ имели дефицит в 2017 г. в сумме 36,5 млрд руб., в 2022 г. – профицит в сумме 29,3 млрд руб.;
- объем муниципального долга в абсолютном выражении увеличился с 367,98 до 376,4 млрд руб., или на 2,3%, а к налоговым и неналоговым доходам – уменьшился с 26,4 до 18,0%, или на 31,8%.

⁹ Федеральная налоговая служба. Данные об исполнении местных бюджетов Российской Федерации. Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/operational/municipalities/> (дата обращения: 25.04.2024).

¹⁰ Результаты мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2022 год. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=302619-rezultaty_monitoringa_ispolneniya_mestnykh_byudzhetov_i_mezhbyudzhetnykh_otnoshenii_v_subektakh_rossiiskoi_federatsii_na_regionalnom_i_munitsipalnom_urovnyakh_za_2022_god (дата обращения: 25.04.2024).

Из анализа мониторинга исполнения МБ и межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях за 2022 г. вытекают следующие выводы.

Продолжаются сокращение, укрупнение количества муниципальных образований за счет сокращения, объединения поселений, создание муниципальных округов.

МБ по-прежнему зависимы от финансовой помощи. Наибольшую долю в общем объеме финансовой помощи МБ занимают субвенции (44,6%) и субсидии (32%). В 2022 г. делегированы полномочия на муниципальный уровень в 85 субъектах РФ, при этом более 97% общего объема субвенций государственных полномочий реализуется на уровне муниципальных районов и городских округов. Более 87% субсидий концентрируется в бюджетах городских округов и муниципальных районов. Более 93% муниципальных образований являются получателями дотаций. У более чем 50% муниципалитетов их объем превышает 20% собственных доходов.

63% дотаций направлено на выравнивание бюджетной обеспеченности. Для муниципальных образований характерен высокий уровень дифференциации среднедушевых доходов как до, так и после выравнивания, наиболее высокий уровень дифференциации имеют сельские поселения.

Основную долю расходов составляют расходы на образование и жилищно-коммунальное хозяйство. Расходы на решение вопросов местного значения составляют 2/3 расходов местных бюджетов, в том числе в поселениях и внутригородских районах этот показатель приближается к 100%.

По итогам 2022 г. в 32 субъектах РФ МБ имели дефицит. Отношение долга к налоговым и неналоговым доходам МБ находится в течение 2000–2022 гг. на безопасном уровне и ежегодно стабильно сокращается (в 2022 г. – 18,0%).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование показало, что закрепление за МБ лишь двух налогов (земельного и налога на имущество физических лиц), отмена отчислений в МБ части федеральных налогов (НДС, налога на прибыль) породили финансовые проблемы муниципалитетов. С момента введения НК РФ никаких решений в части увеличения налогового потенциала муниципальных образований не принималось. С введением НДС, налога на сверхприбыль, периодическим повышением ставок акцизов, повышением ставки НДС с 2019 г. до 20% продолжился процесс централизации налоговых доходов в ущерб региональным бюджетам и МБ. Об этом также свидетельствуют следующие данные: в 2023 г. в сравнении с 2006 г. налоговые доходы ФБ увеличились в 7,2 раза, а МБ – лишь в 4,1 раза, доля налоговых доходов МБ в налоговых доходах КБС РФ уменьшилась с 16,8 до 11,5%, и это снижение становится закономерностью.

Более чем на 70% налоговые доходы муниципальных образований формируются за счет НДФЛ, доля местных налогов составляет лишь 12%, СНР – около 14%. В целом доходы МБ на 60–70% формируются за счет МГ. Налоговых и неналоговых доходов, закрепленных за МБ, достаточно для выполнения расходов местного значения лишь на 50%.

Считаем, что без реального увеличения налогового потенциала МБ поступательное развитие экономик регионов и их бюджетов невозможно. Лишь умеренно децентрализованный характер распределения налоговых доходов будет способствовать повышению эффективности формирования налогового потенциала территорий.

Список литературы

1. Долганова Ю.С., Черкашина Т.А. О совершенствовании подходов к распределению выравнивающих дотаций муниципалитетам. e-FORUM. 2020;3(12).
2. Мусаева Х.М., Яхьяева З.С. Налоговый потенциал региона и муниципальных образований: проблемы оценки и эффективного использования. Актуальные вопросы современной экономики. 2019;6–2:765–772.
3. Шурдумова Э.Г., Байзулаев С.А., Шагирова Л.А., Бухурова Л.Х. Оптимизация налоговых доходов бюджетов муниципальных образований. Вектор экономики. 2018;12(30).
4. Кириллова С.С. Бюджетный потенциал муниципальных образований и пути его укрепления. В кн.: Инновационное развитие региона: проблемы, перспективы (IV Шаляпинские чтения): материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Мичуринск, 26 ноября 2021 г. Мичуринск: Мичуринский государственный аграрный университет; 2021. 295 с.

5. *Матвеев В.В., Мазур Л.В.* Рентные платежи как источник управления налоговым потенциалом на муниципальном уровне. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2019;3(32(9)):40–47.
6. *Печенская-Полищук М.А.* Влияние процессов централизации и децентрализации на формирование налогового потенциала территорий. Экономика региона. 2021;2(17):658–672. <https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2021-2-22>
7. *Леонов С.Н.* Финансовые инструменты органов местного самоуправления по стимулированию муниципального развития. В кн.: Экономика Дальнего Востока: новые возможности в меняющемся мире: материалы круглых столов научно-практической конференции, Хабаровск, 15–16 ноября 2022 г. Хабаровск: Дальневосточный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; 2022. С. 94–99.
8. *Ткачева Т.Ю., Белусова С.Н., Рыкунова В.Л.* Формирование налоговых доходов местных бюджетов: состояние и перспективы развития. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2021;5(11):65–74. <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2021-11-5-65-74>
9. *Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л., Трусова Н.С., Барзыкина Г.А. и др.* Экономическая безопасность в бюджетно-налоговой сфере экономики: монография. Курск: Юго-Западный государственный университет; 2016. 315 с.

References

1. *Dolganova Yu.S., Cherkashina T.A.* On the improvement of approaches to the distribution of equalizing subsidies to municipalities. e-FORUM. 2020;3(12). (In Russian).
2. *Musaeva H.M., Yabyaeva Z.S.* Tax potential of the region and municipal education: problems of estimation and effective use. Current issues of modern economics. 2019;6–2:765–772. (In Russian).
3. *Shurdumova E.G., Baizulaev S.A., Shagirova L.A., Bukhurova L.Kh.* Optimization of tax revenues of municipal budgets. Vector economy. 2018;12(30). (In Russian).
4. *Kirillova S.S.* Budget potential of municipal education and ways to strengthen it. In: Innovative development of the region: problems, prospects (IV Shalyapinsky readings): Proceedings of the All-Russian (National) Scientific and Practical Conference, Mychurinsk, November 26, 2021. Mychurinsk: Mychurinsk State Agrarian University; 2021. 295 p. (In Russian).
5. *Matveev V.V., Mazur L.V.* Rent payments as the source of management of tax potential at the municipal level. Journal of the South-Western State University. Series: Economy. Sociology. Management. 2019;3(32(9)):40–47. (In Russian).
6. *Pechenskaya-Polyschuk M.A.* The influence of the processes of centralization and decentralization on the formation of tax potential of the territory. Economy of region. 2021;2(17):658–672. (In Russian). <https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2021-2-22>
7. *Leonov S.N.* Financial instruments of local self-government organizations for the stimulation of municipal development. In: Economy of the Far East: new opportunities in the changing world: Proceedings of Round Tables of the Scientific and Practical Conference, Khabarovsk, November 15–16, 2022. Khabarovsk: Far Eastern Institute of Management – branch of the Russian Academy of National Economy and State Service under the President of the Russian Federation; 2022. Pp. 94–99. (In Russian).
8. *Tkacheva T.Yu., Belousova S.N., Rykunova V.L.* Formation of tax revenue of local budgets: state of affairs and prospects for development. Proceedings of the Southwest State University. Series: Economics. Sociology. Management. 2021;5(11):65–74. (In Russian). <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2021-11-5-65-74>
9. *Tkacheva T.Yu., Afanasyeva L.V., Sevryukova L.V., Rykunova V.L., Trusova N.S., Barzykina G.A. et al.* Economic security in the budget-tax sphere of the economy. Kursk: South-Western State University; 2016. 315 p.

Зеленое финансирование как инструмент для стимулирования инвестиций в экологически устойчивые проекты

Каримов Усмон Сафаралиевич

Ассист. каф. финансов устойчивого развития
ORCID: 0000-0002-2255-5600, e-mail: usmon_95@mail.ru

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассматривается один из наиболее эффективных способов финансирования инвестиций в основной капитал с помощью кредитов или облигаций. Механизм зеленого финансирования является инструментом, который позволит привлечь часть необходимых инвестиций для выполнения амбициозных целей обозначенной стратегии. ESG-повестка (англ. environmental, social, governance – экологическое, социальное и корпоративное управление) в последнее время – одна из наиболее модных и широко обсуждаемых тем в мировых кругах, в том числе финансовых, так как любое преобразование и изменение в бизнес- и экономической конъюнктурах зачастую требуют значительного объема инвестиций. Наибольшее количество вопросов вызывает компонента Е (англ. environmental – относящийся к окружающей среде), которая отвечает за экологию, а именно за обеспечение декарбонизации экономических и общественных процессов, а также за адаптацию к вызовам, связанным с глобальным энергопереходом, за защиту и преумножение природного капитала, снижение вредного воздействия человека на окружающую среду. В статье также приведена методология расчета гриннума, которую инвесторы готовы платить эмитенту. Основное внимание уделено детальному анализу текущего состояния рынка зеленых облигаций и процессу формирования гриннума на российском рынке зеленого финансирования, что поможет инвесторам принимать обоснованные решения при выборе инвестиций.

Ключевые слова

Зеленые облигации, инвестиции, дюрация, зеленое финансирование, гриннум, спред, устойчивые финансы, зеленая экономика

Для цитирования: Каримов У.С. Зеленое финансирование как инструмент для стимулирования инвестиций в экологически устойчивые проекты // Вестник университета. 2024. № 7. С. 162–169.

Green finance as a tool to stimulate investments in environmentally sustainable projects

Usmon S. Karimov

Assistant at the Finance for Sustainable Development Department
ORCID: 0000-0002-2255-5600, e-mail: usmon_95@mail.ru

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Abstract

This article discusses one of the most effective methods of financing investments in fixed assets through loans or bonds. The mechanism of green financing is a tool that can attract part of the necessary investments to achieve ambitious goals of the designated strategy. The ESG (environmental, social, governance) agenda has recently become one of the most popular and widely discussed topics in global communities, including financial ones, as any transformation and change in business and economic conjunctures often require a significant amount of investment. The largest number of questions is raised by the E (environmental) component which is responsible for ecology, namely for ensuring decarbonisation of economic and social processes as well as for adapting to the challenges associated with the global energy transition, for protecting and multiplying natural capital, and reducing the harmful human impact on the environment. The article also provides a methodology for calculating the greenium that investors are willing to pay the issuer. The main attention is paid to a detailed analysis of the current state of the green bond market and to the process of forming a greenium in the Russian green finance market which will help investors make informed decisions when choosing investments.

Keywords

Green bonds, investments, duration, green financing, greenium, spread, sustainable finance, green economy

For citation: Karimov U.S. (2024) Green finance as a tool to stimulate investments in environmentally sustainable projects. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 162–169.



ВВЕДЕНИЕ

Зеленое финансирование на сегодняшний день неразрывно связано с экологическими проблемами, и в первую очередь это глобальное потепление, которое является главной темой повестки заседания Организации Объединенных Наций (далее – ООН) в последние 5 лет.

Проблемы экологии и климата широко обсуждаются на международных площадках с 1992 г., и существует твердое убеждение, что массовый выброс парниковых газов оказывает прямое влияние на изменение климата и глобальное потепление, а также антропогенный эффект.

Ключевым этапом на текущий момент считается Парижское соглашение, которое было ратифицировано 193 странами. Главной целью данного документа является удержание роста средней температуры на Земле в пределах двух градусов Цельсия.

Становится все более очевидным, что для достижения этих целей потребуются значительные инвестиции в различные области, направленные на сокращение углеродного следа стран и достижение углеродной нейтральности.

Инвестиции в данную область необходимы для внедрения новых технологий, разработки экологически чистых источников энергии, для повышения энергоэффективности, преобразования транспортных систем и промышленности, а также для перехода к устойчивому использованию природных ресурсов [1].

При этом очевидно, что основной целью деятельности любой компании в стандартной экономической теории является получение прибыли, а дополнительные инвестиции в повышение экологичности своей продукции изначально рассматриваются как потенциальные издержки.

Однако это работает в таком виде только при следующих условиях:

- если законодательно отсутствует какая-либо ответственность за грязное производство;
- если у потребителей культуры покупок отсутствует более экологичная или климатически нейтральная продукция при прочих равных условиях;
- если отсутствуют реальные долгосрочные риски для компании, которые она будет нести в результате своей неустойчивой деятельности.

В текущей парадигме с учетом современных вызовов, связанных с изменением климата, охраной окружающей среды и социальной ответственностью, этот взгляд подвергается пересмотру.

В свете нынешних вызовов компаниям стало ясно, что пренебрежение экологическими и социальными факторами может иметь негативные последствия для их долгосрочной устойчивости и репутации. Все более осознанные потребители ставят перед организациями требование проявлять ответственность и заботу об окружающей среде.

Таким образом, компании все чаще осознают, что инвестиции в экологическую устойчивость могут стать не только неизбежной необходимостью, но и источником конкурентных преимуществ.

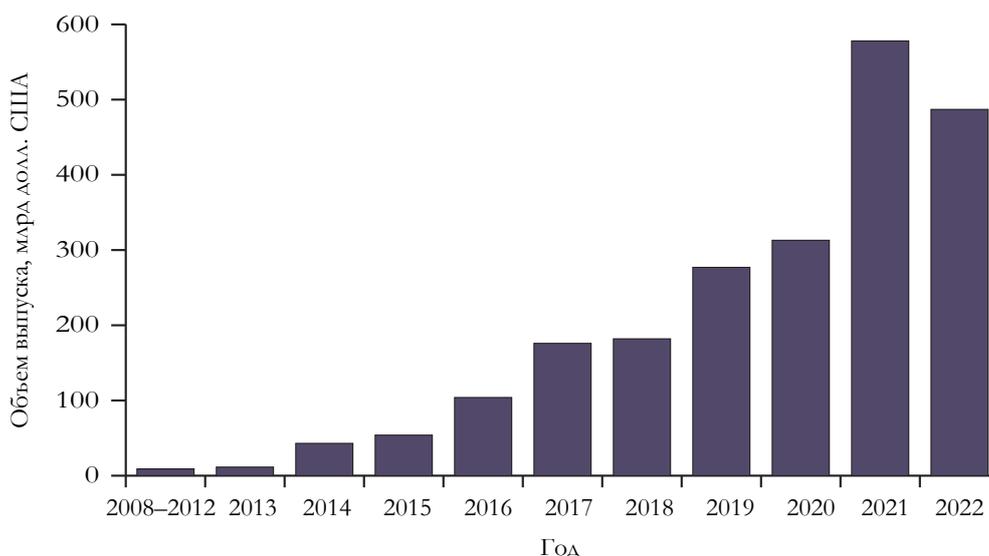
ЭКОТЕХНОЛОГИИ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

Разработка и продвижение экологически чистых технологий, энергоэффективных процессов и продуктов с низким уровнем выбросов способны привести к снижению затрат на энергию и ресурсы, а также к привлечению новых экологически осознанных потребителей. Компании, которые рано поняли эти преимущества, уже внедряют экологические инновации в свои бизнес-модели и получают выгоду от них.

При этом стоит отметить, что переход к более экологичной деятельности требует значительных финансовых и технических ресурсов. Компании могут обратиться к различным финансовым инструментам и механизмам, таким как зеленые или транзитные кредиты и облигации, банки – к зеленым депозитам, зеленым фондам. Кроме того, снижение экологического влияния способно привести к сокращению штрафов и других потенциальных затрат, связанных с нарушением экологических норм и требований.

Одним из наиболее распространенных способов финансирования инвестиций в основной капитал является привлечение заемного финансирования с помощью кредитов либо (более характерно для западных рынков) облигаций.

В результате формирования подобных инструментов рынок облигаций начал свой активный рост начиная с 2008 г. Средний темп прироста объема зеленых облигаций в год составил 38,7 %, что свидетельствует о достаточно большом спросе на данные финансовые инструменты, так как рынок зеленых облигаций является одним из наиболее быстрорастущих сегментов финансового сектора (рис. 1).



Источник¹

Рис. 1. Объем выпуска зеленых облигаций в мире

При разработке механизма зеленого финансирования в Российской Федерации (далее – РФ, Россия) его актуальность обуславливалась тем, что часть продукции, ориентированной на экспорт, будет попадать под налог, вводимый Европейским союзом. В частности, газовая генерация, а также металлургическая продукция.

С учетом новой конъюнктуры рынка, которая сформировалась ввиду введенных недружественными странами санкций и контрсанкций, большая часть экспортируемой в Европу продукции теперь не может быть туда поставлена, что способно поставить под сомнение экономическую целесообразность подобного перехода на зеленую генерацию и зеленую промышленность.

Однако переориентация экспорта с Запада на Восток все равно будет требовать значительных затрат на снижение углеродоемкости продукции, так как импортирующие российские товары страны Востока также взяли на себя обязательства по достижению углеродной нейтральности, а в дальнейшем станут применять, вероятно, и налоговые меры. Тем не менее, например, алюминий не попал в санкционные списки и может быть экспортирован в Европу [2].

Как уже было отмечено, существует теория о том, что подобная система зеленого финансирования обеспечивает преференции, которые эмитент зеленой бумаги получает за то, что он в ходе реализации своего проекта выполняет не только собственные коммерческие задачи, но и общественно полезные функции.

Эти преференции могут иметь разную форму. В Китае, например, был разработан всесторонний комплекс мер поддержки рынка зеленого финансирования, что привело к большому спросу на зеленые облигации со стороны инвестора.

На других рынках, в частности на европейском финансовом рынке, существует теория, что рыночные игроки готовы мириться с более низкой доходностью подобных облигаций, если понимают, что она соответствует определенным критериям. Данная скидка, которую инвесторы готовы платить эмитенту в профессиональном сообществе, закрепила за собой название «гриниум» [3].

Существование гриниума для этого типа финансовых инструментов необходимо как минимум потому, что эмитенты для маркировки своего финансового инструмента зеленым статусом привлекают независимого верификатора, который оказывает настоящие услуги не на безвозмездной основе.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА И АНАЛИЗ ГРИНИУМА ЗЕЛЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Методология расчета потенциального гриниума осуществляется через анализ вторичного рынка уже обращающихся облигаций с применением для этого показателя доходности к погашению, что позволяет очистить получаемый результат от субъективных факторов, которые могли определить различия в ценообразовании непосредственно при размещении конкретного выпуска. Доходность к погашению в большей мере отражает различия в оценке облигаций рынком при условии наличия активных торгов по бумаге [4].

¹ Cbonds. Кредитные и ESG рейтинги организации. Режим доступа: <https://cbonds.ru/ratings/> (дата обращения: 13.04.2024).

Важно отметить, что из-за ограниченности выборки выводы данного исследования необходимо рассматривать как промежуточные и не являющиеся окончательными. Однако они могут быть полезны для общего понимания текущего состояния и наличия скинги (гринума) за зеленые проекты компаний. Дальнейшие исследования и анализы с более обширными данными способны дать более точные результаты и подтвердить или скорректировать полученные выводы.

Помимо доходности к погашению, для определения потенциальной скинги нужно учитывать и дюрацию облигаций, которые сравниваются между собой. Дюрация является важным показателем, так как она не только отражает среднюю срочность потока платежей по облигации, но и выступает мерой чувствительности цены к изменениям процентных ставок. Облигации с более длительной дюрацией обычно имеют более высокую ценовую чувствительность. Поэтому при сравнении спредов и анализе возможной скинги на зеленые проекты важно учитывать не только доходность к погашению, но и дюрацию облигаций, чтобы получить более полную картину и оценить их относительную ценовую чувствительность.

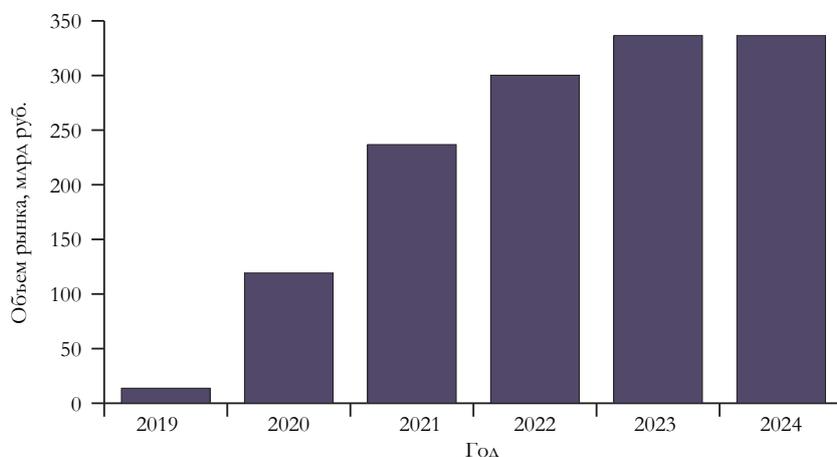
Для того чтобы учесть и доходность к погашению, и дюрацию, необходимо сравнивать доходность к погашению конкретного выпуска при определенной дюрации с кривой бескупонной доходности. Данная кривая, естественно, будет отличаться в зависимости от валюты выпуска.

Для расчета спреда используется арифметическая разница между доходностью к погашению выбранной облигации и доходностью, соответствующей точке на кривой бескупонной доходности с аналогичным сроком погашения. Этот спред затем сравнивается с аналогично рассчитанным спредом по зеленой облигации. По разнице между ними можно сделать вывод о наличии или об отсутствии гринума (премии за экологичность проекта). Если спред зеленой облигации меньше, чем спред обычной облигации, это указывает на наличие гринума, то есть инвесторы готовы получить меньшую доходность от зеленой облигации в обмен на ее экологическую и социальную ценность [5].

Дополнительно следует отметить, что в исходной выборке были исключены российские евробонды, выпущенные компаниями, находящимися в списке SDN (англ. special designated nationals – список особо обозначенных граждан) в соответствии с санкциями, установленными международными организациями. Это решение было принято из-за того, что данные облигации торгуются на рынке с огромным дисконтом в отличие от номинальной стоимости, что делает их доходность к погашению неприменимой для сравнения с другими облигациями.

Рынок зеленых облигаций в России пока только начинает свое формирование. Внешняя конъюнктура оказывает на него значительное влияние. Нельзя не отметить, что одной из первоначальных причин разработки данного механизма была задача облегчить движение трансграничных денежных потоков, чтобы привлечь иностранные инвестиции в национально значимые проекты. Текущий средний темп роста рынка свидетельствует о его предстоящей стагнации на протяжении продолжительного времени.

Для возвращения интереса бизнеса к подобным проектам необходимо чтобы была возможность привлекать более дешевые деньги либо за счет мер государственной поддержки, либо за счет гринума, который может быть сформирован инвесторами (рис. 2).



Источник²

Рис. 2. Объем рынка зеленых облигаций России

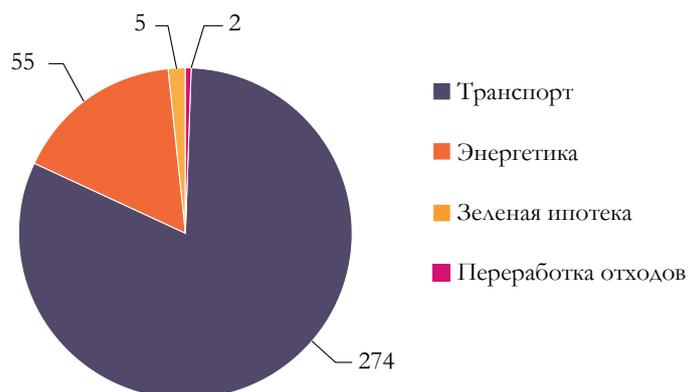
² Cbonds. Кредитные и ESG рейтинги организации. Режим доступа: <https://cbonds.ru/ratings/> (дата обращения: 13.04.2024).

ОЦЕНКА ГРИНИУМА ЗЕЛЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Наиболее активно механизм зеленого финансирования в РФ используют эмитенты для обеспечения своей деятельности в сфере экологически чистого транспорта. Доля таких выпусков в общем объеме составляет 82 %, что в абсолютном выражении достигает 274 млрд руб.

Вторыми по величине привлеченного финансирования являются проекты в сфере экологически чистой энергетики. Их доля составляет около 16 %, что в абсолютном выражении достигает 55 млрд руб.

Интересно отметить, что наименьший объем средств, привлеченных с помощью зеленых облигаций, относится к отрасли переработки отходов и составляет всего 2 млрд руб. Однако единственный зеленый кредит, который был выдан по национальной методологии зеленых финансовых инструментов, касается также этой отрасли. Объем финансирования по данному кредиту составляет 110 млрд руб. (рис. 3).



Примечание: данные представлены в млрд руб.

Источник³

Рис. 3. Структура зеленых финансовых инструментов по национальному механизму зеленого финансирования

Для определения возможной премии за зеленую маркировку облигации были сравнены все эмитенты, которые выпускали как зеленые, так и обычные облигации. В силу того, что количество выпусков по национальному механизму российских эмитентов кратно ниже, чем количество выпусков европейских, то целесообразно проводить анализ не в разрезе отраслей, а конкретно по каждому эмитенту.

Из всех выпусков зеленых облигаций по национальному механизму гриниум присутствует только у выпуска государственной корпорации развития ВЭБ.РФ, который составил 11 базисных пунктов (см. таблицу).

Таблица

Гриниум на национальном рынке зеленого финансирования

Эмитент	Спред по обычным облигациям	Спред по зеленым облигациям	Гриниум	Комментарий
АО «Атомэнергопром»	NA	NA	NA	Эмитент имеет два выпуска в обращении. Оба зеленые
ОАО «РЖД»	NA	NA	NA	Бессрочная облигация
Правительство Москвы	NA	NA	NA	Эмитент не относится к корпоративному сектору
АО «Синара-Транспортные Машинь»	3,44	3,47	0,02	Гриниум отсутствует
ПАО «КАМАЗ»	1,86	1,94	0,08	Гриниум отсутствует
ПАО «Сбербанк»	1,32	1,32	0,00	Гриниум отсутствует

³ Cbonds. Кредитные и ESG рейтинги организации. Режим доступа: <https://cbonds.ru/ratings/> (дата обращения: 13.04.2024).

Эмитент	Спред по обычным облигациям	Спред по зеленым облигациям	Гриниум	Комментарий
ООО «ЭкоЛайн-ВторПласт»	–	–	–	Эмитент имеет только зеленый выпуск в обращении
Государственная корпорация развития ВЭБ.РФ	1,49	1,37	–0,11	Гриниум по данному выпуску есть
ООО «ДОМ.РФ Ипотечный агент»	NA	NA	NA	Все выпуски данного эмитента являются секьюритизированными. Неприменимо для анализа

Примечание: NA – нет данных; АО – акционерное общество; ОАО – открытое акционерное общество; ПАО – публичное акционерное общество; ООО – общество с ограниченной ответственностью

Источник⁴

Вероятнее всего, это может быть обусловлено тем, что данный выпуск является крупнейшим зеленым выпуском в 2023 г., что, возможно, повлияло на его рыночную цену. При росте цены доходность к погашению падает, следовательно, в результате этого мог образоваться гриниум (см. таблицу). По всем остальным выпускам гриниум не был обнаружен.

Ввиду отсутствия естественной скидки от инвестора за зеленую маркировку государство имеет возможность взять на себя роль драйвера, который позволит инициаторам зеленых проектов привлекать более дешевое фондирование под их реализацию.

Президент России несколько раз говорил о том, что необходимо разработать меры государственной поддержки под данный вид финансовых инструментов. Более того, по итогам встречи Президента РФ В.В. Путина с Председателем Китайской Народной Республики Си Цзиньпином в конце марта 2023 г. было выпущено совместное заявление о плане развития ключевых направлений российско-китайского экономического сотрудничества до 2030 г.

Первое заявление из 8 звучит следующим образом: «Увеличение масштабов и оптимизация структуры торговли, в том числе за счет развития электронной торговли и иных инновационных инструментов. Последовательное продвижение высококачественного развития двустороннего инвестиционного сотрудничества, углубление взаимодействия в сферах цифровой экономики и устойчивого, в том числе «зеленого», развития, формирование благоприятной деловой среды, взаимное повышение уровня благоприятствования в торговле и инвестициях»⁵.

Это может косвенно свидетельствовать о сохранении актуальности повестки устойчивого (в том числе зеленого) развития в России, а также лишний раз подтверждать приверженность китайских коллег данному вектору развития.

К сожалению, в настоящий момент никаких мер прямой государственной поддержки зеленых финансовых инструментов в РФ нет, однако, учитывая взятые на себя международные обязательства, а также необходимость реализации стратегии низкоуглеродного развития, выбросы парниковых газов необходимо сокращать, что может быть достаточно эффективно реализовано через механизм зеленых облигаций.

Для стимулирования выпуска зеленых облигаций и уменьшения выбросов, как следствие, представляется целесообразным рассматривать следующие меры государственной поддержки:

- налоговые послабления для инвесторов и кредиторов или для инициаторов;
- предоставление государственных субсидий инициаторам/инвесторам/кредиторам;
- компенсация затрат на верификацию;
- регуляторные послабления для инвесторов и кредиторов;
- стимулирование конечного потребителя.

Наиболее интересный для рассмотрения способ, который не будет требовать реальных затрат с точки зрения государства, – регуляторные послабления. Например, механизм пониженных риск-весов Банка России.

⁴ Cbonds. Кредитные и ESG рейтинги организации. Режим доступа: <https://cbonds.ru/ratings/> (дата обращения: 13.04.2024).

⁵ Совместное заявление Президента Российской Федерации и Председателя Китайской Народной Республики о плане развития ключевых направлений российско-китайского экономического сотрудничества до 2030 года. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/supplement/5919> (дата обращения: 15.04.2024).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Если обосновать, что зеленые проекты несут в себе пониженные долгосрочные риски, то можно уменьшить риск-вес по таким активам на балансе банков, что позволит высвободить дополнительный капитал.

Действительно, долгосрочные риски уже сейчас постепенно реализуются. Так, если, например, говорить о физических климатических рисках, то в ООН заявляли о 5-кратном росте количества природных катаклизмов за последние 50 лет (в России их число выросло в два раза с 1996 г.), число беженцев в мире утроилось за 10 лет, а сейчас видна новая волна терроризма, направленная на объекты энергетики и коммунального хозяйства с эффектом на экосистемы. Их необходимо учитывать при прогнозировании.

Также существуют нефизические риски в части устойчивого развития. Например, понемногу различные государства начинают очень активно отслеживать углеродный след каждого конкретного товара. Постепенно на разные виды продукции станет вводиться углеродный налог, который будет оказывать вполне прогнозируемое влияние на финансовые показатели организации.

Внедрение же зеленых технологий позволит нивелировать данный риск, увеличить экологичность продукции и соответствовать требованиям законодательства. Более того, если в результате реализации проекта выбросы будут снижены значительно сильнее, чем предполагает закон, то разницу можно продать другим компаниям на национальной товарной бирже и быстрее окупить свои инвестиции в зеленые технологии.

Список литературы

1. *Ордов К.В., Цертсел Ю.С., Лысенко Д.О.* Тенденции развития рынка «зеленых облигаций»: перспективы развития в отрасли электроэнергетики Российской Федерации. *Финансовая жизнь.* 2022;2:10–16.
2. *Красильникова Е.В.* ESG-факторы как ковенанты стоимости финансирования, привлекаемого компаниями, с позиции устойчивого развития. В кн.: *Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы XXIV Всероссийского симпозиума*, Москва, 11–12 апреля 2023 г. М.: Центральный экономико-математический институт РАН; 2023. С. 598–600. <https://doi.org/10.34706/978-5-8211-0814-2-s3-13>
3. *Bachelet M.J., Becchetti L., Manfredonia S.* The green bonds premium puzzle: the role of issuer characteristics and third-party verification. *Sustainability.* 2019;4(11). <http://dx.doi.org/10.3390/su11041098>
4. *Домашенко Д.В., Аникин Д.О.* Инвестиционная привлекательность и эффект greenium зеленых облигаций российского банковского сектора. *Федерализм.* 2023;4(28):22–34. <https://doi.org/10.21686/2073-1051-2023-4-22-34>
5. *Larcker D.F., Watts E.M.* Where's the greenium? *Journal of Accounting and Economics.* 2020;2–3(69).

References

1. *Ordov K.V., Tsertsel Ju.S., Lysenko D.O.* Trends in the development of the green bond market: prospects for development in the electric power industry of the Russian Federation. *Financial Life.* 2022;2:10–16. (In Russian).
2. *Krasilnikova E.V.* ESG factors as covenants of the cost of financing attracted by companies from the perspective of sustainable development. In: *Strategic planning and enterprise development: Proceedings of the XXIV All-Russian Symposium*, Moscow, April 11–12, 2023. Moscow: Central Economic and Mathematical Institute of the RAS; 2023. Pp. 598–600. (In Russian). <https://doi.org/10.34706/978-5-8211-0814-2-s3-13>
3. *Bachelet M.J., Becchetti L., Manfredonia S.* The green bonds premium puzzle: the role of issuer characteristics and third-party verification. *Sustainability.* 2019;4(11). <http://dx.doi.org/10.3390/su11041098>
4. *Domaschenko D.V., Anikin D.O.* Investment attractiveness and greenium effect of green securities of the Russian banking sector. *Federalism.* 2023;4(28):22–34. (In Russian). <https://doi.org/10.21686/2073-1051-2023-4-22-34>
5. *Larcker D.F., Watts E.M.* Where's the greenium? *Journal of Accounting and Economics.* 2020;2–3(69).

Моделирование динамики финансового рынка с использованием нечеткости

Полехина Ксения Александровна¹

Магистрант

ORCID: 0009-0007-6112-0128, e-mail: Polekhina01@mail.ru

Полехина Галина Евгеньевна^{1,2}

Канд. пед. наук, доц. каф. вычислительной математики и математической физики¹, доц. каф. высшей математики²

ORCID: 0009-0002-9818-8752, e-mail: Polekhina_ge@mail.ru

¹Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, г. Москва, Россия

²Академия Государственной противопожарной службы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, г. Москва, Россия

Аннотация

В современном мире финансовые рынки играют важную роль в экономике и жизни людей. Они обеспечивают доступ к финансовым ресурсам, а также являются источником прибыли для многих компаний. Однако нестабильность финансовых рынков может привести к серьезным последствиям, таким как финансовые кризисы и потеря доверия инвесторов. В связи с этим моделирование динамики финансового рынка становится все более актуальным. В работе рассмотрено применение нечеткой математики для данной цели. Нечеткая математика – это область математики, которая изучает методы и алгоритмы для работы с нечеткими данными и нечеткими объектами. Она позволяет учитывать неопределенность и неполноту информации, что является особенно важным для финансовых рынков, где данные часто бывают неполными и неточными. Целью настоящего исследования выступает установление взаимосвязи между ценами финансовых активов при использовании поведенческих факторов (настроения инвесторов), основных (рыночная доходность) и микроструктурных (размер компании, отношение балансовой и рыночной стоимости компании). Применение нечеткой математики в финансовом моделировании позволит улучшить точность и надежность прогнозов, а также повысить устойчивость модели к различным источникам неопределенности.

Ключевые слова

Финансовые рынки, динамика финансового рынка, нечеткие данные, поведенческие факторы, микроструктурные факторы, финансовое моделирование, устойчивость модели

Для цитирования: Полехина К.А., Полехина Г.Е. Моделирование динамики финансового рынка с использованием нечеткости // Вестник университета. 2024. № 7. С. 170–180.



Modeling financial market dynamics with the use of fuzzy

Ksenia A. Polekhina¹

Graduate Student

ORCID: 0009-0007-6112-0128, e-mail: Polekhina01@mail.ru

Galina Eu. Polekhina^{1,2}

Cand. Sci. (Ped.), Assoc. Prof. at the Computational Mathematics and Computational Physics Department¹,
Assoc. Prof. at the Higher Mathematics Department²

ORCID: 0009-0002-9818-8752, e-mail: Polekhina_ge@mail.ru

¹Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia

²Civil Protection Academy of the Russian Ministry for Civil Defense, Emergencies, and Elimination of Consequences of Natural Disasters, Moscow, Russia

Abstract

In the modern world, financial markets play an important role in the economy and people's lives. They provide access to financial resources and are also a source of profit for many companies. However, instability in the financial markets can lead to serious consequences such as financial crises and loss of investor confidence. In this regard, modelling the financial market dynamics becomes increasingly relevant. This work considered the use of fuzzy mathematics for this purpose. Fuzzy mathematics is a branch of mathematics that studies methods and algorithms for dealing with fuzzy data and fuzzy objects. It allows to consider uncertainty and incompleteness of information, which is especially important in the financial markets where data is often incomplete and inaccurate. The purpose of this research is to establish the relationship between financial asset prices while using behavioural factors (investor sentiment), fundamental (market returns), and microstructural ones (company size, ratio of book and market values of the company). The application of fuzzy mathematics in financial modelling will improve the accuracy and reliability of forecasts as well as increase the stability of the model to various sources of uncertainty.

Keywords

Financial markets, financial market dynamics, fuzzy data, behavioural factors, microstructure factors, financial modelling, model stability

For citation: Polekhina K.A., Polekhina G.Eu. (2024) Modeling financial market dynamics with the use of fuzzy. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 170–180.



ВВЕДЕНИЕ

В последние годы финансовые рынки все усложняются из-за многочисленных социальных и экономических факторов. Итогом данного явления становится высокая степень неточности при финансовом прогнозировании в отношении как явлений, так и взаимосвязей между ними. Среди различных подходов к изучению динамики цен на финансовом рынке традиционный подход, основанный на гипотезе эффективности рынка, и поведенческий подход, учитывающий психологические аспекты поведения инвесторов, остаются дискуссионными вопросами в литературе. Например, работа А.В. Костиковой, С.Ю. Кузнецова, П.В. Терелянского демонстрирует практическое применение теории нечетких множеств в задаче оценки конкурентоспособности продукции [1]. В статье рассматривается методика определения конкурентоспособности товаров через преобразование показателей полезности с использованием графических функций принадлежности. Авторы предлагают общую модель выбора оптимальных альтернатив на основе пересечения нечетких множеств и подробно анализируют процесс ранжирования альтернатив на базе нечеткого отношения предпочтения. Результаты исследования позволяют принимать обоснованные решения в условиях нечетких данных и слабоформализованных экспертных оценок, подчеркивая эффективность методологии нечетких множеств в контексте решения практических задач оценки конкурентоспособности товаров.

Исследование С.С. Красных направлено на анализ адаптационного потенциала экономического роста Российской Федерации (далее – РФ, Россия) в условиях сокращения прямых иностранных инвестиций [2]. Автор использует метод моделирования VAR (англ. vector autoregression – векторная авторегрессия), чтобы исследовать взаимосвязи между валовым внутренним продуктом России и притоком прямых иностранных инвестиций, обобщая данные с 1996 г. по 2021 г. Результаты данной работы позволяют понять, как экономика РФ может адаптироваться к ограничениям в области иностранных инвестиций в условиях современной геополитической обстановки.

Еще одним интересным исследованием является работа А.А. Швачко, где проведен анализ тенденций изменений в экономике России на основе макроэкономических показателей [3]. Данное исследование выделило низкий уровень безработицы и растущее количество счетов физических лиц на Московской бирже как ключевые факторы, вынуждающие российские предприятия переходить к интенсивному типу экономического роста. Предлагаемые в статье стратегии развития предоставляют ценные рекомендации для отечественных предприятий в условиях изменяющейся экономической среды.

Таким образом, анализ различных моделей и исследований в области финансового рынка и экономического роста помогает лучше понять динамику финансовых рынков и адаптационные возможности стратегий развития предприятий в современных условиях.

Существует два основных противоположных подхода к изучению динамики цен: традиционный и поведенческий. Первое направление поддерживает гипотезу эффективности рынка. Второе направление учитывает изменения в психологии и настроении инвесторов. В литературе нет однозначного превосходства одного подхода над другим. Сторонники эффективности рынка в первую очередь рассматривают факторы, которые выступают в качестве посредника для основного риска. Сторонники поведенческих финансов, с другой стороны, фокусируются на факторах, отражающих несовершенства прогнозов, возникающих в результате той или иной реакции инвесторов.

Модель оценки финансовых активов, основанная на гипотезе об эффективности рынка, предполагает, что систематический риск измеряется влиянием рыночного портфеля. Однако данная модель трудно применима на практике. Недостатки классической модели пытаются объяснить альтернативные спецификации. В работе Э. Фама и К. Френча была предложена модель с добавлением двух дополнительных факторов: отношения балансовой и рыночной стоимости компании и размера фирмы [4]. Она эмпирически исследовалась на различных рынках. К примеру, работа Е.А. Федоровой и А.Р. Сивака рассматривает сравнение модели оценки финансовых активов САРМ (англ. capital asset pricing model – модель оценки финансовых активов) и модели Фама-Френча на российском фондовом рынке [5]. В попытке объяснить доходность активов к показателям рыночной доходности, отношения балансовой и рыночной стоимости компании и рыночной капитализации ряд исследований добавляет фактор ликвидности [6].

Таким образом, теория эффективности была отправным пунктом моделей оценки финансовых активов, включающих различные факторы риска.

В целом существует множество методов прогнозирования поведения финансовых рынков. Например, в работе Е.А. Кусковой и Ю.С. Кана проводится анализ некоторых популярных моделей для прогнозирования поведения российского индекса RTSI (англ. Russian Trade System Index – индекс Российской торговой системы) на основе статистических данных о его прошлом поведении. В качестве основных методов исследования используются метод выборочных моментов, модель AR (англ. autoregression – авторегрессия) и модель ARCH (англ. autoregression with conditional heteroscedasticity – авторегрессия с условной гетероскедастичностью) [7]. Для оценки параметров моделей применяются метод максимального правдоподобия и метод Монте-Карло. В статье П.В. Поляниной, Д.Г. Родионова, Е.А. Конникова основной исследования является разработка и апробация комплексного инструментария моделирования состояний финансового рынка в условиях интеллектуальной экономики на основе нечетко-множественного подхода [8]. В качестве объекта рассматривается финансовый рынок государства в контексте интеллектуальной экономики. Теоретическую значимость представляет сформированная нечетко-множественная модель, позволяющая сформировать интегральный показатель, объединяющий в себе значения частных показателей, отличающихся между собой величиной и мерами обозначений.

Несмотря на перечисленные расширения, на финансовых рынках по-прежнему можно заметить запредельную доходность активов. По этой причине некоторые авторы научных статей пытаются решить данную проблему путем включения в рассмотрение психологических аспектов инвестирования. Предполагается наличие корреляции между доходностью финансовых активов, их волатильностью и настроениями инвесторов. Однако до конца не ясно, как настроения инвесторов воздействуют на доходность активов и волатильность активов. Например, если шумные трейдеры чувствительны к изменениям настроения, то данные изменения определенным образом повлияют на доходность активов. Если же трейдеры торгуют только при наличии экстремальных по сравнению с предыдущими уровнями настроений, то ожидается влияние только такого рода настроений.

В любом случае включение переменных настроения инвесторов представляется оправданным, поскольку люди становятся более оптимистичными, когда их собственное поведение подкрепляется действиями других. Влияние переменных настроения инвестора на доходность активов анализировалось во многих работах. К примеру, в работе К.А. Фишера, М. Статмана была обнаружена причинно-следственная связь между доходностью собственного капитала и настроениями инвесторов [9]. Улучшение объясняющей способности рядов доходностей путем включения показателя чувствительности показано в труде Р. Нила, С. Уитли. Г. Браун и М. Клифф используют большое число индикаторов чувствительности для установления взаимосвязи между доходностями капитала и настроениями. Эмпирические исследования, как правило, различаются по способу определения индикаторов. Это может быть одной из причин смешанного влияния чувствительности, так как разные источники (анкетирование, биржевые операции) дают разные результаты.

В настоящей работе динамика цен финансовых активов объясняется с учетом основных переменных (рыночная доходность), микроструктурных переменных (отношение балансовой и рыночной стоимости компании и размер компании) и поведенческих подходов (настроение, или чувствительность, инвесторов).

Элементы нечеткой логики использовались из-за сильной неопределенности как переменных, так и их влияния на доходность активов. Построение нечетких моделей больших и сложных систем является тяжелой задачей, требующей выявления многих параметров. Поэтому важными шагами в нечетком моделировании являются выбор нечетких правил и построение функций принадлежности. Одним из способов решения данной задачи выступает использование методов оптимизации. Эволюционные алгоритмы принадлежат классу алгоритмов прямого поиска. К ним и относится алгоритм дифференциальной эволюции, шаги которого (мутация, кроссинговер и селекция) аналогичны генетическим алгоритмам. Однако в нем все решения имеют шанс быть выбранными в качестве «родителей», независимо от значения целевой функции. В связи с этим в данной работе нечеткая система, оптимизированная эволюционным методом, используется для моделирования динамики цен активов на российской фондовой бирже на основе как традиционного, так и поведенческого подходов.

АЛГОРИТМ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ ЭВОЛЮЦИИ

Для оптимизации функций принадлежности и нечетких правил применялся метод дифференциальной эволюции (*DE*-метод, англ. differential evolution), который включает в себя идеи генетических

и стохастических алгоритмов оптимизации. Метод был предложен и развит в работах К. Прайса и Р. Сторна [12]. DE-алгоритм может быть использован как для нахождения глобальных экстремумов простых или точно заданных аналитических функций, так и для функций, имеющих нетипичные экстремумы, или для тех функций, у которых небольшая разница между локальными и глобальными экстремумами.

Метод дифференциальной эволюции состоит из четырех основных этапов: формирование начального поколения, мутация, скрещивание и отбор. Пусть настоящая популяция обозначается как Pc и состоит из D -размерных векторов $X_i^g = \{x_{i1}^g, x_{i2}^g \dots x_{iD}^g\}$. Индекс g указывает на номер поколения, к которому принадлежит вектор, а индекс популяции i меняется от 1 до N_p , где N_p – размер популяции.

Первый этап метода заключается в формировании начального поколения. При оптимизации функций принадлежности данный шаг означает случайный выбор интервалов этих функций. На втором этапе происходит образование мутантного вектора. Формируется новое поколение $V_i^g = \{v_{i1}^g, v_{i2}^g \dots v_{iD}^g\}$ таким образом, что для каждого вектора из старого поколения мутантный вектор имеет вид:

$$v_{ig}^g = x_{ij}^{g-1} + F \cdot rand_{01} \cdot (x_{r3j}^{g-1} - x_{r2j}^{g-1}), \quad (1)$$

где $x_{r1j}^{g-1}, x_{r2j}^{g-1}, x_{r3j}^{g-1}$ – случайные векторы из старого поколения; $F \in [0,2]$ контролирует скорость, с которой развивается популяция; $rand_{01}$ – случайное число между 0 и 1.

На третьем этапе с помощью операции скрещивания генерируется пробный вектор T_i^g :

$$T_i^g = \begin{cases} v_{ij}^g, & \text{если } rand_{01} \leq Cr \\ x_{ij}^{g-1}, & \text{иначе} \end{cases}, \quad (2)$$

где $Cr \in [0,1]$ – вероятность скрещивания, задаваемая пользователем, которая отвечает за те значения параметров, что будут скопированы у мутантного вектора.

На четвертом этапе происходит выбор лучшего вектора, то есть того, у которого значение целевой функции меньше. В данной работе выбор был сделан на основе меньшего значения среднеквадратичной ошибки.

МЕТОДОЛОГИЯ

Модель строилась согласно подходам, предложенным Э. Фамой, К. Френчем, Н. Хачичей, А. Бури [4; 13; 14], одновременно соединяя в себе традиционную методiku и корректировку на поведенческий риск:

$$R_t = r_t^f + \beta_1 (R_t^M - r_t^f) + \beta_2 SMB_t + \beta_3 HML_t + \beta_4 sent_t + \mu_t, \quad (3)$$

где R_t – доходность портфеля или актива на дату t ; r_t^f – безрисковая ставка; R_t^M – доходность рыночного портфеля на дату t ; SMB_t ; – показатель рыночной стоимости компании на дату t , отражающий эффект размера; HML_t – показатель отношения балансовой и рыночной стоимости компании на дату t ; $sent_t$; – мера чувствительности инвестора на дату t .

Компании были разделены на портфели по двум признакам. В соответствии с величиной их рыночной капитализации за год t они распределились на крупные предприятия (B), если их рыночная капитализация в декабре года t была выше средней по всем компаниям, и на малые компании (S) в противном случае. Вторым признаком, используемым для разделения, было значение отношения балансовой стоимости компании к ее рыночной капитализации: если оно в году t было выше 66 % от среднего значения для всех компаний, то данной фирме присваивался индекс H ; если данное отношение составляло от 33 до 66 % от среднего значения по всем компаниям, то фирме присваивался индекс M ; иначе организации в год t присваивался индекс L . Такое распределение компаний привело к формированию следующих 6 портфелей: BH, BM, BL, SH, SM, SL .

Согласно Э. Фаме, К. Френчу, Дж. Дейвису [4; 13; 15], показатель рыночной стоимости компании рассчитывается по следующей формуле:

$$SMB_t = \frac{R_t^{SH} + R_t^{SM} + R_t^{SL}}{3} - \frac{R_t^{BH} + R_t^{BM} + R_t^{BL}}{3}, \quad (4)$$

где R_t^i – доходность i -го портфеля ($i = \{BH, BM, BL, SH, SM, SL\}$).

Показатель отношения балансовой и рыночной стоимости компании определялся согласно Э. Фаме, К. Френчу, Дж. Дейвису [4; 13; 15] как:

$$HML_t = \frac{R_t^{SH} + R_t^{BH}}{2} - \frac{R_t^{SL} + R_t^{BL}}{2}, \quad (5)$$

где R_t^i – доходность i -го портфеля ($i = \{BH, BL, SH, SL\}$).

Обзор литературы по индексам чувствительности инвестора можно разделить на два блока. Первый рассматривает прямые меры, составленные на основе опросов и исследований, к примеру, проводимых Американской ассоциацией частных инвесторов. Вторые меры, так называемые косвенные, рассчитываются на основе финансовых показателей. Одним из общепринятых технических индексов чувствительности, согласно Г. Брауну и М. Клиффу [11], является следующий показатель:

$$sent_t = \frac{ADV_t}{DEC_t}, \quad (6)$$

где ADV_t и DEC_t – соответственно, число повышающихся и понижающихся позиций в стоимостях акций за период t .

Вторым общепринятым косвенным показателем чувствительности инвестора является следующее отношение:

$$sent_t = \frac{HI_t}{LO_t}, \quad (7)$$

где HI_t и LO_t – число новых максимумов и минимумов за период t соответственно.

Расширением показателя (6) является его нормировка на величину соответствующего объема:

$$sent_t = \frac{ADV_t / Vol_t^{ADV}}{DEC_t / Vol_t^{DEC}}, \quad (8)$$

где Vol_t^{ADV} , Vol_t^{DEC} – величины объемов повышающихся и понижающихся позиций соответственно, которые могут быть выражены как с помощью числа сделок, так и в денежной форме.

В настоящей работе использовался косвенный показатель чувствительности, определяемый по формуле (6).

ДАННЫЕ И СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ИМ ВВЕДЕНИЕ НЕЧЕТКОСТИ

Для формирования портфелей применялись акции компаний с возможным вкладыванием пенсионных накоплений за период с 1 января 2015 г. по 31 декабря 2021 г.: «Аэрофлот» (AFLT), «Лукойл» (LKOH), «Магнит» (MGNT), «МТС» (MTSS), «Мечел» (MTLR), «РусГидро» (HYDR), «Интер РАО» (IRAO), «Новатэк» (NVTK), «Ростелеком» (RTKM, RTKMP), «Сбербанк России» (SBER, SBERP), «Мосэнерго» (MSNG), «Уралкалий» (URKA), «Оптовая генерирующая компания № 2» (OGKB), «Энел Россия» (ENRU), группа компаний «ПИК» (PIKK), «Татнефть» имени В.Д. Шашина (TATN, TATNP), «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» (MRKP). Исследование проводилось на основе данных за месяц. Ставки рынка государственных краткосрочных облигаций и облигаций федерального займа выступали в качестве безрисковых процентных ставок¹.

Введение нечеткости данных включает в себя несколько этапов. На первом шаге числовые данные переводятся в лингвистические, с помощью которых характеризуется уровень переменных, например слабый, средний, сильный. Каждая лингвистическая переменная представляет собой функцию принадлежности для одной входной или выходной переменной. Далее необходимо определить число функций принадлежности. Если выбрать слишком большое число, то модель может быть переопределена. В обратном случае недостаточное число функций может привести к сходимости около субоптимального решения. В эмпирической литературе данное число зачастую колеблется между 3 и 5. В настоящей работе использовались 5 функций принадлежности: очень слабый (VW), слабый (W), средний (A), сильный (S) и очень сильный (VS) уровни. На последнем этапе выбирается форма функций принадлежности. В данной работе использовались треугольные функции принадлежности, изображенные на рис. 1 и задаваемые как:

¹ Финам. Официальный сайт. Режим доступа: finam.ru (дата обращения: 27.03.2024).

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a < x \leq b \\ \frac{c-x}{c-b}, & b < x \leq c \\ 0, & x > c \end{cases} \quad (9)$$

Как было уже отмечено, входные данные задаются с помощью 5 функций принадлежности. Дополнительно для упрощения потребовалось условие: каждая функция принадлежности начинается в среднем значении предыдущей функции и заканчивается в среднем значении следующей функции, как это изображено на рис. 2. Следовательно, функция принадлежности для i -й входной переменной может быть задана с помощью $X_i = \{x_{i1}, x_{i2}, x_{i3}, x_{i4}, x_{i5}\}$ ($i = 1 \dots 4$). Данный вектор оптимизировался посредством алгоритма дифференциальной эволюции при ограничении $x_{i1} \leq x_{i2} \leq x_{i3} \leq x_{i4} \leq x_{i5}$.

МОДЕЛЬ ТАКАГИ-СУГЕНО

Нечеткие правила направлены на соединение входных переменных с выходными, они позволяют вывести знания о состоянии системы в соответствии с принятыми лингвистическими переменными. Обычно нечеткие правила выделяются из опыта, накопленного экспертами. Существует несколько разновидностей правил и операторов. В настоящей работе использовались правила единичной размерности вида «Если ... то ...». Данная форма позволяет точно соотнести входные данные с выходными без включения пересечений между различными переменными. Например, имеет место следующее нечеткое правило: «Если входная переменная имеет слабый уровень, то выходная переменная имеет средний уровень».

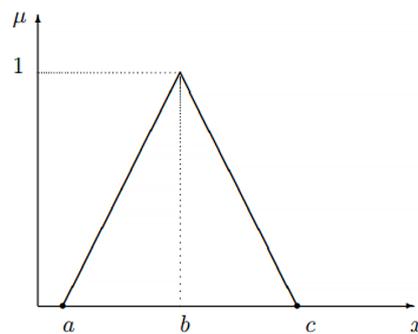
Использование данной формы правил выглядит достаточно привлекательным в силу простоты и возможности изучить и проанализировать влияние каждой переменной на динамику цен активов. В построенную модель включены четыре объясняющие и одна объясняемая переменные, для каждой из которых имеется 5 нечетких правил. Итого получается набор из 20 нечетких правил.

Различают несколько подходов для их оптимизации. К примеру, в некоторых работах авторы применяют нейронные сети, генетические алгоритмы [16]. К. Карр использует метод дифференциальной эволюции для оптимизации нечетких правил. Перед применением метода необходимо перекодировать лингвистические переменные в соответствующие числовые по следующему принципу:

$$VW \rightarrow 1, W \rightarrow 2, A \rightarrow 3, S \rightarrow 4, VS \rightarrow 5. \quad (10)$$

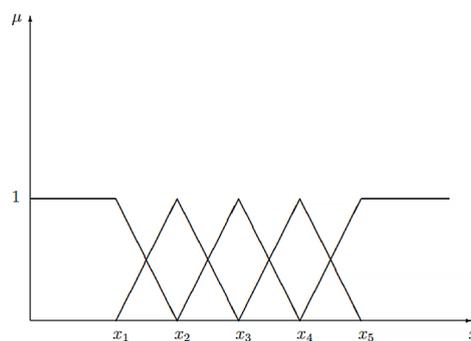
В отличие от оптимизации функций принадлежности оптимизация нечетких правил предусматривает некоторую корректировку алгоритма: необходимо перевести непрерывную область в дискретную. Для этого использовалось округление вниз, то есть полученные значения округлялись до ближайшего из чисел $\{1, 2, 3, 4, 5\}$ путем отбрасывания дробной части и знака. Таким образом, для каждой входной переменной ($i = 1 \dots 4$) получается следующий вектор: $Y_i = \{y_{i1}, y_{i2}, y_{i3}, y_{i4}, y_{i5}\}$. Ради более чувствительной связи между входными и выходными данными требуется, чтобы нечеткие правила следовали в положительном или отрицательном направлении в зависимости от взаимосвязи между переменными. Поэтому если взаимосвязь между i -й объясняющей и объясняемой переменными положительная, то $y_{i1} \leq y_{i2} \leq y_{i3} \leq y_{i4} \leq y_{i5}$. В противном же случае $y_{i1} \geq y_{i2} \geq y_{i3} \geq y_{i4} \geq y_{i5}$.

Каждая функция, относящаяся к части следствия правила при выполнении соответствующего условия, имеет положительную степень. Окончательное выходное значение вычисляется как средневзвешенное всех значений линейных функций, где веса являются степенями истинности соответствующих условий



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Треугольная форма функции принадлежности



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Треугольная форма функций принадлежности входных переменных

правил. Для вычисления итоговых выходных значений применяется модель Такаги-Сугено, выступающая универсальным аппроксиматором непрерывных вещественных функций.

Пусть имеется m отдельных правил: «Если логическое выражение t , то T_i », где $i = 1, \dots, m$. Тогда выход нечеткой системы Такаги-Сугено, согласно Н. Хачичи, Б. Ярбуи, П. Сиарри [17], имеет вид:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^m \mu_{ij} C_i}{\sum_{i=1}^m \mu_{ij}}, \quad j = 1 \dots T, \quad (11)$$

где m – число нечетких правил; T – размерность выходного вектора системы, в настоящей работе – число исследуемых месяцев; μ_i – степень принадлежности к нечеткому правилу i ; C_i – координата на оси абсцисс вершины треугольника функции принадлежности, соответствующей выходному вектору правила i .

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Расчеты, связанные с формированием портфелей, оптимизацией функций принадлежности и нечетких правил, осуществлялись с помощью алгоритма, написанного на Groovy. После формирования портфелей для дальнейшего изучения динамики цен активов были выбраны следующие: SH, SL, BL . Другие не рассматривались в силу малочисленности включаемых компаний. Поэтому в качестве объясняемых переменных выступали три возможные доходности портфелей: $R_t^{SH}, R_t^{SL}, R_t^{BL}$ ($t = 1 \dots T, T$ – число исследуемых месяцев).

Для каждого портфеля доходность за месяц вычислялась как:

$$R_t^p = \sum_{i=1}^n w_t^i r_t^i, \quad (12)$$

где p – портфель SH, SL или BL ; r_t^i – доходность включенного i -го актива в портфель p за месяц t ; w_t^i – веса, с которыми i -й актив входит в портфель p за месяц t ; n – число активов в портфеле p .

Были построены следующие модели (см. таблицу):

$$Model_1: R_t^{SH} = r_t^f + \beta_1^{SH} (R_t^M - r_t^f) + \beta_2^{SH} SMB_t + \beta_3^{SH} HML_t + \beta_4^{SH} sent_t + \mu_t, \quad (13)$$

$$Model_2: R_t^{SL} = r_t^f + \beta_1^{SL} (R_t^M - r_t^f) + \beta_2^{SL} SMB_t + \beta_3^{SL} HML_t + \beta_4^{SL} sent_t + \mu_t, \quad (14)$$

$$Model_3: R_t^{BL} = r_t^f + \beta_1^{BL} (R_t^M - r_t^f) + \beta_2^{BL} SMB_t + \beta_3^{BL} HML_t + \beta_4^{BL} sent_t + \mu_t. \quad (15)$$

Для сравнения предложенной методики, использующей нечеткие системы, и классической линейной регрессии применялся показатель среднеквадратичной ошибки:

$$RMSE(y, \hat{y}) = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}, \quad (16)$$

где $RMSE$ – корень квадратный из среднеквадратичной ошибки прогноза (англ. root mean squared error).

Таблица

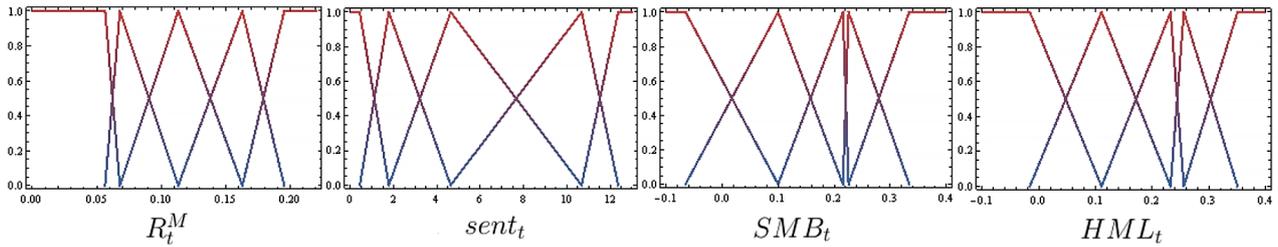
Среднеквадратичная ошибка для обычной линейной регрессии и нечеткой регрессии

RMSE регрессии	Model₁	Model₂	Model₃
RMSE линейной регрессии	0,0878	0,0313	0,0367
RMSE нечеткой регрессии	0,0197	0,087	0,0139

Составлено авторами по материалам исследования

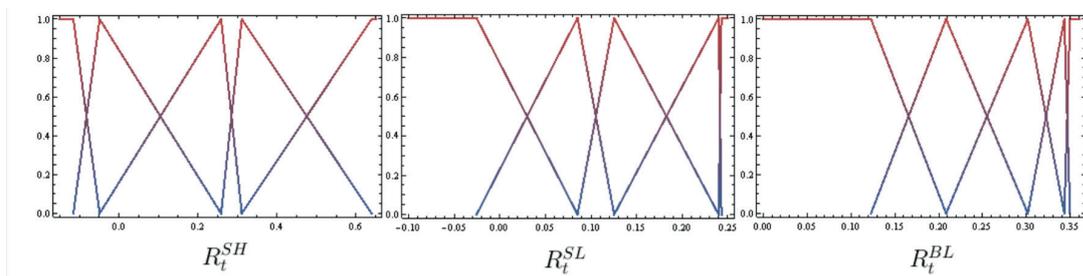
На рис. 3 представлены оптимизированные при помощи алгоритма дифференциальной эволюции графики функций принадлежности для четырех объясняющих переменных: рыночной доходности (R_t^M), чувствительности инвестора ($sent_t$), отношения балансовой и рыночной стоимости компании (HML_t) и рыночной стоимости компании, отражающей эффект размера (SMB_t). Оптимизированные с помощью

DE-метода функции принадлежности для трех возможных доходностей портфелей SH, SL, BL представлены на рис. 4. Оптимизированные нечеткие правила в виде матриц правил можно увидеть на рис. 5.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Оптимизированные функции принадлежности для объясняющих переменных



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 4. Оптимизированные функции принадлежности для объясняемых переменных

		If R_t^M					If $sent_t$					If SMB_t					If HML_t				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Then R_t	5					X					X										
	4									X											
	3				X											X					
	2								X					X	X					X	X
	1	X	X	X			X	X				X	X				X	X	X		

Примечание: if – если; then – тогда

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 5. Матрицы оптимизированных нечетких правил

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей работе производилось оценивание динамики цен активов российского фондового рынка на основе как традиционного, так и поведенческого подходов с помощью нечетких систем. Функции принадлежности и нечеткие правила оптимизировались согласно алгоритму дифференциальной эволюции. Исходя из размеров среднеквадратичных ошибок моделирование с помощью оптимизированной нечеткой системы показывает улучшение в случае двух портфелей из трех. Согласно оптимизированным нечетким правилам можно сделать вывод о воздействии каждой независимой переменной на доходность портфеля. Доходность рыночного портфеля оказывает стабильное положительное влияние на доходность активов. Показатель чувствительности, или настроений, инвесторов оказывает сильное положительное влияние на доходность портфеля, в то время как воздействие на нее показателей отношения балансовой и рыночной стоимости компании и эффекта размера стабильное, но слабое.

В ходе проделанной работы можно заключить, что результаты, полученные с помощью различных методов нечеткой регрессии, либо не противоречат результатам без использования нечеткости, либо показывают некоторые улучшения. Для того чтобы определить точные преимущества методов нечеткой регрессии, необходимо дальнейшее изучение.

Список литературы

1. Костикова А.В., Кузнецов С.Ю., Терелянский П.В. Применение теории нечетких множеств в задаче оценки конкурентоспособности продукции. E-management. 2023;2(6):37–48. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2023-6-2-37-48>
2. Красных С.С. Адаптационный потенциал экономического роста Российской Федерации в условиях сокращения прямых иностранных инвестиций. E-Management. 2024;1(7):36–47. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2024-7-1-36-47>
3. Швачко А.А. Векторы совершенствования стратегий развития российских предприятий в контексте предпосылок к трансформации российской экономики. E-Management. 2024;1(7):48–60. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2024-7-1-48-60>
4. Fama E., French K. The cross-section of expected stock return. Journal of Finance. 1992;2(47):427–465. <https://doi.org/10.2307/2329112>
5. Федорова Е.А., Сивак А.Р. Сравнение моделей САРМ и Фамы-Френча на российском фондовом рынке. Финансы и кредит. 2012;42(522):42–48.
6. Acharya V.V., Pedersen L.H. Asset pricing with liquidity risk. Journal of Financial Economics. 2005;77:375–410. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.007>
7. Кукова Е.А., Кан Ю.С. Моделирование динамики финансового индекса RTSI. Моделирование и анализ данных. 2019;2:39–47.
8. Полянина П.В., Родионов А.Г., Конников Е.А. Моделирование состояний финансового рынка в условиях интеллектуальной экономики на основе нечетко-множественного подхода. π-Economy. 2023;16(5):78–90. <https://doi.org/10.18721/JE.16506>
9. Fisher K.L., Statman M. Investor sentiment and stock returns. Financial Analyst Journal. 2000;2(56):16–23. <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v56.n2.2340>
10. Neal R., Wheatley S. Do measures of investor sentiment predict stock returns? Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1998;33(4):523–547. <https://doi.org/10.2307/2331130>
11. Brown G., Cliff M. Investor sentiment and the near-term stock market. Journal of Empirical Finance. 2004;11.
12. Price K., Storn R. Differential evolution – a simple evolution strategy for fast optimization. Journal of Global Optimization. 1997;11:341–359. <http://dx.doi.org/10.1023/A:1008202821328>
13. Fama E., French K. Common risk factors in the returns on stocks and bonds. Journal of Financial Economics. 1993;33(1):3–56. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(93\)90023-5](https://doi.org/10.1016/0304-405X(93)90023-5)
14. Hachicha N., Bouri A. Behavioral beta and asset valuation models. International Research Journal of Finance and Economics. 2008;16:175–192. <https://doi.org/10.22051/jfm.2018.16581.1445>
15. Fama E., French K., Davis J. Characteristics, covariances, and average returns: 1929 to 1997. The Journal of Finance. 2000;55(1).
16. Karr C. Applying genetics to fuzzy logic. AI Expert. 1991;3(36):38–43.
17. Hachicha N., Jarboui B., Siarry P. A fuzzy logic control using a differential evolution algorithm aimed at modelling the financial market dynamics. Information Sciences. 2011;1(181):79–91. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ins.2010.09.010>

References

1. Kostikova A.V., Kuznetsov S.Yu., Terelyansky P.V. Application of the fuzzy sets theory in the problem of products competitiveness evaluation. E-management. 2023;2(6):37–48. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2023-6-2-37-48>
2. Krasnykh S.S. Adaptive potential of Russian economic growth in the context of decline in foreign direct investment. E-Management. 2024;1(7):36–47. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2024-7-1-36-47>
3. Shvachko A.A. Vectors for improving development strategies of Russian enterprises in the context of prerequisites for transformation of the Russian economy. E-Management. 2024;1(7):48–60. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2024-7-1-48-60>
4. Fama E., French K. The cross-section of expected stock return. Journal of Finance. 1992;2(47):427–465. <https://doi.org/10.2307/2329112>
5. Fedorova E.A., Sivak A.R. Comparison of the CAPM and Fama-French models on the Russian stock market. Finance and Credit. 2012;42(522):42–48. (In Russian).
6. Acharya V.V., Pedersen L.H. Asset pricing with liquidity risk. Journal of Financial Economics. 2005;77:375–410. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.007>

7. *Kuskova E.A., Kan Yu.S.* Modelling the dynamics of the RTSI index. Modelling and data analysis. 2019;2:39–47. (In Russian).
8. *Polyanina P.V., Rodionov D.G., Konnikov E.A.* Modeling financial market conditions in an intelligent economy based on a fuzzy set approach. *π-Economy*. 2023;16(5):78–90. (In Russian). <https://doi.org/10.18721/JE.16506>
9. *Fisher K.L., Statman M.* Investor sentiment and stock returns. *Financial Analyst Journal*. 2000;2(56):16–23. <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v56.n2.2340>
10. *Neal R., Wheatley S.* Do measures of investor sentiment predict stock returns? *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1998;33(4):523–547. <https://doi.org/10.2307/2331130>
11. *Brown G., Cliff M.* Investor sentiment and the near-term stock market. *Journal of Empirical Finance*. 2004;11.
12. *Price K., Storn R.* Differential evolution – a simple evolution strategy for fast optimization. *Journal of Global Optimization*. 1997;11:341–359. <http://dx.doi.org/10.1023/A:1008202821328>
13. *Fama E., French K.* Common risk factors in the returns on stocks and bonds. *Journal of Financial Economics*. 1993;33(1):3–56. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(93\)90023-5](https://doi.org/10.1016/0304-405X(93)90023-5);
14. *Hachicha N., Bouri A.* Behavioral beta and asset valuation models. *International Research Journal of Finance and Economics*. 2008;16:175–192. <https://doi.org/10.22051/jfm.2018.16581.1445>
15. *Fama E., French K., Davis J.* Characteristics, covariances, and average returns: 1929 to 1997. *The Journal of Finance*. 2000;55(1).
16. *Karr C.* Applying genetics to fuzzy logic. *AI Expert*. 1991;3(36):38–43.
17. *Hachicha N., Jarboui B., Siarry P.* A fuzzy logic control using a differential evolution algorithm aimed at modelling the financial market dynamics. *Information Sciences*. 2011;1(181):79–91. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ins.2010.09.010>

Особенности использования больших данных в финансовом секторе

Черненко Федор Олегович^{1,2}

Аспирант¹, старший аналитик²

ORCID: 0009-0001-7340-3527, e-mail: Atlz77777@yandex.ru

¹Московский финансово-промышленный университет «Синергия», г. Москва, Россия

²Общество с ограниченной ответственностью «Философия.ИТ», г. Москва, Россия

Аннотация

Цель статьи заключается в теоретическом осмыслении сущности больших данных, в выявлении преимуществ и рисков их использования финансовыми организациями. В статье представлены результаты систематизации знаний о сути и особенностях больших данных. Выявлено, что они позволяют делать более качественные аналитические исследования, создавать модели для прогнозирования экономических тенденций и рыночных изменений, изучать рыночную динамику, анализировать медицинские данные для улучшения диагностики и выбора методов лечения, предсказывать отказ или поломку оборудования в производстве за счет оценки данных с датчиков, разрабатывать социальные и экономические программы на государственном уровне, выявлять мошенничество и коррупцию в финансовом секторе и пр. Обоснована актуальность стремительного развития технологии больших данных и целесообразность ее использования в этой области. В результате анализа научной литературы представлено авторское определение технологии в финансовом секторе, новизна которого заключается в учете особенностей и преимуществ применения больших данных именно финансовыми организациями. Изучение современной практики их использования в этих учреждениях позволило выявить основные сильные стороны, а также недостатки исследуемой технологии.

Ключевые слова

Большие данные, машинное обучение, искусственный интеллект, финансовый сектор, финансовые организации, преимущества больших данных, недостатки больших данных

Для цитирования: Черненко Ф.О. Особенности использования больших данных в финансовом секторе // Вестник университета. 2024. № 7. С. 181–189.



Features of the use of big data in the financial sector

Fyodor O. Chernenkov^{1,2}

Postgraduate Student¹, Senior Analyst²

ORCID: 0009-0001-7340-3527, e-mail: Atlz77777@yandex.ru

¹Moscow University for Industry and Finance “Synergy”, Moscow, Russia

²Limited Liability Company “IT.Philosophy”, Moscow, Russia

Abstract

The purpose of the article is to theoretically comprehend the essence of big data, identify the advantages and risks of its use by financial organisations. The article presents the results of systematisation of knowledge about the nature and features of the big data. It has been revealed that the technology makes it possible to do better analytical research, create models for forecasting economic trends and market changes, study market dynamics, analyse medical data to improve diagnosis and choice of treatment methods, predict failure or breakdown of equipment in production by assessing data from sensors, develop social and economic programmes at the state level, identify fraud and corruption in the financial sector, etc. The relevance of the rapid development of the big data technology and the expediency of its use in this sphere is substantiated. As a result of the analysis of scientific literature, the author's definition of the technology in the financial sector is presented. Its novelty lies in considering the features and advantages of applying the big data by financial organisations. The study of the modern practice of their usage in these institutions has revealed the main strengths and disadvantages of the technology in question.

Keywords

Big data, machine learning, artificial intelligence, financial sector, financial organisations, advantages of big data, disadvantages of big data

For citation: Chernenkov F.O. (2024) Features of the use of big data in the financial sector. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 181–189.



ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время во всех сферах экономики проходят активная цифровизация и внедрение различных информационных технологий, которые позволяют клиентам получать быстрые и качественные финансовые услуги, сокращать затраты за счет инновационных, гибких и адаптируемых технологических решений, создавать новые инструменты управления персоналом, повышать производительность труда, снижать вероятность ошибки и многое другое. Кризис, произошедший в 2020 г. в связи с пандемией COVID-19, ускорил цифровой переход и усилил тенденцию к цифровизации, которая уже наблюдалась до пандемии и была связана, в частности, с использованием искусственного интеллекта (далее – ИИ), машинного обучения и больших данных (англ. big data)¹. Обычно кризисные периоды сопряжены с падением объемов инвестиций в долгосрочные инновационные технологические проекты, однако в 2020 г. прослеживалась совершенно иная тенденция – рост инвестиций банковского сектора в технологии обработки больших данных.

Инвестиционный бум был вызван массовым переходом людей на удаленную работу, увеличением востребованности цифровых технологий в условиях карантина (в частности, бесконтактной оплаты), стремлением финансовых организаций максимально автоматизировать бизнес-процессы и механизмы взаимодействия с клиентами для повышения эффективности своей деятельности, более активным использованием электронной торговли со стороны продавцов и маркетплейсов, интернет-магазинов, служб доставки со стороны потребителей. Все это привело к тому, что население стало больше применять свои гаджеты, телефоны, планшеты и другие электронные устройства, что в свою очередь способствовало стремительному росту объемов больших данных².

С развитием и распространением интернета с каждой секундой общая величина информации, в нем представленной, увеличивается с беспрецедентной скоростью. Само же человечество уже вступило в эру больших данных и информации. В связи с этим у людей появился огромный ресурс – большие данные, которые позволяют делать более качественные аналитические исследования, создавать модели для прогнозирования экономических тенденций и рыночных изменений, изучать рыночную динамику, анализировать медицинские данные для улучшения диагностики и выбора методов лечения, предсказывать отказ или поломку оборудования в производстве за счет анализа данных с датчиков, разрабатывать социальные и экономические программы на государственном уровне, выявлять мошенничество и коррупцию в финансовом секторе и пр. На основе больших данных функционирует ИИ, который используется в самых разных областях: информационных системах, машинном переводе, телекоммуникации, транспортной сфере и пр. [1]. Все это объясняет актуальность темы исследования и целесообразность применения данной технологии в финансовом секторе.

Целями настоящей работы являются теоретическое осмысление сущности больших данных, выявление преимуществ и рисков их использования финансовыми организациями. При обработке информации автор использовал методы теоретического анализа, классификации и обобщения.

ПОНЯТИЕ БОЛЬШИХ ДАННЫХ

Прежде чем рассмотреть особенности применения больших данных в сфере финансов, необходимо ознакомиться с понятием и его сущностью. Есть множество различных определений. Так, В.О. Терещук и А.П. Цыпин полагают, что большие данные – это «наборы структурированных и неструктурированных, изменчивых в реальном времени, разнообразных значительных объемов данных» [2, с. 138]. С.Д. Белов и его соавторы называют большие данные трендом, новым активом, которые позволяют реализовывать новые, прогрессивные идеи в различных областях жизнедеятельности человека [3].

Наиболее полное и емкое определение предложено А. ди Мауро, М. Гречко и М. Гримальди: «Большие данные представляют собой информационные активы, характеризующиеся таким большим объемом, скоростью и разнообразием, что для их преобразования в ценность требуются специальные технологии и аналитические методы» [4, с. 3].

Изначально модель больших данных в целях ее отделения от остальной информации описывалась тремя V: volume (англ. объем), velocity (англ. скорость обработки) и variety (англ. разнообразие).

¹ OECD. Artificial intelligence, machine learning and big data in finance. Opportunities, challenges, and implications for policy makers. 2021. Режим доступа: <https://www.finance-tech.online/wp-content/uploads/2023/07/Artificial-intelligence-machine-learning-big-data-in-finance.pdf> (дата обращения: 09.04.2024).

² Банк России. Использование больших данных в финансовом секторе и риски финансовой стабильности. Доклад для общественных консультаций. Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/131359/Consultation_Paper_10122021.pdf (дата обращения: 09.04.2024).

В настоящее время она дополнилась еще несколькими V: variability (англ. изменчивость), veracity (англ. достоверность), visualisation (англ. визуализация), value (англ. ценность) [2; 5]. Рассмотрим их подробнее.

Volume – объем накапливаемых каждый день данных настолько огромен, что их не может обработать и проанализировать ни один из современных компьютеров, так как минимальная величина информации составляет около 100 Тбайт. Объем имеющейся информации, или больших данных, особенно актуален в настоящее время, когда с каждой минутой появляются сотни тысяч гигабайт.

Velocity – этот показатель характеризует скорость обработки информации. При осуществлении многих проектов скорость обработки поступающих данных может быть важнейшим параметром, от которого зависит не только эффективность проекта, но также и безопасность жизнедеятельности и труда человека. Приведем гипотетический пример для лучшего понимания важности данного показателя. От скорости поступления и анализа информации с датчиков, установленных в шахтах, зависит жизнь работающих в ней людей, так как при нормативной обработке данных может быть получен результат об утечке газа и приняты превентивные меры по ее устранению. При более длительном анализе катастрофа неизбежна.

Этот пример хорошо отражает суть скорости, от которой также часто зависит параметр value – ценность. В случае если скорость обработки данных не отвечает требованиям проекта, то ценность больших данных равна нулю. В других случаях ценность является показателем, который отражает стоимость данных: смогли ли они помочь в решении определенной задачи/проблемы или оказались бесполезны.

Variety – это многовариантность поступления информации. Источниками больших данных являются:

– интернет-ресурсы: блоги, социальные сети, сайты, средства массовой информации (далее – СМИ), форумы и пр.;

– интеллектуальные и подключенные устройства (телефоны, планшеты, часы и пр.);

– платформы онлайн-торговли;

– платежные операции;

– внутренняя информация предприятий и др.

Одной из проблем относительно разнообразия больших данных является преобладание неструктурированной информации. Это те данные, которые не имеют установленной модели, или не упорядоченные должным образом данные, которые в настоящем виде не представляют ценности для анализа и обработки. Каждое предприятие создает огромное количество информации, и при этом около 80–90 % из нее является неструктурированной, однако содержит в себе значительный потенциал, раскрыть который призваны различные технологии и стратегии для эффективного анализа.

Variability – это показатель, характеризующий большие данные как информацию, способную в разных контекстах нести разную смысловую нагрузку. К примеру, одни и те же слова в социальных сетях могут иметь отличное значение в зависимости от контекста и ситуации и отражать различные настроения людей, что необходимо учитывать при обработке информации. Алгоритмы должны уметь понимать контекст и расшифровывать разные значения слов.

Veracity выступает показателем достоверности больших данных. Он важен, так как информация, которая является ложной и неправдивой, не имеет ценности в исследовательских и аналитических целях.

Visualisation – человеческий мозг не в состоянии воспринимать огромные объемы данных, а потому результат их обработки должен быть визуально понятным и емким, основанным на применении различных графиков и таблиц, не перегруженных лишней информацией в виде формул и расчетов.

В.В. Строев и А.И. Тихонов выделяют следующие признаки больших данных, отличающиеся от простых информационных массивов: признак масштабности (содержание в больших данных информации о миллионах людей, организаций и пр., в то время как обычные информационные массивы хранят весьма узкий набор сведений); признак распределения (большие данные из-за их значительного веса распределяются между многочисленными носителями); признак многокомпонентности (большие данные содержат сотни различных структур); признак временной протяженности (большие данные включают в себе информацию за десятки лет) [6].

Большие данные полезны только в условиях наличия алгоритмов и технологий для их обработки. Другими словами, эта технология не представляет коммерческого интереса без соответствующей инфраструктуры, которая сопровождает процессы получения, обработки и управления данными с момента их генерации до превращения в понятную человеку структурированную информацию [7].

80 % всех трудозатрат в использовании больших данных приходится на инфраструктуру: сбор и отбор данных, их преобразование и контроль качества информации. Только 20 % – это непосредственно сама аналитика, моделирование и машинное обучение.

Задачами сбора и отбора данных являются:

- разработка решений по доставке информации в инфраструктуру больших данных;
- выявление владельца данных;
- получение доступа к интернету;
- определение необходимости доработки источника;
- покупка или сбор внешних данных;
- обеспечение защиты и ограничение доступа к данным.

На этапе преобразования информации происходит ее трансформация в удобную для обработки форму. Далее на этапе контроля качества данных осуществляется контроль неизменности их качества. С помощью аналитики и машинного обучения происходит выявление закономерностей и тенденций информации, формируются отчеты для удобства изучения данных.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

Цифровизация всех сфер экономики предопределила высокие темпы развития информационных технологий и больших данных для осуществления более быстрого и объемного анализа информации, для принятия эффективных решений и предоставления потребителям более качественных финансовых услуг. Несмотря на значительную актуальность вопроса использования больших данных в экономике, основное внимание в научной и деловой литературе уделяется технологической стороне управления ими и методам их обработки. При этом вопросы влияния больших данных в сфере экономики и особенностей применения этой технологии с точки зрения экономического потенциала рассматриваются меньше [8].

В настоящий момент использование big data в финансовом секторе имеет следующие тенденции.

1. Все более частое применение технологии больших данных и ИИ для их обработки. Как уже было сказано, каждую секунду появляется огромное количество новой информации, касающейся продажи и покупки товаров и услуг, платежных транзакций, интернет-торговли и пр. Это актуализирует необходимость разработки и внедрения big data для качественной обработки этой информации.

Так, по результатам опроса участников российского финансового сектора, представленным на рисунке, большие данные находятся на 5-м месте по уровню использования – технологии big data и анализа больших данных применяются примерно в половине опрошенных компаний (46 %).

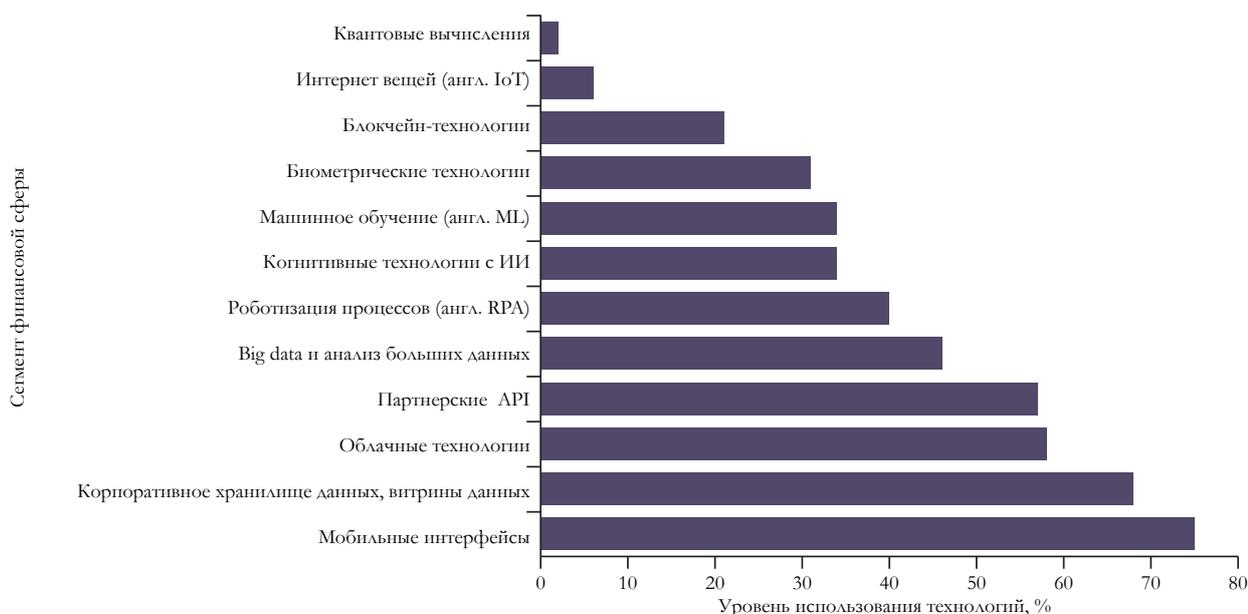
При этом анализ больших данных более распространен в банках, чем в страховых компаниях – в банках уровень его использования составляет 83 %, в страховых компаниях – 21 %. В страховой отрасли в целом наблюдается отставание по уровню проникновения технологий, в том числе анализа больших данных, машинного обучения и пр.

2. Использование некрупными финансовыми организациями разработок сторонних поставщиков для работы с большими данными и использование крупными финансовыми институтами собственных решений. Также финансовые институты активно применяют облачные технологии в целях обработки данных для машинного обучения из-за нехватки мощностей собственных серверов³. Одним из примеров использования услуг сторонних поставщиков технологий является соглашение между немецким Deutsche Bank и Google Cloud для разработки решений на основе машинного обучения и ИИ⁴. Это дает банку преимущество в упрощении осуществления риск-менеджмента, прогнозирования денежных потоков, управления ценными бумагами и пр.

3. Применение финансовыми институтами альтернативных источников информации – социальных сетей, спутников, публичных цен на недвижимость, СМИ и пр. Данный подход в использовании больших данных позволяет задействовать информацию, прежде не применявшуюся в финансовых целях. Однако она дает доступ к данным, которые могут быть полезны при торговле ценными бумагами, осуществлении инвестиций, кредитного скоринга и пр.

³ Bholat D., Gharbawi M., Thew O. The impact of Covid on machine learning and data science in UK banking. Режим доступа: <https://www.bankofengland.co.uk/quarterly-bulletin/2020/2020-q4/the-impact-of-covid-on-machine-learning-and-data-science-in-uk-banking> (дата обращения: 09.04.2024).

⁴ Deutsche Bank. Deutsche Bank reports first-half 2024 profit before tax of € 2.4 billion; € 3.8 billion excluding Postbank takeover litigation provision. Режим доступа: https://www.db.com/media/?language_id=1&kid=newsroom-news-w.redirect-en.shortcut (дата обращения: 09.04.2024).



Примечание: IoT – англ. Internet of things; ML – англ. machine learning; RPA – англ. robotic process automation; API – интерфейс прикладного программирования, англ. application programming interface

Источник⁵

Рисунок. Уровень использования технологий во всех сегментах финансовой сферы

Согласно результатам исследования Кембриджского университета и Всемирного экономического форума, проведенного в 2019 г., наиболее распространенными источниками информации в финансовом секторе являются социальные сети (55 % опрошенных компаний), данные поставщиков платежных услуг (49 %), геолокация (47 %), статистические данные об использовании приложений (47 %), новостные тренды (44 %), спутниковые данные (27 %)⁶.

В настоящее время технология big data нашла широкое применение в финансовом секторе. Рассмотрим эти случаи.

1. Оценка кредитоспособности клиентов. Для выявления кредитоспособности клиентов и заявителей на кредиты необходима обработка значительного объема информации, которая генерируется и хранится в финансовых институтах, а также внешней информации. Использование традиционных технологий отсеивает около четверти потенциальных заемщиков из-за того, что у них нет средств на первоначальный вклад или высокого заработка. Работа с большими данными позволяет не только оценить финансовую составляющую клиента, но и составить его психологический портрет – активность в социальных сетях, личные качества, направленность платежей и денежных переводов и пр. Все это помогает предвидеть риски возможных неплатежей клиентов. Так, компания Destacame применяет альтернативные данные о потенциальном заемщике для выявления уровня его платежеспособности. В расчет берется такая информация, как оплата счетов по коммунальным услугам, потоки доходов и расходов и пр.⁷

2. Маркетинг и взаимодействие с клиентами. Анализ больших данных позволяет финансовым организациям отслеживать различные предпочтения клиентов и на их основе направлять актуальные, персонализированные предложения по различным продуктам. Благодаря этому маркетинговые коммуникации становятся более эффективными, так как предложения соответствуют потребностям человека. Кроме этого, финансовые институты могут использовать большие данные, полученные в результате взаимодействия с клиентами, обработки их жалоб и предложений.

3. Управление активами. Инструменты анализа больших данных применяются для оптимизации доходности активов, формирования инвестиционных портфелей и пр.

⁵ Ассоциация Финтех. Результаты исследования мнения рынка по вопросам развития финансовых технологий на 2021–2023 гг. Режим доступа: <https://www.fintechru.org/analytics/rezultaty-issledovaniya-mneniya-rynka-po-voprosam-razvitiya-finansovykh-tekhnologiy-na-2021-2023-gg/> (дата обращения: 09.04.2024).

⁶ Cambridge Centre for Alternative Finance. Transforming paradigms. A global AI in financial services survey. Режим доступа: https://www3.weforum.org/docs/WEF_AI_in_Financial_Services_Survey.pdf (дата обращения: 09.04.2024).

⁷ Destacame. Официальный сайт. Режим доступа: <https://www.destacame.cl/> (дата обращения: 09.04.2024).

4. Страхование. Технологии анализа больших данных активно внедряются страховыми компаниями для оптимизации рассмотрения заявлений, выявления мошенничества, для формирования бизнес-модели и тарифной политики, составления прогноза продаж и т.д.

5. Предотвращение реализации операционных рисков. Анализ больших данных позволяет выявлять мошенничество и подозрительную деятельность, предотвращать финансовые преступления.

6. Оптимизация отчетности и других внутренних и внешних процессов. Big data помогают автоматизировать процессы предоставления отчетности регуляторам, проверки сделок торгового финансирования, составлять отчеты о прибылях и убытках, анализировать возможности повышения производительности труда сотрудников.

Таким образом, можно ожидать только расширения сфер применения больших данных и связанных с ними технологий в финансовом секторе и их более глубокого проникновения во внутренние и внешние процессы.

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Исходя из той практики, которая существует на данный момент в сфере применения больших данных и технологий их анализа в Российской Федерации (далее – РФ) и за рубежом, Н.П. Козлова [9], Н.Н. Мартыненко, Е.О. Котова [10], Ш.У. Ниязбекова, О.С. Иванова [11] и Дж. Гао [12] выделяют несколько основных преимуществ этих технологий. Во-первых, это высокая скорость обработки информации – благодаря данному качеству анализ больших данных позволяет быстро извлекать необходимую информацию из различных источников, внешних и внутренних, и принимать оперативные решения.

Во-вторых, применение big data, ИИ и машинного обучения в финансовой сфере помогает повысить качество риск-менеджмента, так как осуществляется анализ и выявление таких факторов поведения клиентов, которые с помощью традиционных инструментов невозможно выявить. Осуществление скоринга с помощью больших данных позволяет формировать более справедливые ставки с точки зрения соотношения риска и доходности. Технологии ИИ выявляют и предотвращают кибер-риски.

В-третьих, благодаря тому, что при анализе больших данных принимаются во внимание различные альтернативные данные клиентов, а не только их доход и банковские счета, повышается доступность финансовых продуктов. Big data помогают расширить клиентскую базу за счет домохозяйств и малых предприятий, у которых еще нет кредитной истории, но которые имеют большой потенциал.

В-четвертых, при помощи глубокого и разностороннего анализа предпочтений и особенностей поведения клиента возможно предоставление персонализированных услуг и предложений, учитывающих желания и потребности людей. Это особенно важно для поколения миллениалов, которые предпочитают индивидуальный подход.

Согласно результатам опроса, основными преимуществами больших технологий для организаций финансовой сферы являются повышение качества и эффективности управления рисками, оптимизация бизнес-процессов, увеличение клиентской базы и повышение доступности финансовых услуг и продуктов для населения.

Однако, несмотря на все преимущества и потенциал для использования в финансовом секторе, технологии больших данных имеют определенные недостатки и сталкиваются с некоторыми вызовами. Так, к вызовам и недостаткам, которые отмечают сами участники рынка финансовых услуг, относятся следующие:

- дефицит технологических компетенций и нехватка кадров в области создания больших данных и управления ими. Внедрение и использование современных технологий, таких как большие данные, требует высокой квалификации специалистов и их непрерывного обучения, что представляет сложность ввиду отсутствия общеиндустриальных практик и стандартов. Несмотря на рост популярности профессий, связанных с информационными технологиями (далее – ИТ), спрос на специалистов в этой области остается выше предложения. Помимо финансовой сферы, ИТ-специалисты требуются в ИТ-компаниях, крупных розничных сетях, медицинских учреждениях и пр.;

- недостаточность разработанности нормативно-правовой базы относительно внедрения и использования больших данных и технологий, а также методов по их обработке в финансовых организациях;

- дефицит информации о реальной практике применения больших данных и методик оценки их эффективности в финансовом секторе, наблюдающийся в настоящий момент в РФ. Это объясняется тем, что big data стали использоваться финансовыми организациями сравнительно недавно, и отечественные

компаниям еще не удалось накопить релевантные аналитические данные об эффективности, преимуществах, недостатках и рисках применения этих технологий;

– недостаточность качественных данных и алгоритмов. Для систем машинного обучения сейчас нет методов верификации надежности и безопасности алгоритмов;

– отсутствие регулирования финансовых сервисов в части технологий ИИ и интернета вещей. Из-за наличия серых зон возникают риски, которые могут негативным образом сказаться на безопасности финансовых организаций [2; 13; 14].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, основываясь на проведенном анализе научной литературы по теме исследования, принимая к сведению представленные определения и преимущества больших данных, мы можем предложить свое определение сущности технологии в финансовом секторе: это значительные объемы информационно-аналитических активов, хранящихся на внутренних и внешних источниках, для преобразования, обработки и анализа которых используются специальные технологии и методы, позволяющие выявлять тенденции в поведении клиентов финансовой организации, осуществлять скоринг, находить и предотвращать кибер-риски, повышать эффективность риск-менеджмента, формировать персональные предложения по финансовым продуктам и услугам, оптимизировать бизнес-процессы, увеличивать клиентскую базу и прибыльность организации.

Big data – это не просто новая технология для финансовых организаций. Это перспективное направление для развития и совершенствования финансовыми организациями своей внутренней и внешней деятельности, которое позволяет улучшить отношения с клиентами и повысить их лояльность, снизить риски, обеспечить увеличение эффективности предоставления финансовых продуктов и услуг. На данный момент одним из важнейших вопросов является подготовка платформы и инфраструктуры для внедрения технологий больших данных, ИИ и машинного обучения, подготовка квалифицированных кадров и восполнение пробелов в законодательстве.

Список литературы

1. *Оморев Р.О.* Интеллектуальная собственность и искусственный интеллект. *E-Management*. 2020;1(3):43–49. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2020-1-43-49>
2. *Терецулук В.О., Цыпин А.П.* Влияние Big Data на финансовый сектор России. *Экономические науки*. 2023;8(225):137–142. <https://doi.org/10.14451/1.225.137>
3. *Белов С.А., Зрелова Д.П., Кореньков В.В.* Большие данные и цифровая экономика. Системный анализ в науке и образовании. 2020;2:187–197. <https://doi.org/10.37005/2071-9612-2020-2-187-197>
4. *De Mauro A., Greco M., Grimaldi M.* What is big data? A consensual definition and a review of key research topics. In: *The 4th international conference on integrated information: Proceedings, Madrid, September 5–8, 2014*. New York: AIP Publishing; 2015. Pp. 97–104. <http://dx.doi.org/10.13140/2.1.2341.5048>
5. *Shen T.* Research on economic development strategy based on big data. *E3S Web of Conferences*. 2021;235. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202123503080>
6. *Строев В.В., Тихонов А.И.* Применение технологий Data Mining для поиска соответствий закономерностей развития в больших массивах веб-данных на основе инструментов анализа Big Data. *E-Management*. 2022;4(5):4–11. <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-4-4-11>
7. *Варламова Ю.А.* Анализ использования технологий больших данных в российских регионах. *Вестник экономики, права и социологии*. 2023;4:22–28.
8. *Фролова В.Б.* Большие данные и особенности их применения в финансовом менеджменте. *Вестник Московского университета МВД России*. 2019;6:304–309. <https://doi.org/10.24411/2073-0454-2019-10361>
9. *Козлова Н.П.* Использование технологий big data в финансовой отрасли. *Экономические системы*. 2020;4(13):32–38.
10. *Мартыненко Н.Н., Котова Е.О.* Аналитика и прогнозы внедрения «облачных» технологий и Big Data в деятельности банков в условиях нестабильной экономики. *Финансовые рынки и банки*. 2022;5:113–120.
11. *Ниязбекова Ш.У., Иванова О.С.* Развитие FinTech и Big Data в финансовой сфере: особенности, проблемы, возможности. *Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление*. 2020;1(32):30–36.
12. *Gao J.* Importance of introducing big data into financial management. *Journal of Science, Technology and Society*. 2023;1:7–12. <http://dx.doi.org/10.57237/jjsts.2023.01.002>

13. *AlJalal S., AlMubarak M., Nasseif G.* Assessing opportunities and challenges of fintech: a Bahrain's view of fintech. In: Artificial intelligence and transforming digital marketing. Cham: Springer; 2023. Pp. 537–553.
14. *Logesh T., Devi B.S.* Fintech trends and challenges. Emperor International Journal of Finance and Management Research. 2023;9(9):114–119.

References

1. *Omorov R.O.* Intellectual property and artificial intelligence. E-Management. 2020;1(3):43–49. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2020-1-43-49>
2. *Teresbcbuk V.O., Typpin A.P.* The impact of Big Data on the financial sector of Russia. Economic Sciences. 2023;8(225):137–142. (In Russian). <https://doi.org/10.14451/1.225.137>
3. *Belov S.D., Zrelova D.P., Korenkov V.V.* Big data and digital economy. System analysis in science and education. 2020;2:187–197. (In Russian). <https://doi.org/10.37005/2071-9612-2020-2-187-197>
4. *De Mauro A., Greco M., Grimaldi M.* What is big data? A consensual definition and a review of key research topics. In: The 4th international conference on integrated information: Proceedings, Madrid, September 5–8, 2014. New York: AIP Publishing; 2015. Pp. 97–104. <http://dx.doi.org/10.13140/2.1.2341.5048>
5. *Shen T.* Research on economic development strategy based on big data. E3S Web of Conferences. 2021;235. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202123503080>
6. *Stroev V.V., Tikhonov A.I.* Application of data mining technologies to find correspondences of development patterns in large arrays of web data based on Big Data analysis tools. E-Management. 2022;4(5):4–11. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2022-5-4-4-11>
7. *Varlamova Yu.A.* Analysis of the use of big data technologies in Russian regions. The Review of Economy, the Law and Sociology. 2023;4:22–28. (In Russian).
8. *Frolova V.B.* Big data and especially their application in financial management. Vestnik of Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2019;6:304–309. (In Russian). <https://doi.org/10.24411/2073-0454-2019-10361>
9. *Kozłova N.P.* Use of big data technologies in the financial industry. Economic Systems. 2020;4(13):32–38. (In Russian).
10. *Martynenko N.N., Kotova E.O.* Analytics and forecasts of implementation of “cloud” technologies and Big Data in banking in the context of unstable economy. Financial markets and banks. 2022;5:113–120. (In Russian).
11. *Niyazbekova Sh.U., Ivanova O.S.* Development of FinTech and Big Data in the financial sphere: features, problems, opportunities. Bulletin of the Moscow University named S.U. Vitte. Series 1. Economics and Management. 2020;1(32):30–36. (In Russian).
12. *Gao J.* Importance of introducing big data into financial management. Journal of Science, Technology and Society. 2023;1:7–12. <http://dx.doi.org/10.57237/j.jsts.2023.01.002>
13. *AlJalal S., AlMubarak M., Nasseif G.* Assessing opportunities and challenges of fintech: a Bahrain's view of fintech. In: Artificial intelligence and transforming digital marketing. Cham: Springer; 2023. Pp. 537–553.
14. *Logesh T., Devi B.S.* Fintech trends and challenges. Emperor International Journal of Finance and Management Research. 2023;9(9):114–119.

Финансовая неопределенность стартапа

Юсупова Гульнара Ринатовна

Канд. экон. наук, зав. каф. управления
ORCID: 0000-0002-0967-4744, e-mail: y-gulnarin@mail.ru

Несмеянова Елена Ивановна

Канд. экон. наук, доц. каф. управления
ORCID: 0000-0002-0466-8580, e-mail: nesmeynov@rambler.ru

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова, г. Казань, Россия

Аннотация

В данной статье рассматривается трансформация системы привлечения инвестиций в стартапы. Процесс поиска инвестора для стартапа за последние годы прошел сложный путь становления. Интерес к разным источникам инвестиций для предпринимателя связан с определением его возможностей реализации выбранной бизнес-идеи. Для различных целей бизнесу становятся необходимы разные типы инвестиций: займы, кредиты, продажа доли или акций. Поиск и привлечение инвестора для стартапа связаны со специфическими требованиями к предпринимателю, о которых практически не пишут в средствах массовой информации и которые не особо афишируют. В статье уделяется внимание разнообразию привлекаемых в бизнес финансов. Поднимаются вопросы отличия грантового финансирования стартапа от процесса поиска и привлечения инвестора, так как требования со стороны грантодателя принципиально изменяют требования к специалистам, которые должны быть привлечены к работе, и требования к деятельности по сохранению финансовой устойчивости организации. Также авторами рассматриваются сложившиеся в России профессиональные площадки для инвесторов и формы инвестиционных отношений: в обмен на получение доли от прибыли; в обмен на долю от выручки.

Ключевые слова

Стартап, фаундер, фандрайзинг, венчурный инвестор, гибридное финансирование, халяльное финансирование, юнит-экономика, грантовая поддержка, частный инвестор, лид-инвестор, со-инвестор

Для цитирования: Юсупова Г.Р., Несмеянова Е.И. Финансовая неопределенность стартапа // Вестник университета. 2024. № 7. С. 190–200.



Financial uncertainty of a startup

Gulnara R. Yusupova

Cand. Sci. (Econ.), Head the Management Department
ORCID: 0000-0002-0967-4744, e-mail: y-gulnarin@mail.ru

Elena I. Nesmeyanova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Management Department
ORCID: 0000-0002-0466-8580, e-mail: nesmeyanov@rambler.ru

Kazan Innovative University named after V.G. Timiryasov, Kazan, Russia

Abstract

This article discusses the transformation of the system of attracting investments in startups. The process of finding an investor for a startup has had a difficult path of formation in recent years. An entrepreneur's interest in different sources of investment is associated with determining their possibilities for implementing the chosen business idea. For various purposes, businesses need different types of investments: loans, credits, sale of shares or stocks. The search for an investor for a startup and their attraction is associated with specific requirements for an entrepreneur, which are practically not written about in the media and advertised. The article focuses on the types of finance involved in business. The issues of the difference between grant financing of a startup and the process of searching and attracting an investor are raised, since the requirements from the grantee fundamentally change the requirements for specialists who should be involved in the work and the requirements for maintaining the financial stability of an organisation. The authors also consider the professional platforms for investors that have developed in Russia and the forms of investment relations: in exchange for receiving a share of profits; in exchange for a share of the proceeds.

Keywords

Startup, founder, fundraising, venture investor, hybrid financing, halal financing, unit economics, grant support, private investor, lead investor, co-investor

For citation: Yusupova G.R., Nesmeyanova E.I. (2024) Financial uncertainty of a startup. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 190–200.



ВВЕДЕНИЕ

В условиях растущего интереса к бизнесу начинающий предприниматель испытывает острую нехватку финансовых ресурсов. Более того, зачастую он не владеет информацией о том, куда можно обратиться за квалифицированной поддержкой. Имеет место устоявшийся в обществе стереотип о том, что «никому до нас дела нет».

При этом в Российской Федерации (далее – РФ, Россия) работает множество организаций, чьей задачей является помощь малому и среднему предпринимательству (далее – МСП) и его поддержка. Для данной цели Правительство РФ и региональные органы власти на местах выделяют значительные финансовые ресурсы. Так, например, Правительство Москвы подготовило 46 программ поддержки бизнеса: бизнес может претендовать на гранты от 20 до 500 млн руб.¹ При всем этом институт инвесторов в России является клубной организацией. Стать членом этого клуба сложно и затратно.

Цель работы – рассмотреть возможности привлечения финансирования для стартапа. В данной статье авторами предлагается обзор существующих инструментов финансирования стартапов, их специфики и возможностей выбора. Статья привлечет внимание исследователей, практиков, находящихся в поиске потенциальных инструментов финансирования стартапа.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ И МЕТОДОЛОГИИ

Исследованием современного состояния и динамикой объемов финансирования малого и среднего бизнеса занимались С.Н. Яковенко, М.М. Айрапетян [1], Ч.Я. Шафранская [2], Е.Э. Удовик [3]. Факторы инвестиционной привлекательности и особенности стартапов изучены Е.Ю. Труновой [4], У.Х. Убайдуллоевым [5]. Теоретические аспекты финансирования малых инновационных предприятий (стартапов) анализировались в трудах Л.В. Славнецковой [6], В.В. Патлиса [7]. Различные инструменты венчурного финансирования стартапов представлены в работах Л.Н. Орловой [8], И.В. Трифонова [9]. Специфика структуры финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла изучена М.Б. Траченко [10], Д.А. Вы [11]. Сравнительный анализ источников финансирования стартапов провели А.В. Филиппович, Е.В. Иванова, А.В. Лихвойнен [12], Н.А. Джейроян [13]. Ряд авторов, такие как О.А. Кузнецова [14], М.В. Макеева [15], Э.М. Нурпазылова [16] посвятили свои работы экономико-социальной природе и правовой форме краудфандинговых отношений. Модели, методы и цифровые платформы финансирования стартапов описаны и изучены К.А. Поляковой [17], А.А. Айрапетян [18], В.В. Патлисом [19], И.А. Кириченко [20], А.А. Пономаревым [21], М.Е. Дрянных [22]. Трансформация и развитие цифровых проектов, возможности применения социальных сетей на разных этапах стартапа представлены Е.С. Ивкиной [23], Е.В. Стариковой [24], А.В. Заволокиной [25], но все же аспекты поиска, привлечения инвесторов, выстраивание алгоритма построения системы отношений с потенциальными инвестиционными структурами остаются неизученными и непроработанными.

Данная статья написана на основе сравнительного анализа точек зрения различных авторов и электронных ресурсов организаций, чья деятельность направлена на поддержку предпринимательства.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ АНАЛИЗ

В условиях современной России сложились определенные инвестиционные инструменты, выделяемые для поддержки бизнеса:

- 1) займы и кредиты (от 10 млн руб., должны демонстрировать доходность от 30% годовых в рублях);
- 2) доля, акции (от 3 до 100 млн руб., должен быть потенциал роста стоимости инвестиций в 3–10 раз за 5 лет);
- 3) конвертируемые займы (от 6 млн руб., позволяет защитить инвестора и компанию от конфликта);
- 4) инвестиции в обмен на долю прибыли или выручки (от 10 млн. руб., представляет собой гибридный инструмент в виде простого письменного договора сторон)².

Предприниматель должен понимать, что при поиске инвестора необходимо учитывать его интерес от бизнеса человека, то есть какую прибыль способен генерировать бизнес, как человек планирует

¹ Мой бизнес. Гранты для молодых предпринимателей. Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/granty-dlya-molodykh-predprinimateley> (дата обращения: 20.03.2024).

² МСП. Центр поддержки инвестиционного кредитования. Режим доступа: <https://xn--l1agf.xn--p1ai/services/competence-credit/promo> (дата обращения: 20.03.2024).

масштабироваться в рамках своего бизнеса. Поскольку именно масштабирование бизнеса может многократно увеличить отдачу на инвестиции. Инвестора не интересует размер прибыли, ему нужны гарантии возврата вложенных средств и получение оговоренного дохода.

До встречи с инвестором необходимо тщательно продумать о том:

- какой тип капитала человек готов привлечь;
- провести оценку своего бизнеса (процедура требует значительных денег);
- какую долю человек может выделить инвестору и на каких условиях (например, 10% или долю за 10 млн руб.);
- определить права инвестора, которые будут закреплены в уставе, его место в совете директоров;
- подготовить формы договоров на приобретение инвестором доли; внести изменения в устав; подготовить изменения в корпоративный договор;
- составить план выкупа доли у инвестора через 1–3–5 лет реализации проекта.

Предприниматель, который основал компанию и запустил стартап (далее – фаундер), является идейным вдохновителем проекта, он создает организацию с нуля и решает ключевые вопросы, определяющие дальнейшее развитие и влияющие на финансовое состояние. Фаундер для успешного продвижения проекта должен делать следующее: нанять сотрудника или агента по привлечению инвестиций; участвовать во встречах с инвесторами; посещать мероприятия; выступать; давать интервью в средствах массовой информации (далее – СМИ); быть активным, выносливым и оптимистичным во время фандрайзинга (фандрейзинг, англ. fundraising) – привлечения сторонних ресурсов для реализации социально значимых задач, культурных проектов или для поддержания существования организации. Процесс сбора пожертвований включает в себя поиск потенциальных жертвователей, в роли которых могут выступать как частные лица, так и компании.

Нужно понимать то, что для разных целей бизнесу нужны разные типы инвестиций (см. табл. 1).

Таблица 1

Цель привлечения инвестиций в стартап

Критерий	Зачем привлекается капитал?	
	Для увеличения оборотного капитала	На развитие предприятия
Тип	Займы, кредиты	Продажа доли или акций
Сроки	До года	От 3 и более лет

Составлено авторами по материалам исследования

Сроки и планы инвесторов в современных условиях сократились с 5–7 лет до 1–3 лет (вернуть финансы в текущем году, взять что-то в два раза ниже рынка и т.д.). В связи с этим инвесторы снова возвращаются к базовым отраслям экономики: общественному питанию, продуктам питания, строительным материалам, первичной переработке сырья, производству запасных частей к технике.

Инвесторы поменяли вектор мышления при оценке перспектив проекта: от венчурного проекта к private equity (англ. частное капиталовложение, далее – PE). Это вид управления капиталом через альтернативные инвестиции, при котором финансовые институты и аккредитованные индивидуальные инвесторы вкладывают в PE-фонды, ориентированные на выкуп компаний определенного профиля). На разных стадиях бизнеса нужны разные финансовые ресурсы (табл. 2).

Традиционный инвестор зарабатывает, предлагая кредиты/займы на процентах, будучи акционером (желает владеть акциями всегда). Он получает дивиденды, продавая либо компанию, либо ее акции.

Венчурный инвестор отличается от традиционного тем, что у него ожидания связаны с ростом бизнеса в 10 раз и более, то есть ежегодно на 100%. Прибыльность не важна для него, поскольку он планирует получить доход на следующем этапе бизнеса от выхода на IPO (англ. initial public offering – первичное размещение акций компании на фондовом рынке).

Бизнес должен понимать, что процедура выхода на IPO сложная и дорогостоящая. Вот данные статистики по выходу российских компаний на IPO в период с 2011 г. по 2021 г. В 2011 г. в России компании наиболее активно выходили на фондовый рынок – таких было 35, в 2012 г. – 13, в 2013 г. – 6,

в 2014 г. – две, в 2015 г. – 7, в 2016 г. – одна, в 2017 г. – 6, в 2018 г., 2019 г., 2021 г. – по одной компании и в 2020 г. – 4 (данные предоставлены Московской биржей)³.

Таблица 2

Разновидности привлекаемых в бизнес финансов

Стадия бизнеса	Стартап и молодой бизнес	Действующий бизнес
Финансы	<p>Инвестиции cash-in – это возможность для человека, имеющего наличные, положить их на свою банковскую карту с помощью терминалов самообслуживания:</p> <p>1) на burn rate (англ. среднее количество денег, которое компания теряет каждый месяц) – это не показатель того, с какой скоростью человек тратит свою жизнь и даже не степень его профессионального выгорания;</p> <p>2) на CapEx (англ. capital expenditure – капитальные затраты, капитальные расходы) – это инвестиционные расходы компании на приобретение основных средств и долгосрочных материальных активов</p>	<p>1. Займы на CapEx.</p> <p>2. Займ на оборотный капитал</p> <p>cash out – это переводы с транскрипцией, то есть любое торгово-сервисное предприятие, у которого есть касса и подключен эквайринг, может дополнительно подключить услугу cash out. Для этого предприятие просит банк-эквайер предоставить ему статус банковского платежного агента. Если банк дает разрешение, предприятие начинает от лица своего банка-эквайера выдавать покупателям наличные с банковской карты. Это выглядит так: покупатель должен обязательно сделать хоть какую-то покупку. Когда на кассе подходит его очередь, он просит кассира в дополнение к покупке снять ему наличные</p>
Оценка	Перспективы рынка, продукта и команды	Устойчивость бизнеса Финансовое состояние бизнеса

Составлено авторами по материалам исследования

Представленная динамика показывает, что классических венчурных фондов в России больше нет, потому что нет рынка IPO, вывода стартапов за рубеж и exit-ов (англ. выход) иностранным фондам и покупок стартапов внутри страны. IPO в РФ пока не будет еще несколько лет, а биржевые инвесторы и так едва сравнивают обе составляющие своих балансов. Это не говорит о том, что в России нет свободного капитала.

В РФ капитал имеется в достаточном объеме, и его станет больше за счет сокращения оттока капитала за рубеж и притока российских денег из-за границы в связи со сложившейся международной ситуацией после 24 февраля 2022 г. Об этом говорят данные статистики оттока и притока капитала в России за период с 1996 г. по настоящий момент: в 1996 г. отток составил 23,8 млрд долл. США. До 2000 г. он оставался в этих пределах, достигнув в 2000 г. 24,8 млрд долл. США; в 2003 г. – 1,9 млрд долл. США; в 2005 г. – 0,3 млрд долл. США. В период 2006–2007 гг. капиталы стали возвращаться в Россию – приток составил 43,7 и 87,8 млрд долл. США соответственно [3].

Кризис 2008 г. способствовал оттоку капитала из России – 133,6 млрд долл. США, в 2009 г. – 57,5 млрд долл. США, в 2010 г. – 30,8 млрд долл. США, в 2011 г. – 81,4 млрд долл. США, в 2014 г. – 154,1 млрд долл. США, в 2015 г. – 56,9 млрд долл. США, в 2017 г. – 15,4 млрд долл. США, в 2018 г. – 67,5 млрд долл. США, в 2019 г. – 26,7 млрд долл. США, в 2020 г. – 47,8 млрд долл. США, в 2021 г. – 72 млрд долл. США⁴. Из данных статистики видно, что капитал для инвестиций в России имеется и в достаточном объеме, только он не может найти сферы, способные продемонстрировать перспективную доходность активов [3].

В современных условиях экономической изоляции РФ от финансовых возможностей Соединенных Штатов Америки (далее – США), Великобритании и Европы капитал не станет уходить из России:

- 1) банки будут продолжать активно кредитовать МСП;
- 2) рынок корпоративных облигаций начнет предлагать ценные бумаги;

³Shadow Gold. Прямые инвестиции как инструмент бизнеса. Что такое прямые инвестиции. Режим доступа: <https://shadowgold.ru/calculations/pryamye-investicii-kak-instrument-biznesa-cto-takoe-pryamye.html> (дата обращения: 23.03.2024).

⁴Интересные Факты. Отток капитала – это... Каковы основные причины оттока капитала из России. Режим доступа: <https://iohotnik.ru/interesnye-fakty/300932-ottok-kapitala-iz-rossii.html> (дата обращения: 23.03.2024).

- 3) частные инвесторы будут вкладывать капитал внутри страны;
- 4) продолжат работать инвестиционные платформы, зарабатывая на разных фондовых активах (в Республике Татарстан работают две крупные площадки «Элемтэ» и «Каминцентр» (торгуют на Лондонской бирже по курсам валют);
- 5) будет преобладать дивидендная модель инвестирования с нормой доходности 25–30% годовых;
- 6) будет расширяться грантовый спектр поддержки бизнеса. В 2022 г. Правительство РФ резко увеличило грантовую поддержку: более 100 грантовых программ и субсидий. Главное преимущество грантов для бизнеса в том, что это деньги безвозвратные и безвозмездные. Средний размер гранта по программе «Коммерциализация разработок» – 30 млн руб.; 46 млрд руб. – сумма всех текущих грантовых программ⁵.

Предприниматель должен понимать отличия грантов от процесса поиска и привлечения инвестора, то есть для получения гранта необходимо следующее:

- прибыльная предпринимательская деятельность по итогам последнего года;
- оформленная документация на продукцию, бизнес-процессы на программное обеспечение;
- оформленная интеллектуальная собственность;
- отсутствие в капитале компании нерезидентов (граждан других стран).

Эти требования со стороны грантодателя принципиально изменяют требования к специалистам, которые должны быть привлечены к этой работе:

- бизнес-аналитик вместо финансового аналитика;
- бухгалтер вместо финансового директора;
- специалист (инженер, конструктор) для подготовки технической документации вместо дизайнера;
- специалист по работе с грантами вместо инвестиционного менеджера.

При работе с грантовым финансированием предприниматели должны понимать не только специфику рынка грантов, но и то, как с ним необходимо работать, чтобы иметь возможность сохранять свою финансовую устойчивость. Для этого им нужно сделать следующее:

- 1) создать несколько компаний, а не одно юридическое лицо;
- 2) оформить на центр прибыли всю техническую документацию и права на разработки;
- 3) разделить бизнес на центры ответственности, среди которых будет центр прибыли;
- 4) оформить техническими заданиями и договорами все разработки персонального обеспечения и R&D (англ. research and development – исследования и разработки);
- 5) капитализировать затраты бизнеса;
- 6) приобрести кредитную историю;
- 7) работать с несколькими банками, привлекая разные по условиям кредиты.

Объем банковского кредитования МСП в период с 2013–2021 г. позволяет увидеть содержание кредитных портфелей банков РФ и просроченную задолженность по кредитам МСП. В период 2013 г. при кредитном портфеле банков в 4,5 трлн руб. просроченная задолженность МСП составляла 8,5%. С 2016 г. она стала расти ежегодно вплоть до 1 января 2022 г. с 14,3%, 14,9% в 2018 г. и в начале 2022 г. достигла 8,2%, при том что в 2022 г. банки нарастили кредитный портфель до 7,4 трлн руб. Эта динамика показывает неспособность представителей МСП обеспечить выполнение взятых на себя финансовых обязательств и необходимость поиска других источников финансирования бизнеса [1].

Потребность в инвестициях компании зависит от того, на какой она находится стадии, и от структуры капитала, вложенного в бизнес, то есть на первом этапе инвестирования компания привлекает 100% капитала от основателя(лей) в пределах 10 млн руб. Далее компания обращается за кредитами/займами в банк, и ее уже интересуют суммы инвестиций в пределах 20 млн руб. – структура капитала становится 50% на 50%. Основатели бизнеса намерены рисковать, брать в долг деньги для развития. На третьем этапе компания начинает искать других акционеров, готовых вложить деньги в увеличение акционерного капитала. Изменяется соотношение собственных и заемных средств по схеме 25% на 75%, уровень риска падает, поскольку собственных средств существенно больше, чем заемных.

Исчерпав этот ресурс, организация приступает к эмиссии облигаций, берет в долг на фондовом рынке, и размер инвестиций здесь определяется суммой не менее 100 млн руб. В данном случае компания изменяет соотношение собственных и заемных средств (30 и 70% соответственно). Организация принимает риски, привлекая существенные финансовые ресурсы рынка капиталов под программу развития.

⁵Контур. Госпрограммы поддержки малого бизнеса – 2024. Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/4710> (дата обращения: 24.03.2024).

Бизнес не может работать и развиваться без финансовых ресурсов, их поиском нужно заниматься на любом этапе бизнеса и проявлять проактивную позицию, чтобы быть способным привлекать внимание потенциальных инвесторов.

Предприниматель на этапе стартапа должен:

– морально готовиться к тому, что инвестиции будут требоваться бизнесу несколько раз: сегодня, через 1–2 года, через 3–5 лет и т.д.;

– привлекать инвестиции раундами на одинаковых условиях для всех инвесторов в раунде;

– в каждом раунде выделять лид-инвестора (инвестора, принимающего активное участие в работе компании, в которую он вложил свои деньги). Как правило, это опытный игрок. Он вкладывает средства, формирует условия инвестирования и находит соинвесторов (это физическое или юридическое лицо, которое на основании договора с инвестором вкладывает инвестиции в строительство объекта недвижимого имущества и после сдачи объекта в эксплуатацию может оформлять право собственности на часть объекта или на весь строящийся объект в той области, в которой обладает правом сам инвестор) и синдикаты вокруг него;

– наделять лид-инвестора большими правами и обязанностями.

Чтобы обеспечить интерес для лид-инвестора, стартапу необходимо делать следующее:

1) создавать инвестиционные материалы о компании;

2) работать над повышением известности и PR (англ. public relations – связи с общественностью);

3) искать потенциальных инвесторов, продвигая свою бизнес-идею;

4) проводить road show (англ. элемент практической подготовки компании-эмитента при выпуске ее ценных бумаг (облигаций, акций), в том числе при первичном публичном размещении (ПРО). Это серия встреч с потенциальными инвесторами и аналитиками в ключевых городах мира. Как правило, она проводится в странах с наиболее развитым фондовым рынком – в США, Великобритании, Германии) и рекламные компании для продвижения идеи;

5) выделить сотрудника для общения с инвесторами;

6) выделить время и бюджет для работы с инвесторами.

Инвестор обратит свое внимание на продвигаемый стартап только в том случае, если у стартапа будут:

– сильная, опытная команда;

– большой перспективный рынок;

– высокая масштабируемость бизнес-модели;

– все зарегистрированные права на интеллектуальную собственность;

– наличие реализуемой стратегии;

– понятная возможность выхода из бизнеса для инвестора;

– близость проекта к безубыточности;

– устойчивое конкурентное преимущество проекта.

Если инициатор стартапа отработал все эти пункты, то ему необходимо понять, какой инвестор нужен и, соответственно, где его искать. В России сложились профессиональные площадки для инвесторов. Среди них можно назвать следующие:

1) друзья и знакомые;

2) бизнес-ангелы (Российский союз венчурных инвесторов, Белорусская ассоциация венчурных инвесторов). Это сообщество бизнесменов, которые уже создали бизнес, у них есть желание, знания и финансовая возможность для того, чтобы включаться в интересные проекты;

3) инвестиционные и венчурные фонды (в РФ их около 200). Здесь важно понимать следующее. Срок жизни фонда – не более 10 лет, из них первые 5 – это этап вложения и развития стартапа, вторые 5 лет – получение дохода, то есть надо понимать, в какой фонд нужно входить, сколько он работает, а на какой не стоит тратить время. Далее, у каждого фонда есть свое позиционирование – фокус. Активы фонда находятся в пределах 5–100 млн долл. США, в среднем – 10 млн долл. США. Фонд за свою жизнь совершает 10–50 сделок (по 5–10 сделок в год). Данные организации отчитываются о своих сделках, с этой информацией можно ознакомиться. Размер чека в одну сделку составляет в среднем 500 тыс. долл. США;

4) корпоративные инвестиционные фонды и стратегии (от 1 до 50 в отрасли);

5) клубы частных инвесторов (в зависимости от численности населения от 5 до 10 клубов в городе);

6) инвестиционные площадки для частных инвесторов, где их несколько тысяч.

Старту необходимо понимать правила привлечения венчурных фондов в проект и то, как они воспринимают проекты, поскольку здесь имеются определенные особенности. К менеджерам фондов очередь из 1–5 тыс. проектов в год (в сутки они организывают 2–5 видеовстреч со стартапами). Конкуренция за деньги фонда высокая. Средний фонд совершает 10 сделок в год – около 1% пайплайна просмотров (это сводка с данными по каждому клиенту. Внутри пайплайна данные о статусах сделки – кто клиент, на каком этапе воронки продаж он находится, какая цена сделки. С помощью пайплайна владельцы бизнеса и старшие менеджеры планируют работу отдела продаж – кто за какую сделку отвечает, какие действия нужно предпринять при общении с клиентом, какова вероятность завершения сделки).

Менеджеры фонда ищут проекты с выручкой 1–2 млн долл. США за предыдущий год с положительной юнит-экономикой (метод расчетов, который помогает оценить прибыльность одного юнита (англ. unit – единица измерения). В качестве такого юнита выступает единица товара или один клиент. Традиционно метод используется, чтобы оценить прибыльность стартапа и перспективы его масштабирования. Поэтому метрика ассоциируется со стартапами, хоть и подходит для большинства видов бизнеса (условие одобрения проекта $LTV > 3 \cdot CAC$), и с потенциалом роста выручки до 1–3 млрд руб. в ближайшие три года.

Для того чтобы привлечь внимание менеджеров фондов, предпринимателю необходимо максимально присутствовать на страницах местных и региональных СМИ, искать контакты и быть в дружеских отношениях с известными бизнесменами. Это практически нереально: никто не захочет из бизнес-окружения общаться с незнакомым человеком. Более того, представители бизнеса не популяризируют свою деятельность – это закрытые фигуры.

Предпринимателю нужно изменить модель позиционирования, то есть важно задействовать все каналы коммуникаций: рекламу, социальные сети, мессенджеры, встречи, звонки, электронную почту, службу передачи коротких текстовых сообщений. Создается информационное поле стартапа, в котором представлена вся интересующая потенциального инвестора информация. Все это требует значительного времени и системного ведения работы по развитию стартапа, то есть нужно нанять менеджера по продвижению проекта и доверить ему этот объем работы.

НОВЫЕ ФОРМЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В России появились иные формы инвестиционных отношений, которые гораздо удобнее для бизнеса и не создают поток бумажной рутины, но являются гарантами финансовой сделки. Набирают популярность неклассические договоры между инвестором и предпринимателем, в которых предлагаются инвестиции в обмен на получение доли от прибыли или в обмен на долю от выручки.

Расширение системы гибридного финансирования стартапа существенно упрощает процесс привлечения инвестиций в бизнес. Такое финансирование в РФ предлагают в том числе и мусульманские банки, осуществляя халяльное (все то, что разрешено и допустимо в исламе – этот термин означает, что данный продукт, напиток или действие соответствует всем нормам исламской традиции) финансирование (мусульманин не должен давать деньги под проценты, это харам (в шариате – греховные деяния, запрещенные в исламе)).

В рамках отношений с этими банками стартап предоставляет бизнес-план для рассмотрения, и если он принимается, то выделяется финансирование, подписываются документы, определяющие вопросы участия в капитале и процесс выхода банка из состава участников. В рамках финансовой поддержки (гибридного финансирования) банк разделяет риски стартапа, что существенно облегчает выход стартапа на безубыточность. Более того, банк предоставляет свою систему поддержки. Организация исламского банкинга подразумевает кредитование без роста (рибы), торговых спекуляций и заработков на времени. В исламских странах и западной Европе давно работают компании, ведущие свои дела в соответствии с магометанскими канонами (SABB, KT Bank AG).

Закон шариата допускает исламский банкинг в рамках следующих норм:

- 1) банк и потребители являются партнерами на взаимном доверии (шарика аль-вуджух) в распределении прибылей и рисков;
- 2) халяльные деньги – средство обмена, критерий определения стоимости, но не предмет купли-продажи;
- 3) предмет договора и его условия обязаны быть четкими, исключая двусмысленности;
- 4) прибыль не должна быть результатом случайного стечения обстоятельств и манипуляций со временем (фьючерсы, форварды, опционы, свопы, азартные игры);

- 5) финансирование харама, производств, удовлетворяющих низменные потребности, под запретом (порнография, табачная, алкогольная, наркотическая продукция, оружие);
- 6) чужое имущество не может быть присвоено;
- 7) долг не подлежит продаже⁶.

Таким образом, стартап получает важную и своевременную поддержку, предоставляется большинство традиционных услуг: работа со счетами, решения для финансирования бизнеса, кассовые операции, переводы, выдача и обслуживание кредитных карт. Создаются инвестиции в производственной, торговой и сельскохозяйственной отраслях, кроме свиноводства и торговли свининой. В Башкирии открылся банк «Эллипс», в Казани работал Центр партнерского банкинга. В 2018 г. «Сбербанк» озвучил планы на открытие «исламских окон» в обычных отделениях. В Казани действует финансовый дом «Амаль», предлагающий решения для мусульман: клиентам доступно ипотечное кредитование и покупки в рассрочку.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день, если перед предпринимателем стоит вопрос поиска инвестиций в создаваемый бизнес, то выбор у него имеется. Здесь главное понимание алгоритма построения системы отношений с потенциальными инвестиционными структурами, которые предлагают разные варианты финансирования стартапа, и не менее важно то, что цена привлечения инвестиций будет разной. Из представленного обзора видно, что наиболее простая схема поиска финансирования стартапа получается в системе гибридного финансирования.

Список литературы

1. Яковенко С.Н., Айрапетян М.М. Современное состояние и динамика объемов кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2021;9–1(60):201–203. <http://doi.org/10.24412/2500-1000-2021-9-1-201-204>
2. Шафранская Ч.Я., Абулханова Г.А., Халуллин А.Р. Экономическая поддержка бизнеса в России в период пандемии коронавирусной инфекции. В кн.: *Актуальные вопросы гуманитарных и общественных наук: сборник научных трудов, приуроченный к году науки и технологий, часть 2*. Нальчик: Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова; 2021. С. 260–263.
3. Удовик Е.Э., Верижченко В.О. Проблемы и перспективы развития российских стартапов как основы инновационного роста национальной экономики. *Экономика и предпринимательство*. 2021;12(137):259–264. <https://doi.org/10.34925/EIP.2021.137.12.047>
4. Трунова Е.Ю., Орлов А.В. Факторы инвестиционной привлекательности стартапов. В кн.: *Сборник публикаций преподавателей и студентов по итогам факультетских и межвузовских научно-практических конференций в декабре 2018 года: сборник статей конференций, часть 1*, Москва, 1–20 декабря 2018 г. М.: Спутник+; 2019. С. 60–68.
5. Убайдуллоев У.Х. Особенности российских стартап-компаний. Научно-исследовательский центр «Technical Innovations». 2022;9–1:643–645.
6. Славнецкова А.В., Оськина Е.А. Теоретические аспекты финансирования малых инновационных предприятий (стартапов). *Инновационная деятельность*. 2021;3(58):68–78.
7. Патлис В.В. Финансирование стартапов: теория вопроса. *Вестник Белорусского государственного экономического университета*. 2016;2(115):51–57.
8. Орлова А.Н., Бондарева П.С. Новые инструменты венчурного финансирования стартапов на ранней стадии развития на современном венчурном рынке России. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2021;89:7–18. <http://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-89-7-18>
9. Трифонов И.В., Череповская Н.А. Особенности венчурного финансирования инновационных стартапов и проектов. *Инновационное развитие экономики*. 2019;3(51):73–86.
10. Траченко М.Б., Кожанова А.В. Специфика структуры финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла. *Финансовый журнал*. 2019;5(51):90–103. <http://doi.org/10.31107/2075-1990-2019-5-90-103>
11. Вы Д.А. Оценка стартапа на ранней стадии для финансирования и инвестиционных целей. *Экономические науки*. 2021;198:36–40. <http://doi.org/10.14451/1.198.36>
12. Филиппович А.В., Иванова Е.В., Лихвойнен А.В., Горчакова Э.Р., Перфужина Е.В. Поиск источников финансирования для стартапа. *Финансовая экономика*. 2021;1:224–226.

⁶Islamicbanks. Исламский банкинг в России: халяльные деньги по законам шариата. Режим доступа: <https://islamicbanks.ru/islamskiy-banking-v-rossii-haljalnyie-dengi-po-zakonam-shariata> (дата обращения: 25.03.2024).

13. *Джейфроян Н.А., Радич М.Ж.* Сравнительный анализ источников финансирования стартапов. Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2021;4(36):60–66.
14. *Кузнецова О.А.* Экономико-социальная природа и правовая форма краудфандинговых отношений. Пермский юридический альманах. 2019;2:473–483.
15. *Макиева М.В.* Краудфандинг как инструмент финансирования стартапа. Форум молодых ученых. 2017;12(16):1196–1200.
16. *Нурпазылова Э.М.* Краудинвестинг как альтернатива для финансирования стартапа. В кн.: Молодой исследователь: вызовы и перспективы: сборник статей по материалам СХСХVII международной научно-практической конференции, том 2 (197), Москва, 18 января 2021 г. М.: Интернаука; 2021. С. 260–266.
17. *Полякова К.А.* Модели и цифровые платформы финансирования стартапов. В кн.: Теория и практика коммерческой деятельности: материалы XXI Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и практиков, Красноярск, 21–23 апреля 2021 г. Красноярск: Сибирский федеральный университет; 2021. С. 446–451.
18. *Айрапетян А.А., Саакян Р.А.* Современные методы финансирования стартапов. В кн.: Четырнадцатая Годичная научная конференция: сборник научных статей конференции, часть 2, Ереван, 2–6 декабря 2019 г. Ереван: Российско-Армянский (Славянский) университет; 2020. С. 20–24.
19. *Патлис В.* Методы оценки финансирования стартапов. Банковский вестник. 2017;2(643):52–56.
20. *Кириченко И.А., Дмитриев В.Ю., Погребная Н.В.* Способы привлечения инвестиций в стартап. В кн.: Экономика и управление: ключевые проблемы и перспективы развития: материалы XIV международной научно-практической конференции, Краснодар, 22 апреля 2022 г. Краснодар: Российское энергетическое агентство; 2022. С. 110–113.
21. *Пономарев А.А.* Анализ существующих способов привлечения инвестиций в стартап. Вестник науки и образования. 2020;17–2(95):62–66.
22. *Дрянных М.Е.* Особенности выбора способов финансирования инновационных стартапов. В кн.: Региональное развитие: экономика и социум. Взгляд молодых исследователей: материалы симпозиума XIV (XLVI) Международной научно-практической конференции, посвященной 45-летию Кемеровского государственного университета, выпуск 20, Кемерово, 1–30 апреля 2019 г. Кемерово: Кемеровский государственный университет; 2019. С. 192–194.
23. *Пивкина Е.С.* Проблемы и особенности устойчивого развития венчурного финансирования в России в эпоху цифровизации. В кн.: Международная научно-практическая конференция молодых ученых и специалистов по устойчивому развитию, инвестициям и финансовым рискам «Финатлон форум»: материалы конференции, Москва, 17 ноября 2022 г. М.: Московский политехнический университет; 2022. С. 281–291.
24. *Старикова Е.В., Уварова М.В.* Роль трекера в развитии цифровых проектов. В кн.: Цифровая трансформация как вектор устойчивого развития: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, Казань, 9 декабря 2021 г. Казань: Познание; 2021. С. 85–89.
25. *Заволокина А.В.* Социальные сети как эффективный метод коммуникационной поддержки стартапа в условиях ограниченного финансирования. Социальные коммуникации: наука, образование, профессия. 2017;17:116–121.

References

1. *Yakovenko S.N., Hayrapetyan M.M.* The current state and dynamics of lending volumes to small and medium-sized businesses. International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2021;9–1(60):201–203. (In Russian). <http://doi.org/10.24412/2500-1000-2021-9-1-201-204>
2. *Shafranskaya Ch.Ya., Abulkhanova G.A., Khaliullin A.R.* Economic support for business in Russia during the coronavirus pandemic. In: Topical issues of humanities and social sciences: Proceedings Dedicated to the Year of Science and Technology, part 2. Nalchik: Kabardino-Balkarian State University named after H.M. Berbekov; 2021. Pp. 260–263. (In Russian).
3. *Udovik E.E., Verizhenko V.O.* Problems and prospects of development of Russian startups as the basis for innovative growth of the national economy. Economics and entrepreneurship. 2021;12(137):259–264. (In Russian). <https://doi.org/10.34925/EIP.2021.137.12.047>
4. *Trunova E.Yu., Orlov A.V.* Factors of investment attractiveness of startups. In: Collection of publications of teachers and students based on the results of faculty and interuniversity scientific and practical conferences in December 2018: Proceedings, part 1, Moscow, December 1–20, 2018. Moscow: Sputnik+; 2019. Pp. 60–68. (In Russian).
5. *Ubaydullov U.H.* Features of Russian startup companies. Scientific Research Centre “Technical Innovations”. 2022;9–1:643–645. (In Russian).
6. *Slavetskova L.V., Oskina E.A.* Theoretical aspects of financing small innovative enterprises (startups). Innovative activity. 2021;3(58):68–78. (In Russian).

7. *Patlis V.V.* Financing of startups: theory of the issue. Bulletin of the Belarusian State University of Economics. 2016;2(115):51–57. (In Russian).
8. *Orlova L.N., Bondareva P.S.* New instruments of venture financing of startups at an early stage of development in the modern venture market of Russia. Public administration. Electronic bulletin. 2021;89:7–18. (In Russian). <http://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-89-7-18>
9. *Trifonov I.V., Cherepovskaya N.A.* Features of venture financing of innovative startups and projects. Innovative development of the economy. 2019;3(51):73–86. (In Russian).
10. *Trachenko M.B., Kozhanova A.V.* Specifics of the financing structure of startups at different stages of the life cycle. Financial Journal. 2019;5(51):90–103. (In Russian). <http://doi.org/10.31107/2075-1990-2019-5-90-103>
11. *Vy D.A.* Evaluation of a startup at an early stage for financing and investment purposes. Economic Sciences. 2021;198:36–40. (In Russian). <http://doi.org/10.14451/1.198.36>
12. *Filippovich A.V., Ivanova E.V., Likhvoynin A.V., Gorchakova E.R., Peryubina E.V.* Search for sources of financing for a startup. Financial Economics. 2021;1:224–226. (In Russian).
13. *Dzheyroyan N.A., Radich M.J.* Comparative analysis of startup financing sources. Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign experience. 2021;4(36):60–66. (In Russian).
14. *Kuznetsova O.A.* Economic and social nature and the legal form of crowdfunding relations. Perm Law Almanac. 2019;2:473–483. (In Russian).
15. *Makieva M.V.* Crowdfunding as a startup financing tool. Forum of Young Scientists. 2017;12(16):1196–1200. (In Russian).
16. *Nurpazylova E.M.* Crowdfunding as an alternative for financing a startup. In: Young researcher: challenges and prospects: Proceedings of the CXCVII International Scientific and Practical Conference, volume 2 (197), Moscow, January 18, 2021. Moscow: Internauka; 2021. Pp. 260–266. (In Russian).
17. *Polyakova K.A.* Models and digital platforms for financing startups. In: Theory and practice of commercial activity: Proceedings of the XXI International Scientific and Practical Conference of Students, Postgraduate Students, Young Scientists, and Practitioners, Krasnoyarsk, April 21–23, 2021. Krasnoyarsk: Siberian Federal University; 2021. Pp. 446–451. (In Russian).
18. *Hayrapetyan A.A., Sabakyan R.A.* Modern methods of financing startups. In: Fourteenth Annual scientific conference: Proceedings, part 2, Yerevan, December 2–6, 2019. Yerevan: Russian-Armenian (Slavic) University; 2020. Pp. 20–24. (In Russian).
19. *Patlis V.* Methods of evaluating startup financing. Banking Bulletin. 2017;2(643):52–56 (In Russian).
20. *Kirichenko I.A., Dmitriev V.Yu., Pogrebnaya N.V.* Ways to attract investments in a startup. In: Economics and management: key problems and development prospects: Proceedings of the XIV International Scientific and Practical Conference, Krasnodar, April 22, 2022. Krasnodar: Russian Energy Agency; 2022. Pp. 110–113. (In Russian).
21. *Ponomarev A.I.* Analysis of existing ways to attract investments in a startup. Bulletin of science and education. 2020;17–2(95):62–66. (In Russian).
22. *Dryanyuk M.E.* Features of the choice of ways to finance innovative startups. In: Regional development: economics and society. The view of young researchers: Proceedings of the Symposium of the XIV (XLVI) International Scientific and Practical Conference Dedicated to the 45th Anniversary of the Kemerovo State University, issue 20, Kemerovo, April 1–30, 2019. Kemerovo: Kemerovo State University; 2019. Pp. 192–194. (In Russian).
23. *Ivkina E.S.* Problems and features of sustainable development of venture financing in Russia in the era of digitalisation. In: International Scientific and Practical Conference of Young Scientists and Specialists on Sustainable Development, Investments, and Financial Risks “Finathlon forum”: Proceedings, Moscow, November 17, 2022. Moscow: Moscow Polytechnic University; 2022. Pp. 281–291. (In Russian).
24. *Starikova E.V., Uvarova M.V.* The role of the tracker in the development of digital projects. In: Digital transformation as a vector of sustainable development: Proceedings of the IV All-Russian Scientific and Practical Conference, Kazan, December 9, 2021. Kazan: Poznaniye; 2021. Pp. 85–89. (In Russian).
25. *Zavolokina A.V.* Social networks as an effective method of communication support for a startup in conditions of limited funding. Social communications: science, education, profession. 2017;17:116–121. (In Russian).

Буллинг как социальное явление в молодежной среде

Гришаева Светлана Алексеевна

Канд. психол. наук, доц. каф. управления в международном бизнесе и индустрии туризма
ORCID: 0000-0002-8381-0513, e-mail: grishaeva@bk.ru

Чуев Сергей Владимирович

Канд. ист. наук, зав. каф. государственного и муниципального управления
ORCID: 0009-0003-6785-8722, e-mail: sv_chuev@guu.ru

Пушкарёва Наталья Николаевна

Канд. социол. наук, дир. Центра социологических исследований «14–35»
ORCID: 0000-0002-0688-5474, e-mail: nn_pushkareva@guu.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассмотрена проблематика такого социального явления, как буллинг в молодежной среде. Вопрос взаимоотношений в группе, особенно в период взросления, активного становления личности, очень актуален. Не всегда эти взаимоотношения конструктивны и направлены на сотрудничество: нередки ситуации агрессии, сопровождающие процесс коммуникации в группе. Одним из видов такого агрессивного поведения является буллинг, изучению проявлений которого посвящена данная работа. Авторами было проведено исследование с использованием количественного (анкетный опрос в 82 субъектах Российской Федерации) и качественных методов (фокус-группы и проектные сессии). Выявлены наиболее часто встречающиеся формы буллинга, определены субъекты, которые, по мнению респондентов, должны оказывать помощь жертвам буллинга, а также провокаторы буллинга (среди которых оказались не только агрессоры, но и жертвы). Вместе с тем по результатам исследования, возникли и новые вопросы, касающиеся проблематики рассматриваемого феномена, как терминологические (что понимает современная молодежь под буллингом), так и социально-психологические (в чем сходство и различие между агрессором, провокатором, жертвой), на решение которых будут направлены следующие этапы исследования.

Ключевые слова

Буллинг, социальное явление, молодежь, агрессия, агрессор, травля, психологическая травля, жертва, провокатор

Для цитирования: Гришаева С.А., Чуев С.В., Пушкарёва Н.Н. Буллинг как социальное явление в молодежной среде // Вестник университета. 2024. № 7. С. 201–210.



Bullying as a social phenomenon in the youth environment

Svetlana A. Grishaeva

Cand. Sci. (Psy.), Assoc. Prof. at the Management in the International Business, and Tourism Industry Department
ORCID: 0000-0002-8381-0513, e-mail: grishaeva@bk.ru

Sergei V. Chuev

Cand. Sci. (Hist.), Head of the State and Municipal Management Department
ORCID: 0009-0003-6785-8722, e-mail: sv_chuev@guu.ru

Natalya N. Pushkareva

Cand. Sci. (Sociol.), Director of the Centre for Sociological Research “14–35”
ORCID: 0000-0002-0688-5474, e-mail: nn_pushkareva@guu.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article examines the problems of such a social phenomenon as bullying among youth. The issue of relationships in a group, especially during the period of maturing and active development of personality, is very relevant. These relationships are not always constructive and aimed at cooperation: there are often situations of aggression that accompany the communication process in the group. One type of such aggressive behaviour is bullying, the manifestations of which are studied in this work. The authors have conducted a research using a quantitative method (questionnaire survey in 82 constituent entities of the Russian Federation) and qualitative methods (focus groups and project sessions). The most common forms of bullying have been identified. The authors have determined the subjects that, according to the respondents, should provide assistance to victims of bullying and the provocateurs of bullying (among whom are not only aggressors, but also victims). At the same time, as the research results show, new questions have arisen regarding the issue of the phenomenon, both terminological (what does modern youth understand by bullying) and socio-psychological (what are the similarities and differences between the aggressor, provocateur, victim), which will be solved at the next research stages.

Keywords

Bullying, social phenomenon, youth, aggression, aggressor, psychological bullying, victim, provocateur

For citation: Grishaeva S.A., Chuev S.V., Pushkareva N.N. (2024) Bullying as a social phenomenon in the youth environment. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 201–210.



ВВЕДЕНИЕ

Одной из форм девиантного поведения в молодежной среде все чаще становится буллинг (травля) как преднамеренное, систематически повторяющееся агрессивное поведение, включающее неравенство социальной власти или физической силы [1]. Этот тип поведения вызывает озабоченность во всем мире, в том числе в силу своей распространенности в различных слоях общества: в образовательных учреждениях, офисе, армии, общественных организациях. Значимость проблемы буллинга косвенным образом подтверждается наличием специальных антибуллинговых программ, например таких как «Каждый важен»¹ «Травли NET»².

Хотя проблематика буллинга остается актуальной уже достаточно давно, она не теряет своей значимости в силу ряда причин. Во-первых, каждое новое поколение трансформирует, модифицирует предыдущие формы буллинга, в том числе и под влиянием новых технологий. Во-вторых, агрессивные формы поведения в настоящее время часто становятся модным, тиражируемым через средства массовой информации способом самоутверждения. В-третьих, последствия буллинга носят долгосрочный характер и влияют на множество аспектов жизнедеятельности участников этого процесса. В-четвертых, в основе буллинга лежат естественные психологические причины, например желание повысить свой социальный статус (что особенно характерно именно для такой социальной группы, как молодежь: «дети и подростки становятся булли для того, чтобы повысить свой социальный статус» [2, с. 174]), выраженные в деструктивной форме. Поэтому в рамках нашего исследования была поставлена цель изучить отношение к буллингу различных социальных групп, оценить степень его распространенности и выявить закономерности, сопровождающие процесс буллинга в молодежной среде.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Работа была проведена Центром социологических исследований «14–35» Государственного университета управления по заказу Комитета по молодежной политике Государственной думы Российской Федерации (далее – РФ, Россия) при поддержке Министерства науки и высшего образования России. Отношение к буллингу было изучено с использованием как количественных (анкетный опрос), так и качественных (фокус-группы и проектные сессии) методов. Применение комбинированной стратегии исследования позволяет получить более полные данные за счет преодоления ограниченности, присущей каждой отдельной группе методов [3]. Анкетный опрос (в форме онлайн-опроса) проводился Центром социологических исследований «14–35» с 13 по 19 марта 2023 г. в 82 субъектах РФ (8 федеральных округов и новые территории). Было опрошено 8 942 респондентов: 30,1 % мужчин, 69,9 % женщин (случайная выборка, погрешность не более 2,5 %) в возрасте от 18 лет (табл. 1). Фокус-группы и проектные сессии проводились параллельно с анкетированием. Участниками фокус-групп и проектных сессий были школьники старших классов и студенты: 43 респондента были опрошены в ходе четырех фокус-групп и 27 респондентов – в процессе проектных сессий.

Таблица 1

Распределение респондентов по возрасту

Возраст	Доля респондентов, %	
	Мужчины	Женщины
До 18 лет	12,5	12,5
18–24 лет	57,2	67,8
25–29 лет	4,1	
30–35 лет	6,5	
36–45 лет	11,9	
46–55 лет	5,2	18,8
56–65 лет	1,7	
65 лет и старше	0,8	0,8

Составлено авторами по материалам исследования

¹ Центр толерантности. Антибуллинговая программа «Каждый важен». Режим доступа: <https://xn--80aafhhdvfv2b2k.xn--p1ai/> (дата обращения: 25.03.2024).

² Травли NET. Официальный сайт. Режим доступа: <https://xn--80aejlonqph.xn--p1ai/> (дата обращения: 25.03.2024).

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

По данным, полученным в процессе исследования, можно сделать вывод, что буллинг является достаточно распространенным явлением. Хотя большинство респондентов (кроме тех, которые совмещают работу с учебой) отмечают, что лично не сталкивались с травлей/буллингом, повторяющимся агрессивным поведением, довольно заметный процент опрошенных (порядка трети) были жертвами такого поведения (табл. 2).

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «Скажите, в течение своей жизни Вы сталкивались с травлей/буллингом, повторяющимся агрессивным поведением или нет?»

Вариант ответа	Общее распределение	Школьники	Учащиеся колледжа	Студенты	Совмещающие учебу и работу	Работающие, пенсионеры
Не сталкивался(ась) с травлей	41,5	42,2	41,8	36	29,4	52,8
Был(а) свидетелем травли моих знакомых/близких/родственников	31,3	28,2	28,2	34,8	40,1	26,2
Лично сталкивался(ась), а именно был жертвой	27,9	28,5	28,4	34	37,4	16,4
Был(а) инициатором/участником травли	7,3	8,6	6,7	9,2	11,5	3,5
Затрудняюсь ответить	8,7	9,8	10,3	7,5	7,2	9,5

Примечание: анкетирование с любым числом ответов, в % от всех опрошенных

Составлено авторами по материалам исследования

Еще больший процент респондентов фокус-групп и проектных сессий (41 %) признались, что были жертвами травли (большинство из них – девушки). Важно отметить, что также около трети респондентов становились свидетелями травли знакомых/близких/родственников (табл. 1). Таким образом, порядка двух третей респондентов сталкивались с буллингом на стороне жертвы (сами или как близкие жертв). Особенно это актуально (по мнению респондентов) для молодежи: подавляющее большинство отмечает распространенность буллинга среди российской молодежи (табл. 3). Действительно, процесс взросления часто сопровождается крайними формами межличностного взаимодействия, черно-белым мышлением и восприятием действительности. Это благоприятная среда для агрессивного поведения, в том числе буллинга. Так, например, по данным уполномоченной при Президенте России А.Ю. Кузнецовой, на 2021 г. «...55 % детей сталкивались с буллингом, это чаще, чем каждый второй. Только 39 % детей не рассказывают об этом никому. То есть основная беда этой проблемы, травли – это ее латентность, когда взрослым не хватает времени, может быть, профессионализма и желания увидеть, что ребенок страдает по какой-либо причине. Это может обернуться очень большой бедой»³.

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос «Как Вы считаете, буллинг – распространенная проблема среди российской молодежи?»

Вариант ответа	Общее распределение	Объединенные варианты
Однозначно да	56,1	90
Скорее да	33,9	
Скорее нет	5,2	6,2
Однозначно нет	1	

³ ТАСС. Кузнецова заявила, что каждый второй ребенок в России сталкивался с буллингом. Режим доступа: <https://tass.ru/obschestvo/12315131> (дата обращения: 26.03.2024).

Вариант ответа	Общее распределение	Объединенные варианты
Затрудняюсь ответить	3,8	3,8

Примечание: анкетирование с одиночным выбором, в % от всех опрошенных, кроме тех, кто не сталкивался с травлей

Составлено авторами по материалам исследования

Причем буллинг остался в реальной жизни и перешел в виртуальное пространство и как самостоятельный вид (кибербуллинг [4]), и как дополнение к буллингу в реальной жизни (табл. 4).

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос «Сталкивались ли Вы или Ваши знакомые с буллингом в реальной жизни и/или социальных сетях?»

Вариант ответа	Общее распределение	Школьники	Учащиеся колледжа	Студенты	Совмещающие учебу и работу	Работающие, пенсионеры
Да, и в реальной жизни, и в социальных сетях	44,6	46,7	42,3	49,8	51,9	31,6
Да, в реальной жизни	42,1	36,9	39,7	39,1	36,4	54,9
Нет, не сталкивался(ась) никогда	6,9	8,4	7,6	5,8	6,6	7,7
Да, в социальных сетях	6,5	8	10,3	5,3	5,1	5,8

Примечание: анкетирование с одиночным выбором, в % от всех опрошенных, кроме тех, кто не сталкивался с травлей

Составлено авторами по материалам исследования

Эти данные свидетельствуют об актуальности рассматриваемой проблемы. Ведь буллинг не относится к безобидным социальным явлениям. Так, по мнению, А.А. Бочавер, «к последствиям травли у жертв относят нарушение социальной адаптации, высокий уровень тревоги, депрессии и суицидального мышления, низкую самооценку, чувство одиночества и изоляции... У тех, кто оказался жертвой, выше риск психосоматических нарушений... Подростки, подвергшиеся буллингу, реже достигают соответствующего своей возрастной группе уровня академической успеваемости» [5, с. 397–399] и т.д. Однако негативные последствия агрессивное поведение имеет не только для жертв, но и для противоположной стороны: собственно агрессоров и свидетелей. Так, например, «агрессоры также имеют сложности в сохранении друзей, и они значимо чаще используют насилие в близких отношениях в дальнейшем» [5, с. 400]. Таким образом, все участники буллинг-структуры являются пострадавшими в ситуации буллинга: «школьная травля – это разрушительное явление, последствия которого часто бывают тяжелыми как для жертв, так и для всех других участников ситуации» [2, с. 165]. Эти негативные последствия носят долгосрочный характер, проявляясь во взрослой жизни участников буллинг-структуры в виде различных форм деструктивного поведения и комплексов.

Часть респондентов, принимавших участие в исследовании, сами являлись инициаторами / участниками травли / агрессорами. Среди участников анкетного опроса таких от 3,5% в группе работающих/пенсионеров до 11,5% в группе тех, кто совмещает работу и учебу. На фокус-группах / проектных сессиях подобных респондентов (признающих себя агрессорами) набралось 18%, большинство из которых – юноши. Однако важно отметить: респонденты признавались, что «могли быть агрессорами в начальной школе, сейчас же агрессорами себя не считают»⁴. Кроме того, представляет интерес следующий комментарий участников фокус-групп / проектных сессий: «В школьные годы проблема стоит наиболее остро, а в периоде студенчества «место под солнцем» уже не приходится отстаивать»⁵. На наш взгляд, это достаточно важное замечание, акцентирующее внимание на том, что у школьников недостаточно развитый

⁴ Центр 14–35. Социальные явления в молодежной среде: вейпы, треш-стримы, буллинг, аниме [Презентация]. 2023. Режим доступа: https://guu.ru/wp-content/uploads/Социальные-явления-в-молодежной-среде_ГГУУ.pdf (дата обращения: 26.03.2024).

⁵ Там же.

арсенал социально одобряемых форм, позволяющих отстаивать «место под солнцем» (что естественно в период взросления, становления личности), а также, возможно, на том, что проблемы буллинга, создания «воспитывающей атмосферы в образовательном учреждении с целью содействия успешной социализации каждого ребенка как субъекта деятельности в обществе» [6, с. 15] рассматриваются недостаточно. Так, например, респонденты фокус-групп / проектных сессий отметили, что никто не поддерживает благоприятный климат в коллективе, хотя и подчеркнули заслуги классного руководителя, прокомментировав, что многое «зависит от самой личности учителя». Кроме того, по мнению Я.М. Нишаевой, «явление буллинга получает распространение в таких сообществах, где социальный контроль ослаблен в силу каких-либо причин» [7, с. 46].

Большая степень распространенности буллинга в школьные годы обусловлена в том числе и особенностями возрастной психологии. Так, по данным портала Forbes Life, «пик травли приходится на 6–8 классы, ее частота заметно снижается в старших классах. Связано это с тем, что подростки находят себе друзей по интересам, в их жизни появляется все больше внешкольных занятий, позволяющих социализироваться»⁶. На наш взгляд, данный факт заслуживает внимания с точки зрения организации работы со школьниками, направленной на усвоение форм успешной самореализации. Об этом говорит и уполномоченная при Президенте России А.Ю. Кузнецова: «Помочь в решении проблемы с буллингом может в том числе закон об укреплении воспитательной составляющей в системе образования»⁷. Вместе с тем, по данным портала Forbes Life, «в половине случаев никто не пытается остановить буллинг – ни в школе, ни в бизнес-организации»⁸.

Среди форм, в которых осуществляется буллинг, по мнению респондентов анкетного опроса, преобладает психологическая травля, хотя и физическое насилие достаточно распространено (табл. 5). Эти данные коррелируют с данными портала Forbes Life: «во взрослой среде в 3 раза чаще встречается психологическая агрессия и в 5 раз реже – физическая»⁹. При этом формы травли могут переходить одна в другую: «согласно данным проекта «Травли.нет», в детской среде любой вид травли рано или поздно начинает сопровождаться физическим насилием – как правило, чтобы перейти от вербальной к физической агрессии, группе учеников 6–8 классов требуется месяц»¹⁰.

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос «В каких формах Вы или Ваши знакомые сталкивались с буллингом?»

Вариант ответа	Общее распределение	Школьники	Учащиеся колледжа	Студенты	Совмещающие учебу и работу	Работающие, пенсионеры
В форме психологической травли: оскорблений, унижений, клеветы, морального давления	94,3	93,6	92,8	96,2	96,3	91
В форме физического насилия: толчки, побои, порча имущества и др.	39,9	29,1	36,1	38,7	45,9	43,2
Затрудняюсь ответить	1,5	2,4	2,3	1,3	1,1	1,4
Свой вариант				0,6		

Примечание: анкетирование с любым числом ответов, в % от всех опрошенных, кроме тех, кто не сталкивался с травлей

Составлено авторами по материалам исследования

⁶ Лазибная А. «Разные инструменты давления на жертву»: чем различается буллинг у детей и взрослых. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/forbeslife/474709-raznye-instrumenty-davleniya-na-zertvu-cem-otlicaetsa-bulling-u-detej-i-vzroslyh> (дата обращения: 27.03.2024).

⁷ ТАСС. Кузнецова заявила, что каждый второй ребенок в России сталкивался с буллингом. Режим доступа: <https://tass.ru/obschestvo/12315131> (дата обращения: 26.03.2024).

⁸ Лазибная А. «Разные инструменты давления на жертву»: чем различается буллинг у детей и взрослых. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/forbeslife/474709-raznye-instrumenty-davleniya-na-zertvu-cem-otlicaetsa-bulling-u-detej-i-vzroslyh> (дата обращения: 27.03.2024).

⁹ Там же.

¹⁰ Там же.

Провокаторы/инициаторы буллинга, по мнению респондентов-участников анкетного опроса, – в основном коллеги/одноклассники/одногоруппники (табл. 6). Это особенно тревожно, так как часто данный коллектив бывает очень трудно поменять, что приводит к повторным формам травли и закреплению ролей в буллинг-структуре. Кроме того, даже смена, например, места работы, не всегда решит проблему, так как современные работодатели уделяют внимание сбору информации о кандидатах, в том числе и посредством социальных сетей, поэтому ярлык «булли» может закрепиться за индивидом на долгосрочной основе.

Заслуживающим внимания является тот факт, что примерно 5-я часть респондентов (а в группе тех, кто совмещает работу и учебу, таких 29%) отмечают в качестве провокаторов/инициаторов буллинга семью/родственников (которых поменять намного сложнее, чем коллег/одноклассников/одногоруппников). Учитывая, что еще больше респондентов указывают в этой роли друзей и ближайшее окружение, мы получаем не очень оптимистичную картину: те, кто в первую очередь должен оказывать помощь и поддержку, кто входит в ближний круг, играют роль инициаторов травли. Этот факт заслуживает дополнительного изучения социологами и психологами, в том числе исследующими проблемы семьи: что происходит с семьей, в которой происходит травля ее членов, каким образом необходимо устранить данную проблему? Это особенно актуально сейчас, когда проблемам семьи уделяется большое внимание на государственном уровне, поднимается вопрос ее значимости и семейных ценностей. Нужно понимать, что «дискурс принуждения и насилия не рождается в конкретной семье или школе, за ним стоят пласты политики и культуры, и нужно помнить, что эти уровни взаимосвязаны» [8, с. 156].

Таблица 6

Распределение ответов на вопрос «Какие группы людей, по Вашему мнению, чаще всего являются провокаторами или инициаторами буллинга?»

Вариант ответа	Общее распределение	Школьники	Учащиеся колледжа	Студенты	Совмещающие учебу и работу	Работающие, пенсионеры
Коллеги/одноклассники/одногоруппники	81,3	70,1	72,7	85,8	83,4	82,5
Учителя/педагоги/руководители	39,8	35,8	38,4	43	53,2	26,3
Друзья, ближайшее окружение	23,4	29,6	28	20,6	20,3	24,9
Семья, родственники	22,1	20,8	19,4	24,5	29	15,1
Затрудняюсь ответить	6,9	11,3	10,5	5,6	5,8	5,8
Свой вариант				1,4		

Примечание: анкетирование с любым числом ответов, в % от всех опрошенных, кроме тех, кто не сталкивался с травлей

Составлено авторами по материалам исследования

Участники фокус-групп / проектных сессий провели ранжирование субъектов, провоцирующих буллинг:

- 1) агрессор из среднего звена коллектива, который хочет повысить свой статус;
- 2) агрессор, неуверенный в себе человек, самоутверждается за счет других;
- 3) жертва, которая отличается от признанных норм общей группы;
- 4) агрессор, человек у которого статус выше, чем у представителей общей группы¹¹.

Как мы видим, кроме разных типов агрессоров в топ-4 входит и жертва как субъект, чье поведение провоцирует буллинг. При этом булли может стать кто угодно, для буллеров важно, чтобы жертву было удобно маркировать¹². Поэтому важно уметь противостоять буллингу, справляться с его последствиями.

Тем не менее, помимо непосредственных участников буллинга (жертва, агрессор, свидетели), необходимо рассмотреть и тех, кто может помочь предотвратить агрессию и/или справиться с ее последствиями. По мнению респондентов анкетного опроса, заниматься проблемами буллинга должны в первую очередь

¹¹Центр 14–35. Социальные явления в молодежной среде: вейпы, треш-стримы, буллинг, аниме [Презентация]. 2023. Режим доступа: https://guu.ru/wp-content/uploads/Социальные-явления-в-молодежной-среде_ГГУУ.pdf (дата обращения: 26.03.2024).

¹² Там же.

психологические службы (табл. 7). Это коррелирует с мнением респондентов фокус-групп / проектных сессий: «От психологов требуется больше разговаривать с детьми на тему буллинга, предлагать варианты поведения как для жертв, так и для свидетелей. Доступность профессионального психолога может в корне изменить тенденцию, при которой почти половина людей становились жертвами буллинга» [5].

Таблица 7

Распределение ответов на вопрос «Кто, на Ваш взгляд, должен заниматься проблемами буллинга?»

Вариант ответа	Общее распределение
Психологические службы, профессиональные психологи	71,1
Образовательные организации, педагоги, преподаватели	56,7
Семья	40,8
Государство	38,1
Некоммерческие организации, религиозные институты	6,3
Затрудняюсь ответить	6,4
Свой вариант (сам человек, жертва буллинга)	1,7

Примечание: анкетирование с одиночным выбором, в % от всех опрошенных, кроме тех, кто не сталкивался с травлей

Составлено авторами по материалам исследования

Однако при этом в первую очередь респонденты посоветовали бы человеку, столкнувшемуся с травлей, обратиться за помощью к близким людям, на 2-м месте – психологи, а правоохранительные органы – на 3-м (табл. 8). Как мы видим, подавляющее большинство респондентов (81,4% в сумме по ответам «обратиться к родственникам, близким» и «обратиться к друзьям») рекомендовали бы пострадавшим обратиться к близким людям, в то же время выше мы отмечали, что часто именно они и являются провокаторами/инициаторами/агрессорами. Получается безвыходное положение: куда идти за помощью, если те, кто должен помочь, сами являются источником опасности?

Таблица 8

Распределение ответов на вопрос «Представьте, что Ваш близкий человек столкнулся с оскорблениями, агрессивным поведением в свой адрес. Что бы Вы ему/ей посоветовали сделать в первую очередь?»

Вариант ответа	Общее распределение	Школьники	Учащиеся колледжа	Студенты	Совмещающие учебу и работу	Работающие, пенсионеры
Обратиться к родственникам, близким	50,8	47,8	44,4	51	49,2	57,9
Обратиться к психологу	43,5	41,2	35,1	49,6	51,2	35,1
Обратиться в правоохранительные органы	38,8	29,6	31,5	36,8	39,2	49,9
Обратиться к друзьям	30,6	18,2	32,5	35,3	35,8	20,8
Обратиться к педагогам/учителям/работодателям	28,1	22,3	23,4	25,7	26,3	39
Разрешить ситуацию самостоятельно	23,1	24,8	26,8	24,2	30	12,2
Ничего не делать	2,1	2,6	2,8	2,6	0,9	1,7
Обратиться к незнакомым людям в социальных сетях	1,7	2,6	2,2	1,8	1	1,6

Вариант ответа	Общее распределение	Школьники	Учащиеся колледжа	Студенты	Совмещающие учебу и работу	Работающие, пенсионеры
Свой вариант	2,4					

Примечание: анкетирование с любым числом ответов, в % от всех опрошенных, кроме тех, кто не сталкивался с травлей

Составлено авторами по материалам исследования

На наш взгляд, хотя, по мнению опрошенных, психологи могут профессионально помочь с проблемой буллинга, обратиться к ним в первую очередь готовы меньше половины респондентов. Это объясняет тот факт, что многие респонденты фокус-групп / проектных сессий (преимущественно школьного возраста) утверждают: психологи в их учебных учреждениях некомпетентны, непрофессиональны, свои функции не выполняют, а студенты к вузовским психологам не ходят, не доверяют им¹³. В то же время в арсенале современных психологов можно выделить несколько подходов по работе с буллингом (табл. 9).

Таблица 9

Психологические подходы в контексте работы с буллингом

Подход	Содержание
Диспозиционный	Работа по развитию соответствующих навыков как у жертвы, так и у агрессора. Для жертвы такими навыками являются в первую очередь навыки успешной коммуникации, а также уверенности в себе; для агрессора – навыки толерантного взаимодействия
Темпоральный	Акцент на развитие умения эффективно использовать социально-психологические ресурсы, развивать психологическую устойчивость в первую очередь в трудных жизненных ситуациях и в ситуациях возрастных кризисов
Контекстуальный	Работа по изменению подхода к статусно-ролевой структуре группы через повышение значимости уважительных отношений в противовес разнице во власти

Составлено авторами по материалам источника [8]

Требует внимания и тот факт, что респонденты на фокус-группах / проектных сессиях в большинстве своем готовы прийти на помощь к тому, кого обижают, подчеркивая, что сами были в такой ситуации и знают, как непросто пережить это. В единичных случаях опрошенные высказывали позицию против защиты жертвы, обосновывая ее тем, что не хотят сталкиваться с проблемами, которые их не касаются / не хотят стать новой жертвой буллинга¹⁴.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выводы, которые можно сделать по результатам исследования, следующие.

1. Большинство опрошенных не сталкивались с травлей; те респонденты, которые сталкивались, в основном переживали буллинг и в реальной жизни, и в социальных сетях. Они считают это распространенной проблемой молодежи. Однако нужно понимать, что «дети и взрослые, которые всю жизнь проводят в агрессивной среде (являются свидетелями домашнего и иного насилия), могут не заметить, что рядом с ними кого-то унижают, потому что их порог чувствительности к насилию уже нетипично высок. Иногда дети, как и взрослые, не могут вовремя распознать того, что с ними происходит»¹⁵. Поэтому, на наш взгляд, нужно направить фокус исследовательского интереса в сторону латентных форм буллинга, так как (хотя если индивид не осознает наличие травли, возможно, это не является реальной проблемой), снижение уровня чувствительности и повышение резистентности к насилию опасны для развития общества.

¹³ Центр 14–35. Социальные явления в молодежной среде: вейпы, треш-стримы, буллинг, аниме [Презентация]. 2023. Режим доступа: https://guu.ru/wp-content/uploads/Социальные-явления-в-молодежной-среде_ГГУУ.pdf (дата обращения: 26.03.2024).

¹⁴ Там же.

¹⁵ Лазибная А. «Разные инструменты давления на жертву»: чем различается буллинг у детей и взрослых. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/forbeslife/474709-raznye-instrumenty-davleniya-na-zertvu-cem-otlichaetsa-bulling-u-detej-i-vzroslyh> (дата обращения: 27.03.2024).

2. Респонденты считают, что чаще всего провокаторами/инициаторами буллинга являются коллеги, одноклассники, одноклассники. Значимый процент опрошенных в качестве провокаторов/инициаторов буллинга называет ближний круг: друзей, членов семьи, что не может не тревожить. Этот факт, на наш взгляд, требует пристального внимания исследователей, особенно специализирующихся в области психологии и социологии семьи.

3. В случае буллинга респонденты посоветовали бы обратиться к родственникам, близким, психологу или в правоохранительные органы за помощью. Ответственными за решение проблем, связанных с буллингом, они видят психологические службы, но при этом психологам не всегда доверяют, и поэтому важно менять имидж психологической помощи.

В ходе исследований качественными методами появилось еще больше вопросов, на которые ответов нет. Например, в чем разница между глаголами «буллить» и «хейтить», каков портрет агрессора, жертвы, провокатора, их отличия и сходства и т.д.

Как мы понимаем, «травля не несет никакого положительного эффекта, она не закаляет, а ломает личность»¹⁶, поэтому изучение проблем буллинга, в том числе и по обозначенным нами направлениям, поможет полнее понять его причины, оценить последствия для всех участников, найти более эффективные способы профилактики буллинга и минимизации его последствий.

Список литературы

1. *Olweus D.* Bullying at school. What we know and what we can do. Malden: Blackwell; 1993. 140 p.
2. *Реан А.А., Новикова М.А.* Буллинг в среде старшеклассников: распространенность и влияние социо-экономических факторов. Мир психологии. Научно-методический журнал. 2019;1(97):165–177.
3. *Дудина В.И., Смирнова Е.Э. (ред.)* Методология и методы социологического исследования: учебник. СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет; 2014. 388 с.
4. *Бенгина Е.А., Гришаева С.А.* Кибербуллинг как новая форма угрозы психологическому здоровью личности подростка. Вестник университета. 2018;2:153–157.
5. *Бочавер А.А.* Последствия школьной травли для ее участников. Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2021;2. <https://doi.org/10.17323/1813-8918-2021-2-393-409>
6. *Степанова Н.А., Волковский М.А.* Исследование особенностей влияния буллинга на изменения личности подростка. International Journal of Medicine and Psychology. 2023;1(6):9–17.
7. *Никхаева Я.М.* Современные теоретико-методологические подходы к исследованию социального феномена подросткового буллинга. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2018;7.
8. *Бочавер А.А., Хламов К.Д.* Буллинг как объект исследований и культурный феномен. Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2013;3(10):149–159.

References

1. *Olweus D.* Bullying at school. What we know and what we can do. Malden: Blackwell; 1993. 140 p.
2. *Rean A.A., Novikova M.A.* Bullying among high school students: prevalence and influence of socio-economic factors. World of Psychology. Scientific and methodological journal. 2019;1(97):165–177. (In Russian).
3. *Dudina V.I., Smirnova E.E. (eds.)* Methodology and methods of sociological research: textbook. St. Petersburg: St. Petersburg State University; 2014. 388 p. (In Russian).
4. *Bengina E.A., Grishaeva S.A.* Cyberbullying as a new form of threat to the psychological health of a teenager. Vestnik universiteta. 2018;2:153–157. (In Russian).
5. *Bochaver A.A.* Consequences of school bullying for its participants. Psychology. HSE Journal. 2021;2. (In Russian). <https://doi.org/10.17323/1813-8918-2021-2-393-409>
6. *Stepanova N.A., Volkovsky M.A.* Study of the characteristics of the influence of bullying on changes in the personality of a teenager. International Journal of Medicine and Psychology. 2023;1(6):9–17. (In Russian).
7. *Nikhaeva Ya.M.* Modern theoretical and methodological approaches to the study of the social phenomenon of teenage bullying. Humanitarian, socio-economic and social sciences. 2018;7. (In Russian).
8. *Bochaver A.A., Khlomov K.D.* Bullying as an object of research and a cultural phenomenon. Psychology. HSE Journal. 2013;3(10):149–159. (In Russian).

¹⁶ Лазибная А. «Разные инструменты давления на жертву»: чем различается буллинг у детей и взрослых. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/forbeslife/474709-raznye-instrumenty-davleniya-na-zertvu-cem-otlichaetsa-bulling-u-detej-i-vzroslyh> (дата обращения: 27.03.2024).

Взаимодействие государственного управления и масс-медиа в условиях цифровизации: постановка проблемы

Евлоев Акроман Муссаевич

Мл. науч. сотр. Научно-исследовательского института государственной политики и управления отраслевой экономикой
ORCID: 0009-0004-8812-5680, e-mail: am_evloev@guu.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

Рассматривается актуальная тема взаимодействия государственного управления и масс-медиа в контексте цифровизации. Цифровизация определена как глобальный тренд, меняющий социально-политическую реальность. Подробно анализируются понятия «масс-медиа» и «массовая коммуникация», выявляются особенности их сотрудничества в условиях расширения цифровой аудитории. В реалиях XXI в., когда цифровизация имеет значительное влияние, государство трансформирует свои функции, начиная активно взаимодействовать с обществом и гражданами, создавая равноправные отношения в обновленной политической системе. Важным звеном, объединяющим информацию, выступают средства массовой информации (далее – СМИ), которые тесно сотрудничают с государственными органами власти и всей системой управления. Через СМИ государственные органы согласуют и координируют усилия различных социальных групп и организаций без применения принуждения, определяя основные направления и стратегии социально-политических инициатив и действий. В статье освещается использование масс-медиа как политического инструмента и способа организации диалога между государством и гражданским обществом, а также анализируется влияние масс-медиа как четвертой ветви власти. Автор делает вывод о необходимости комплексного изучения проблемы взаимодействия государственного управления и масс-медиа для более эффективного функционирования обоих институтов. Это означает, что в условиях цифровизации нужно принимать во внимание изменения в медиа-сфере и разрабатывать новые подходы к медиаполитике с учетом современных вызовов и тенденций.

Ключевые слова

Государственное управление, масс-медиа, СМИ, массовые коммуникации, цифровизация, современное общество, информационные технологии

Для цитирования: Евлоев А.М. Взаимодействие государственного управления и масс-медиа в условиях цифровизации: постановка проблемы // Вестник университета. 2024. № 7. С. 211–218.



Interaction of public administration and mass media in the context of digitalisation: problem statement

Akroman M. Evloev

Junior Researcher at the Research Institute for Public Policy and Management of the Sectoral Economy
ORCID: 0009-0004-8812-5680, e-mail: am_evloev@guu.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The article considers the current topic of interaction between public administration and mass media in the context of digitalisation. Digitalisation is defined as a global trend changing socio-political reality. The concepts of “mass media” and “mass communication” are analysed in detail, and the features of their cooperation while expanding digital audience are revealed. In the realities of the 21st century, when digitalisation has a significant impact, the state transforms its functions, starting to actively interact with society and citizens, creating equal relations in the updated political system. An important link that unites information is mass media which closely cooperates with state authorities and the entire management system. Through the media, government agencies coordinate the efforts of various social groups and organisations without coercion, defining the main directions and strategies of socio-political initiatives and actions. The article highlights the use of the mass media as a political tool and a way to organise a dialogue between the state and civil society. It also analyses the influence of the mass media as the fourth branch of government. The author concludes that it is necessary to comprehensively study the problem of interaction between public administration and mass media for more effective functioning of both institutions. This means that in the context of digitalisation, there is a need to consider changes in the media sphere and develop new approaches to media policy, given modern challenges and trends.

Keywords

Public administration, mass media, media, mass communications, digitalisation, modern society, information technologies

For citation: Akroman M.E. (2024) Interaction of public administration and mass media in the context of digitalisation: problem statement. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 211–218.



ВВЕДЕНИЕ

В условиях цифровизации, влияющей на социально-политическую обстановку, особую актуальность приобретает взаимодействие государственного управления и масс-медиа. Проникновение информационных технологий во все сферы общественной жизни приводит к новым вызовам и возможностям для обеих сторон этого взаимодействия. Нарастающая цифровизация социума воздействует на организацию информационного пространства, позволяя государству более эффективно управлять информационными потоками, одновременно предъявляя новые требования к масс-медиа в плане качества и доступности информации. В данном контексте становится важным выявить ключевые проблемы взаимодействия государственного управления и масс-медиа в эпоху цифровизации для последующего анализа и разработки результативных стратегий решения этих проблем.

В процессе становления социума, изменения его политических составляющих, создания соответствующих обновленных общественно-политических институтов правового государства и гражданского общества появляются новые взаимоотношения между гражданами и государством, социумом и органами государственного управления.

В современном цифровом пространстве формируется взаимодействие двух институтов – государственного управления и масс-медиа как социального института производства и распространения знаний в самом широком смысле слова.

ПОНЯТИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ» И «МАСС-МЕДИА» В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Государственное управление, появившееся из политического социума, в настоящий период отделилось от общества и создало новые социальные институты, обновленную категорию профессионалов – управленцев. Именно они сконцентрировали в своих руках самые важные политизированные ресурсы интернета, стали арбитрами и координаторами общественно-политических процессов, определив развитие государства и социума, возглавив его руководство [1].

Исследователи называют цифровизацию основным трендом становления нынешней социально-политической ситуации [2]. В современном научном понятии она имеет две главных трактовки. Во-первых, цифровизация как трансформация различной информации из аналогового формата в цифровой. По мнению Д.Е. Добринской, в основе ее процессов лежат четыре элемента технологической инфраструктуры цифрового общества – коммуникационные сети, технологии больших данных, алгоритмы и платформы [3].

Во-вторых, цифровизация как единый для человечества тренд эволюции политики, общества и экономики, позволяющий создавать условия для повышения качества жизни человека и эффективности экономики [4; 5]. В контексте данной статьи мы будем использовать второе, более широкое толкование.

В современном мире, во многом под воздействием цифровизации, государство меняет свои функции и начинает сотрудничать с людьми, гражданским обществом, создавая паритетные отношения в обновляющейся политической системе. Информационным объединяющим звеном выступают масс-медиа, которые непосредственно связаны с органами государственной власти и со всей системой государственного управления. Через средства массовой информации (далее – СМИ) власть и управление, без применения диктата и насилия, согласуют и координируют усилия различных групп населения и организаций при решении тех или иных вопросов, при выработке основных направлений и стратегий социально-политических действий.

Чтобы проанализировать взаимодействие государственного управления и масс-медиа в условиях цифровизации, необходимо определиться с понятиями «государственное управление» и «масс-медиа». Социологи трактуют управление как вид деятельности, наиболее рациональный способ организации производственного труда, целенаправленный, планируемый, координируемый, сознательно организуемый процесс, способствующий достижению максимального эффекта при минимальных ресурсах, усилиях и времени [6]. Таким образом, можно определить управление в качестве всесторонней дефиниции, которая опосредует всех руководящих лиц, их действия, принятие решений, планирование, оценку и реализацию контроля. Однако эволюция управленческой теории за последнее время претерпела множество изменений и связывает общественно-политический процесс со становлением нового социума и обновленного информационного государства [7; 8].

Государственное управление в современном обществе занимает главное место в структуре политического процесса. Политологи отмечают, что оно отражает коллективизм социума, а через институты и их механизмы осуществляется волевая деятельность в структурировании политико-государственных дел. Фактически такой вид управления объединяет две основных задачи: регулирование общественных процессов и необходимое целенаправленное руководство социумом для поддержания порядка, стабильности в национальном сообществе [9].

Ряд исследователей считают государственное управление администрированием или менеджментом, воздействием управляющего на управляемую систему с целью ее перевода из одного состояния в другое, связывая институты государственной власти и автономные части государственного аппарата [10].

Специфика этого явления отличается от других типов управления своей универсальностью, особенной функциональностью и качественной необходимостью во властных полномочиях для общественности.

Современные исследователи государственного управления определяют уникальность его функций, которые и отражают своеобразие данного политического института [11]. К ним можно отнести проведение единой государственной политики в областях культуры, образования, социального обеспечения, внешней политики, охраны экономической собственности и др. Именно через свои функциональные особенности государственное управление определяет значимость публичной власти государства, формирует его взаимодействие с гражданами, создает общественное мнение и т.д.

В демократическом обществе и правовом государстве обеспечение всех функций невозможно без сотрудничества политических институтов – государственного управления и масс-медиа, которые стремительно реагируют на изменения общественного мнения и создание информационно-безопасного пространства.

Глобализационные процессы сформировали настоящее медиа-пространство, которое, как и само общество, стало частью сложного социального пространства. Оно состоит из нескольких структурных элементов: аудитории средств массовой коммуникации (далее – СМК), производителей контента для СМК, каналов его передачи, самого контента и собственно СМК [12].

Российский социолог А.И. Черных определяет коммуникацию как механизм общения, процесс взаимодействия. Массовая коммуникация представляет собой специфическую форму социокультурной коммуникации – области культуры, которая транслирует регулируемую и изменяющуюся информацию. При этом она как система взаимодействия в массовом обществе включает не только общение, обмен информацией, но и различные средства – печатные источники, позже радио, кино и далее телевидение. В настоящее время можно добавить электронную коммуникационную связь – интернет. Вот здесь возникают противоречия трех понятий: массовой коммуникации, СМИ и масс-медиа [13].

В современной науке массовая коммуникация нередко употребляется в контексте отождествления или сравнения с масс-медиа. На наш взгляд, данные понятия следует разделять. Само использование массовой коммуникации связывают с распространением большого количества сообщений, отличающихся по характеру, смыслу, подаче. При этом обязательным условием становится эксплуатация технических и технологических средств: прессы, телевидения, радио и, конечно же, интернета с разнообразными мессенджерами. Они создавались и развивались в разное время и имеют различный уровень влияния на человека. Вот именно объединение таких средств, отличных по характеру и времени появления, определяются в науке как масс-медиа.

Следует отметить, что масс-медиа и массовая коммуникация не являются синонимами. При этом первая отражает роль СМИ как способ воздействия на общество с помощью информационных технологий, а вторую исследователи связывают с социальным взаимодействием. Средства-технологии масс-медиа используются в индивидуальных, частно-личностных и организованных целях и задачах, то есть могут транслировать личные сообщения, пропагандистские посты, рекламу и т.д. Массовая коммуникация обеспечивает данным средствам возможность широкомасштабного распространения и определяет степень их влияния на человеческое сообщество в целом или на его отдельные группы.

Стремительное расширение усовершенствованного пространства с развитыми цифровыми технологиями привело к созданию новых средств масс-медиа, что обусловило возрастание вовлеченности различных групп общества в цифровое пространство. Так, аудитория Рунета к 2023 г. составила 101,4 млн чел., или 83 % населения страны¹.

¹ Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. На Госуслугах подано уже более 3 млн заявлений на участие в ДЭГ. Режим доступа: <https://digital.gov.ru/ru/events/49520/> (дата обращения: 11.04.2024).

Состав интернет-аудитории можно различать по возрастным, гендерным, корпоративно-профессиональным, образовательным или другим признакам. Под воздействием цифровой среды происходит колоссальная трансформация общества, меняется мировоззрение человека и его система ценностей [14]. Исходя из этого, следует учитывать возрастание роли социальных институтов в этих меняющихся процессе и пространстве. Несомненно, важная роль принадлежит государству и его органам, которые формируют новое информационное и медиа-ориентированное правовое пространство, называемое исследователями медиаполитикой.

По мнению российских и иностранных ученых Е.А. Варгановой, Э.В. Самородовой, Д. МакКуэйла, И.А. Панкеева, А.А. Тимофеева и др., медиаполитика – это комплексная система регулирования деятельности всех видов и форматов медиа, включающая политические, законодательные, экономические и культурные меры [15–17]. Следует понимать политико-правовое, государственное контролирование функционирования медиа или СМИ, в частности, при помощи мер государственного регулирования – создания и развития правового аппарата и пропагандирования «правильной» медийной культуры. При этом нужно избегать значительного влияния государства на масс-медиа, чтобы не переступить черту, называемую цензурой, и не перейти к авторитаризму или тоталитаризму. Государству следует только быть законодательно-правовым регулятором, транслирующим идеи гражданского общества и аудитории национального общества в целом.

РОЛЬ МАСС-МЕДИА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Взаимодействие государства и масс-медиа в политической системе социума разнообразно: с одной стороны, они определяют друг друга, так как призваны решать конкретные смешанные задачи в политике и обществе, а с другой – являются самостоятельными, ставя собственные цели, расходящиеся с потребностями социума, и используя разнообразные методы политического влияния.

Зарубежные ученые более полувека назад начали говорить о необходимости власти использовать современные коммуникативные каналы. Например, К.У. Дойч уже в 1963 г. писал о значимости коммуникации как особого политического инструмента и выводил зависимость между развитием политической системы и повышением эффективности каналов коммуникации [18]. В начале XXI в. М. Кастельс сформулировал концепцию сетевого общества. Он отмечал, что функционирование информации присуще человеческому социуму на всем протяжении истории цивилизации. Что же касается постиндустриального общества, то в нем генерирование, обработка и передача информации стали фундаментальными источниками производительности и власти. Постиндустриальное общество, в котором функции и процессы реализуются по принципу сетей, он называл информациональным и сетевым [19]. Поэтому государству в таком социуме требуется использовать новые медиа, не имеющие вертикальную структуру [20].

В нынешних российских реалиях видно, как появляются цифровые экосистемы («совокупность пользовательских и системных приложений, цифровых технологий и сетевых ресурсов, которые взаимосвязаны между собой»²), позволяющие эффективно совмещать управленческие функции в различных сферах действительности [21]. Примером такой государственной цифровой экосистемы является портал государственных услуг. Он становится важнейшей коммуникативной площадкой власти и общества и активно используется в качестве политического инструмента, например, во время избирательных кампаний. Так, по данным Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций России на 24 февраля 2024 г., более 3 млн избирателей подали заявления на участие в досрочном электронном голосовании через портал «Госуслуг»³.

На современном этапе масс-медиа используются для развития диалога между государством и гражданским обществом на всех уровнях власти. Граждане (в первую очередь молодежь, то есть люди с 14 до 35 лет) напрямую участвуют в обсуждении общественных проблем в благоустройстве городской среды, вопросах образования, транспорта, здравоохранения и т.д. [22].

Новые масс-медиа можно рассматривать как еще одну ветвь власти – четвертую. Сначала данное определение было характерно для журналистики, но в условиях цифровизации его следует соотнести с масс-медиа [23]. Оно устанавливает взаимосвязь и взаимодействие с другими властными ветвями, расположенными по горизонтали государственной структуры, не только транслируя их идеи, нормы, позиции,

² Diasoft. Цифровая экосистема – определение и свойства. Режим доступа: <https://www.diasoft.ru/about/publications/20723/> (дата обращения: 01.05.2024).

³ Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. На Госуслугах подано уже более 3 млн заявлений на участие в ДЭГ. Режим доступа: <https://digital.gov.ru/ru/events/49520/> (дата обращения: 11.04.2024).

но и оказывая аналитическое и систематизирующее влияние, комментируя и распространяя лишь необходимый объем информации. Качество подачи может привести к определенным результатам, а масс-медиа способны стать двигателем общественного мнения и организатором движений граждан или социальных последствий: от поддержки власти до открытого противостояния.

В условиях цифровизации взаимодействие государственного управления и масс-медиа приобретает значительную актуальность и требует глубокого анализа. Развитие цифровых технологий оказывает существенное влияние на динамику взаимоотношений между органами власти и СМИ. Одним из ключевых аспектов данной проблематики является контроль над потоком информации, что создает сложные вызовы для государственных структур, стремящихся обеспечить информационную безопасность и поддержание стабильности режима.

Помимо этого, не менее важным выступает процесс формирования общественного мнения. В рамках широкого доступа граждан к цифровым платформам и социальным сетям возникает проблема информационной путаницы и дезинформации, влияющей на качество общественного диалога и принятие обоснованных решений. В этом контексте нужно найти баланс между свободой слова и необходимостью обеспечения достоверности и качества информации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях цифровой трансформации современного социума актуализируется задача основательно изучения взаимодействия государственного управления и масс-медиа с целью разработки эффективной стратегии медиаполитики.

Необходимо понимать, что государственное управление и масс-медиа в настоящее время играют ключевую роль в формировании общественного мнения, распространении информации и в оказании воздействия на принятие политических решений, являясь четвертой ветвью власти. С развитием цифровых технологий динамика коммуникаций становится более сложной и интенсивной, что предъявляет новые требования и вызовы как к государственному управлению, так и к медиа.

Исследование сущности взаимодействия государственного управления и масс-медиа в цифровую эпоху сосредоточено на выявлении ключевых аспектов этого сотрудничества, на выработке наиболее оптимальных стратегий и методов для достижения поставленных целей. Данные усилия предназначены для обеспечения защиты информационной безопасности, сохранения фундаментальных ценностей государства и для укрепления общественного дискурса.

Список литературы

1. *Малиновский С.С.* Политическая коммуникация в Рунете как фактор российского политического процесса. Автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; 2013. 31 с.
2. *Литвинцева Г.П., Петров С.П.* Теоретические основы взаимодействия цифровой трансформации и качества жизни населения. Журнал экономической теории. 2019;3(16):414–427. <http://doi.org/10.31063/2073-6517/2019.16-3.10>
3. *Добрянская Д.Е.* Что такое цифровое общество? Социология науки и технологий. 2021;2(12):112–129. <http://doi.org/10.24412/2079-0910-2021-2-112-129>
4. *Федорченко С.Н.* Технологии легитимации политических режимов в условиях цифровизации. Дис. ... д-ра полит. наук: 23.00.02. М.: Институт философии Российской академии наук; 2021. 564 с.
5. *Халин В.Г., Чернова Г.В.* Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски. Управленческое консультирование. 2018;10:46–63. <http://doi.org/10.22394/1726-1139-2018-10-46-63>
6. *Рысь Ю.П., Степанов В.Е.* Социология: учебник. 2^е изд. М.: Дашков и К; 2005. 516 с.
7. *Попова Е.А., Ночёвка А.А.* Цифровые трансформации политического управления: развитие онлайн-сервисов. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020;4:212–215. <http://doi.org/10.22394/2079-1690-2020-1-4-212-215>
8. *Демидов А.Ю., Лукашов А.П.* Отдельные подходы к цифровой трансформации государственного управления. Государственная служба. 2021;1(23):28–34. <http://doi.org/10.22394/2070-8378-2021-23-1-28-34>
9. *Кобзарь-Фралова М.Н.* О терминах «государственное управление» и «публичное управление» в научных трудах, учебной литературе и законодательстве. Правовая политика и правовая жизнь. 2023;2:87–103.
10. *Старостин С.А., Андриюхина Э.П., Ахрем П.А., Бакурова Н.Н.* Правовое обеспечение государственного управления и исполнительная власть: учебник для магистров. М.: Проспект; 2017. 335 с.

11. *Миронов А.А.* Государственное управление: основные цели и функции. Вестник Московского университета МВД России. 2012;3:162–164.
12. *Музыкант В.А., Музыкант П.В.* Социальное измерение современного медиапространства и его контента. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. 2014;1:114–123.
13. *Черных А.И.* Социология массовых коммуникаций: учебное пособие. М.: ВШЭ; 2008. 452 с.
14. *Лука М.Б., Захаров М.А.* Молодежь цифрового общества. В кн.: Эффективность реализации государственной молодежной политики: опыт регионов и перспективы развития: материалы VIII Международной научно-практической конференции, Чита, 21 апреля 2022 г. Чита: Забайкальский государственный университет; 2022. С. 23–27.
15. *Вартанова Е.А.* Теория медиа: отечественный дискурс. М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова; 2019. 224 с.
16. *Самородова Э.В.* Тенденции развития отечественной медиаполитики в условиях цифровизации: 2010–2021 гг. Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 5.9.9. М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова; 2022. 29 с.
17. *Панкеев И.А., Тимофеев А.А.* Тенденции государственного регулирования российских СМИ: правовой аспект. Вопросы теории и практики журналистики. 2020;2(9):231–246.
18. *Deutsch K.W.* The nerves of government. Models of political communication and control. New York: Free Press of Glencoe; 1963. 316 p.
19. *Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. Пер. с англ. О.И. Шкаратана. М.: ВШЭ; 2000. 608 с.
20. *Castells M.* Communication power. Oxford: Oxford University Press; 2009. 590 p.
21. *Фролов А.А., Соколов А.В., Егоров Д.В.* Ключевые характеристики цифровых экосистем в политике. Управленческое консультирование. 2023;2(170):46–55. <https://doi.org/10.22394/1726-1139-2023-2-46-55>
22. *Осипова О.С., Багдасарова Р.А., Лукушин В.А.* Современные медиа как инструмент совершенствования диалога власти и общества. Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2021;11(1):20–28.
23. *Мэллет М.Ф. (ред.)* Справочник для журналистов стран Центральной и Восточной Европы. Пер. с англ. И. Осадчей. 2^е изд. М.: Права человека; 1998. 152 с.

References

1. *Malinovskij S.S.* Political communication in Runet as a factor of the Russian political process. Abstr. Diss. ... Cand. Sci. (Polit.); 23.00.02. Moscow: Higher School of Economics University; 2013. 31 p. (In Russian).
2. *Litvintseva G.P., Petrov S.P.* Theoretical foundations of digital transformation of economy and people's quality of life. Russian Journal of Economic Theory. 2019;3(16):414–427. (In Russian). <http://doi.org/10.31063/2073-6517/2019.16-3.10>
3. *Dobrinskaya D.E.* What is the digital society? Sociology of Science and Technology. 2021;2(12):112–129. (In Russian). <http://doi.org/10.24412/2079-0910-2021-2-112-129>
4. *Fedorchenko S.N.* Technologies of legitimisation of political regimes in the context of digitalisation. Diss. ... Dr. Sci. (Polit.); 23.00.02. Moscow: Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences; 2021. 564 p. (In Russian).
5. *Khalin V.G., Chernova G.V.* Digitalization and its impact on the Russian economy and society: advantages, challenges, threats and risks. Administrative Consulting. 2018;10:46–63. <http://doi.org/10.22394/1726-1139-2018-10-46-63>
6. *Рус Ю.И., Степанов В.Е.* Sociology: textbook. 2nd ed. Moscow: Dashkov and Co.; 2005. 516 p. (In Russian).
7. *Popova E.A., Nochevka A.A.* Digital transformations of political government: development of online services. State and municipal administration. Scientific notes. 2020;4:212–215. (In Russian). <http://doi.org/10.22394/2079-1690-2020-1-4-212-215>
8. *Demidov A.Yu., Lukashov A.I.* Selected approaches to digital transformation of public administration. Gosudarstvennaya sluzhba. 2021;1(23):28–34. (In Russian). <http://doi.org/10.22394/2070-8378-2021-23-1-28-34>
9. *Kobzar-Frolova M.N.* About the terms “public administration” and “public administration” in scientific works, educational literature and legislation. Legal policy and legal life. 2023;2:87–103. (In Russian).
10. *Starostin S.A., Andryukhina E.P., Akhrem I.A., Bakurova N.N.* Legal support of public administration and executive power: textbook for postgraduate students. Moscow: Prospekt; 2017. 335 p. (In Russian).
11. *Mironov A.L.* Public administration: main objectives and functions. Vestnik of Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2012;3:162–164. (In Russian).
12. *Mouzykant V.L., Mouzykant P.V.* The social dimension of modern media space and its content. RUDN Journal of Sociology. 2014;1:114–123. (In Russian).
13. *Chernykh A.I.* Sociology of mass communications: textbook. Moscow: HSE; 2008. 452 p. (In Russian).

14. *Liga M.B., Zakharov M.A.* Youth of the digital society. In: Effectiveness of the implementation of state youth policy: regional experience and development prospects: Proceedings of the VIII International Scientific and Practical Conference, Chita, April 21, 2022. Chita: Transbaikalian State University; 2022. Pp. 23–27. (In Russian).
15. *Vartanova E.L.* Media theory: domestic discourse. Moscow: Lomonosov Moscow State University; 2019. 224 p. (In Russian).
16. *Samorodova E.V.* Trends in the development of domestic media policy in the context of digitalisation: 2010–2021. Abstr. Diss. ... Cand. Sci. (Philol.). Moscow: Lomonosov Moscow State University; 2022. 29 p. (In Russian).
17. *Pankeev I.A., Timofeev A.A.* Trends in state regulation of Russian mass media: a legal aspect. Theoretical and Practical Issues of Journalism. 2020;2(9):231–246. (In Russian).
18. *Deutsch K.W.* The nerves of government. Models of political communication and control. New York: Free Press of Glencoe; 1963. 316 p.
19. *Castells M.* The information age. Economy, society and culture. Trans. from Eng. O.I. Shkaratan. M.: HSE; 2000. 608 p. (In Russian).
20. *Castells M.* Communication power. Oxford: Oxford University Press; 2009. 590 p.
21. *Frolov A.A., Sokolov A.V., Egorov D.V.* Key characteristics of digital ecosystems in politics. Administrative Consulting. 2023;2(170):46–55. (In Russian). <https://doi.org/10.22394/1726-1139-2023-2-46-55>
22. *Osipova O.S., Bagdasarova R.A., Lukushin V.A.* Modern media as a tool for improving the dialogue between government and society. Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University. 2021;11(1):20–28. (In Russian).
23. *Mallet M.F. (ed.)* Handbook for journalists from Central and Eastern Europe. Trans. from Eng. I. Osadchaya. 2nd ed. Moscow: Human Rights; 1998. 152 p. (In Russian).

Мобильность социальных процессов как ресурс социума. Соотношение понятий «патология», «девиация», «мутации»

Шляпин Сергей Игоревич

Магистрант

ORCID: 0009-0008-6373-6687, e-mail: ser.pin23@mail.ru

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г. Пермь, Россия

Аннотация

Рассмотрено соотношение понятий «патология», «девиация», «мутация» на основе теоретического содержания из списка литературы. Девиация не всегда носит исключительно негативный характер. Это мы доказываем через работу Г. Беккера «Аутсайдеры». Социальные группы создают правила, а девианты не способны подчиняться принятым нормам и становятся аутсайдерами. Данный подход мы назвали социокультурным. Более сложным в понимании, представлении явления «девиация» является подход через призму рационалистической философии, отраженный в монографии В.Н. Железняк. Основная мысль, которая раскрывается в повествовании автора, звучит следующим образом: классическая гносеология рационализма – это отчет разума о его самоусовершенствовании. Через социально-биологический подход девиация рассматривается сквозь призму эволюционной теории и влияния мутаций на развитие. Если изучать мутации социальной жизни общества, то можно назвать данную систему социокультурной мутацией. Последним подходом стал физиологический (антропологический), с точки зрения которого говорится о различии происхождения рас людей, следовательно, и о вероятном отклонении. С.В. Савельев в своем лекционном материале рассматривал социальную эволюцию мозга человека с помощью антропологического подхода. Здесь же мы можем наложить на тезисы автора явление девиации, как бы описывая поведение через антропологические различия.

Ключевые слова

Девиация, патология, мутация, эволюция, аутсайдер, девиантное поведение, социализация

Для цитирования: Шляпин С.И. Мобильность социальных процессов как ресурс социума. Соотношение понятий «патология», «девиация», «мутации» // Вестник университета. 2024. № 7. С. 219–228.



Mobility of social processes as a resource of society. Correlation of the concepts of pathology, deviation, mutations

Sergey I. Shlyapin

Graduate Student

ORCID: 0009-0008-6373-6687, e-mail: ser.pin23@mail.ru

Perm National Research Polytechnic University, Perm, Russia

Abstract

The article considers the correlation of the concepts of pathology, deviation and mutation based on the theoretical content from the list of references. Deviation is not always purely negative. We prove this through H. Becker's work "Outsiders". Social groups create rules, and deviants are not able to obey the accepted norms and become outsiders. We have called this approach sociocultural. The approach described in V.N. Zheleznyak's monograph through the prism of rationalistic philosophy is more difficult to understand and present the phenomenon of deviation. The main idea that is revealed in the author's narrative is as follows: the classical epistemology of rationalism is the mind's report on its self-improvement. Through the socio-biological approach, deviation is considered with the help of the prism of the evolutionary theory and influence of mutations on development. If we study mutations of the social life of society, then we can call this system a socio-cultural mutation. The last approach was the physiological (anthropological) one. From its points of view, it is said about a difference in the origin of the races of people, hence the likely deviation. S.V. Savelyev in his lecture material has considered the social evolution of the human brain with the help of the anthropological approach. Here we can impose the phenomenon of deviation on the author's theses, as if describing behaviour through the anthropological differences.

Keywords

Deviation, pathology, mutation, evolution, outsider, deviant behaviour, socialisation

For citation: Shlyapin S.I. (2024) Mobility of social processes as a resource of society. Correlation of the concepts of pathology, deviation, mutations. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 219–228.



ВВЕДЕНИЕ

В данной статье будут рассмотрены и описаны с точки зрения ресурса социума явление девиации, а также соотношение понятий «патология», «девиация», «мутации» как односмысловых терминов в рамках заданной проблематики. Практическая значимость материала выражается в особом взгляде на девиантное поведение масс людей, которое способствует более глубокому пониманию проблем и ситуаций на разных уровнях познания.

Явление девиации всегда существовало. Плюрализм мнений, разный взгляд на вещи, ситуации, мотивы, причины и следствия – все это сводит к тому, что не быть девиации в социальном пространстве не может, даже если бы верховные элиты решили установить единую культурно-социальную среду для людей. Если девиантного поведения невозможно избежать или устранить его, ученые могут только изучать данный феномен, то есть констатировать факты посредством наблюдения, описания и эксперимента. Отношение к девиантам можно фиксировать через методы анкетирования большого количества людей и экспертов, экспертного интервью, через фокус-групповые исследования и пр.

Девиантное, или отклоняющееся, поведение – «социальное явление, выражающееся в относительно массовых и устойчивых формах человеческой деятельности, не соответствующих официально установленным или же фактически сложившимся в данном обществе нормам и ожиданиям» [1, с. 53]. В настоящее время не существует единого подхода к изучению и объяснению девиантного поведения. Ряд исследователей вслед за Э. Дюркгеймом считают, что при нормальных условиях функционирования социальной организации оно встречается не так уж часто, однако при социальной дезорганизации, когда нормативный контроль ослабевает, возрастает вероятность проявления девиации. К таким ситуациям можно отнести стресс, внутригрупповые и межгрупповые конфликты, а также резкие изменения в обществе [1].

Ученые, которые стремятся создать объяснение явления девиации и описать ее в своей теории, прибегают к различным подходам осмысления ситуации в целом. Как когда-то самолеты проектировали по форме строения тела птицы, так и изучаемый феномен рассматривают в соотношении с нормой (наложением на него иного решающего явления в социальном пространстве).

В данной статье автор опишет ряд социологических подходов, исследующих феномен девиации в обществе. Мы начнем свое описание с социокультурного подхода Г. Беккера, продолжим, привлекая подход В.Н. Железняк через призму рационалистической философии, а также общий социально-биологический подход рассмотрения мутации в организме и обществе, а в завершение проанализируем физиологический (антропологический) подход С.В. Савельева.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД

Г. Беккер в своей книге под названием «Аутсайдеры. Исследование по социологии девиации» представил свое видение явления девиации, которое мы охарактеризовали как социокультурный подход, поскольку автор описывает влияние групп, общностей, общества в целом и существующего разнообразия культур, включая себя в структуре самих участников групп, тем самым объясняя проявление девиантного поведения.

Следуя описанию Г. Беккера, отметим, что аутсайдеры – девианты внутри группы, отвергающие ее правила или противостоящие им, а чаще эти группы противостоят большим внешним группам. Автор подмечает, что ранее наука исходила из допущения, что самим действиям присуще что-то отклоняющееся и нарушающее социальные правила. Ученые также придерживались обыденного предположения, что отклоняющееся действие вызвано определенной характеристикой совершающего его человека, которая неизбежно заставляет его так себя вести. Таким образом, наука шла по пути меньшего сопротивления или же поверхностного рассмотрения явления девиантности. Однако противостоящие друг другу стороны в лице разных народов, королевств, стран существовали всегда и будут существовать, поэтому важно уметь воспринимать девиацию не как отклонение от нормы, а как социокультурное различие.

Через рассуждения Г. Беккер приходит к определению девиации – это противопоставление установленным правилам, а значит, правила противостоят девиации. Здесь можно выделить такие критерии, как социализация человека, прививание норм и ценностей, которые фиксируются человеческим восприятием, что впоследствии мешает развитию девиантного поведения, и наоборот, прививание правил заведомо противостоящему влиянию извне человеку только ускоряет девиацию, девиантное поведение.

Феномен девиации в рассуждениях Г. Беккера состоит из нескольких составляющих, а именно из человека, который выносит суждение о девиантности, из процесса, который приводит к этому суждению, и из ситуации, в которой оно выносится. При этом все элементы переплетены, взаимосвязаны между собой, то есть без одного не будет другого. Раньше ученые игнорировали изменчивый характер процесса вынесения суждения, что существенно ограничивало теоретический пласт проблемы девиации.

Автор ставит перед собой сложную задачу – дать определение девиантности. В каждом подходе изучения проблемы есть недостатки, которые опускают те или иные компоненты в процессе вынесения суждения, а они играют важную роль в понимании того, какие факторы влияют на человека в группе. Такими выступают медицинский подход, где девиантность – это патология (болезнь); психический подход, где девиантность – это отклонение психологического характера; релятивистский подход, где девиантность – это неподчинение индивида правилам группы. Чувствуется обобщаемость материала, словно определяющие факторы опущены для простоты восприятия другими людьми. Политические деятели могли бы использовать данные обобщения, чтобы представить девиантность в плохом свете, тем самым порицая ее и выстраивая конформистскую модель поведения людей в общественном устройстве.

По одному из определений автора, девиантность – это следствие применения другими людьми правил и санкций к нарушителю. Другими словами, группы создают девиантность, вырабатывая правила, в нарушении которых она состоит, или же девиантное поведение обусловлено отторжением ценностей группы, приверженностью иным интересам другой группы. Девиант – это человек, на которого «наклеили» соответствующий ярлык (стигму). Девиантное поведение – это поведение, к которому люди применяют данную стигму. Из определения следует, что действие тогда является девиантным, когда на него соответствующим образом реагируют окружающие.

Следовательно, Г. Беккер описал типы девиантного поведения:

- ложное обвинение – окружающие полагают, что человек совершил неподобающее действие, хотя на самом деле это не так;
- чистая девиантность – тип поведения, который заключается в осознанном неподчинении правилам и воспринимается окружающими в качестве такового;
- конформизм – человек предпочитает подчиниться правилам группы. Люди, не склонные к девиантному поведению внутри своей общности, являются приверженцами определенных интересов группы, ценностей;
- скрытая девиантность – неподобающее поведение совершается, но никто этого не замечает или не реагирует на него так, словно произошло нарушение правил. Часто возникает из-за отсутствия определенного компонента (ситуации, процесса или человека). Например, взяточничество является девиацией, но не карается человеком, который дает взятку, либо нет ситуации, когда третье лицо может зафиксировать взяточничество или сам процесс получения взятки [2].

ПОДХОД ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РАЦИОНАЛИСТИЧЕСКОЙ ФИЛОСОФИИ

Более сложным в понимании, представлении девиации является подход через призму рационалистической философии, предложенный в монографии В.Н. Железняк. Основная мысль, которая раскрывается в повествовании автора, звучит следующим образом: классическая гносеология рационализма – это отчет разума о его самоусовершенствовании. Когда человек чувствует, что может выйти за рамки, в которых он обитает, возможно, нарушая общественный порядок, то у него констатируется некая патология в контексте рационалистической гносеологии и даже с некоторым влиянием на поведение человека, трансформирующееся в девиацию или иное проявление личности, считающееся в обществе девиантным.

В.Н. Железняк утверждает, что в мире никогда не существовало человека, который постоянно пребывал бы в состоянии ясности и отчетливости ума. Такого чувства осознанности можно достичь только посредством концентрации внимания с применением специального усилия. Большую же часть своей жизни при обыденном сознании человек пребывает в постоянной протрации.

Человек способен фокусировать свое внимание за счет сильных эмоций (например, страха, надежды и т.п.), или сознание выстраивает эмпирическая воля, подкреплённая желанием (целерациональное поведение по М. Веберу), или это навязчивое состояние, при котором человек становится орудием всяческих иллюзий, предрассудков, идеологических догм, когда желаемое представляется действительным. Также существует переход от полубессознательного состояния, протрации к творческому,

нестандартному мышлению, которые сменяются циклически, чтобы снимать напряжение в бессознательном и создавать в креативном чувстве.

Мышление человека не является автономной системой, потому что иначе человек, как и животные, не пытался бы искать всеобщую логику бытия и логику общественного бытия. Общественное бытие строит индивидуальное бытие, или индивидуальный интеллект, которое может стать групповым в случае объединения некоторого количества индивидов – это обуславливает наличие множества субкультур и контркультур.

Здесь необходимо принять во внимание одно важнейшее экзистенциально-личностное условие, которое коренится в самом фундаменте философского творчества. Создатели классической гносеологии не просто описывали содержание феноменального опыта. Само конструирование такого опыта, его условий и объектов представляло собой непрерывную перестройку сознания философствующего субъекта, причем перестройку необратимую. Философ описывал свой собственный интеллект, но не тот, который существовал до начала фундаментальной рефлексии, а тот, который открывался по ходу ее. Условием применения классической феноменологии была коренная трансформация сознания самого мыслящего субъекта. Таким образом, классическая гносеология рационализма – это отчет разума о его самоусовершенствовании.

Пафос учительства, несомненно, присутствует в философии и культуре классического рационализма. Однако этим существо дела еще не исчерпывается. Кроме того, рационалистическая гносеология несет в себе идею врачевания разума – просвещения людей. На основе самопознания строится необходимое достоверное знание, которое формирует правильную науку и учреждает правильный гражданский порядок. Все, что не соответствует этой рациональной норме, – патология.

Человек и человечество больны, но упорное размышление может привести интеллект в норму, а мыслящие люди в состоянии организовать свою жизнь по законам добра. При этом законы добра не говорят о том, что девиация – злое проявление мышления или воли, а значит, она соответствует следуемым нормам поведения, хоть ее и можно назвать патологией, но тут ближе понятие мутации, которое рассмотрим позднее. Тождество мышления и воли лежит в основе не только собственно рационалистического представления о человеческой духовности, но и в основе культуры просвещения и любого популярного оптимистического мировоззрения, базирующегося на вере, что разум и добро рано или поздно восторжествуют [3].

Рационализм делает главную ставку на человеческую мысль. Основа рационалистического мировоззрения – мыслящая личность. Процедура открытия и непосредственно механизм *cogito* (лат. я мыслю) в конечном счете означают, что эталоном достоверности и самоочевидности для себя выступает сам индивид. Уникальный статус акта «я мыслю» обусловлен полной свободой мышления. Оно ни от чего и ни от кого не зависит, кроме самого субъекта. Достоверность мышления прямо пропорциональна его свободе.

Вопрос о связи мышления и воли важен для нас. В своем классическом выражении он был частью проблемы человеческой субъективности или духовности. Самое важное здесь – понять, что речь идет не об отдельных способностях или сторонах сознания, а о целостном, нерасчлененном явлении – человеческом духе.

1. Под духовностью человека понималось его самосознание. Я – воплощение субстанционального единства сознания, проявляющегося в единстве восприятий и представлений, в единстве понятия и его эмпирического содержания, в единстве чувственности и рассудка, в единстве желаний и страстей индивида. Однако несоответствие этим душевным нормам ведет к негативным патологиям, которые могут разрушать жизнь индивида, а в некоторых случаях и жизни окружающих. В противовес такие девиации человеческого сознания дарят миру особенные творческие изречения креативных людей, часто обладающих душевными расстройками.

2. Единство Я предполагает непрерывный процесс рефлексии, то есть непрерывную цепь актов самосознания. В этом смысле Я – это процесс самополагания и самодеятельности, состоящий в соотношении единства Я с эмпирическим содержанием сознания. Благодаря самопознанию человек познает новые грани своей личности, которые могут как мешать окружающим, выбиваться из нормы, так и приносить качественные изменения в мироустройство общественной жизни.

3. Чистая интуиция Я, или чистое самосознание, обладает абсолютной достоверностью. Интеллигенция созерцает себя с предельной ясностью и отчетливостью. Нередко люди, являющиеся девиантами по своей сути, склонны считать, видеть в своих асоциальных, мизантропных действиях общественное благо, какое субъекту деятельности хотелось бы наблюдать. Люди творческих воззрений, которые

способны частично или полностью осознавать свою непохожесть на окружающих и, более того, суметь отразить свое видение так, чтобы донести до других индивидов, – это может быть таким же результатом девиации, как и другие его проявления.

4. Любые представления, попадающие в сферу сознания, синтезируются в нем по принципу единства Я, то есть Я моделирует объект согласно собственной структуре, и наоборот, объект в интеллигенции раскрывает свое содержание по принципу Я: сам себя осознает, полагает и уясняет. Это возможно благодаря тому, что Я представляет собой иерархию достоверных идей, понятий или категорий. Следовательно, девиантные установки, что могли закрепиться после общения в группе и отторжения их идеалов, возведенные в абсолютную истину, согласно которой должны жить все, по мнению субъекта, проявляющего девиантное поведение, также способны налагаться позитивными и негативными чертами, так или иначе улучшая общественную жизнь или отягощая ее.

5. Энергия мышления выражает абсолютную мощь бытия. Интеллигенция – энергия мышления, непрерывно реализующая себя в познании, бесконечная воля к мысли. Это же может обуславливать наличие девиации в обществе, когда через продолжительную рефлексию мыслящий субъект выходит за рамки общепринятых норм и создает новые логические связи, которые необходимо рассматривать для глубокого осмысления явления девиантности.

6. Человек – конечное существо среди конечных вещей, а всякое конечное существование бессмысленно. Поэтому воля к мысли, посредством которой интеллигенция пробуждается в каждом отдельном эмпирическом индивиде, утверждает его бытие в качестве универсального существа. Мышление оказывается долгом, продиктованным высшей необходимостью. Быть мыслящим существом – нравственный императив для каждого мыслящего человека, а сила воли, заложенная в нравственном поступке, определяется непреложностью истины, добытой разумом. Опираясь на вышесказанное, мы можем утверждать, что девиация не является негативной проблемой общества, а даже напротив, постоянно побуждает к новым открытиям, новым горизонтам сознания, где что-то отвергается как малоэффективное действие в актуальный момент времени и пространства и откладывается на неопределенный срок, пока потомки не используют это знание в будущем, а что-то является терпимым и/или абсолютно приемлемым для современников.

7. Практический разум – это разум, воплощенный в совокупности поступков индивида, в стиле его жизни. Однако высшей формой опредмеченного, воплощенного разума является социальная жизнь и прежде всего устройство политико-юридических институтов. Политико-юридический механизм государства истолковывается как внешний разум. Это можно назвать контролем за порядком, стандартизацией общества и поведения каждого индивида в нем. Конечно, контролю противостоят девиантные группы, верящие в собственные идеалы и отвергающие, например, государственные.

Таким образом, высший нравственный долг человека в рамках рационалистической философии – быть мыслящим существом, а этот императив в свою очередь требует согласовать собственную волю с системой рациональных норм культуры и гражданского устройства, с порядком и строем всего универсума. Девиантные проявления в социуме могут быть предвестниками будущих изменений в обществе.

Другая яркая черта философии рационализма – безусловный приоритет этических проблем. Это систематическая философия, все элементы которой являются частями единой нравственной доктрины, указывающими человечеству в целом и индивиду в частности верный путь к счастью. Однако для каждого человека само явление счастья может быть разным и не всегда приемлемым для социума в общем, поэтому многие индивиды сознательно отказываются от единой нравственной доктрины, потому что их счастье лежит в другом русле, а значит, и смысла подчиняться нет. Следовательно, создание многих общественных правил, как бы ведущих к желанному счастью отдельного человека и общества в целом, но все-таки не приводящих к таковому, порождает недовольство, поиск причин и виновных в проблеме, и люди видят девиацию в системе, поскольку та, по их мнению, обманывала и наживалась на индивидах, а система позиционирует людей в группе как девиантов, потому что данные формирования перестают следовать общественным нормам и создают собственные движения, мешающие главенствующей системе. Данный тезис, разумеется, больше относится к теории Г. Беккера и его социокультурному подходу, но и здесь мы можем говорить про подход через призму рационалистической философии, где общественный строй не является идеальным, поэтому проявляются девиации в поведении.

Рациональный аппарат Я теперь оказывается не в состоянии предвосхитить бытие, поскольку он отныне представляет собой нечто вроде воспроизводящего устройства для чтения кодов и шифров культуры,

то есть люди внутренне просчитывают условия и нормы культурного содержания в своем окружении, чтобы уподобиться или воспротивиться.

1. Медиальный характер Я. Бытие непосредственным образом присутствует в сознании в виде понятия, или же рациональный аппарат Я построен таким образом, что объект, введенный в него, как бы сам собой обнаруживает скрытые в нем бытийные характеристики. В обоих случаях Я является лишь медиумом бытия, то есть в структуре Я выявляется новая структура Кто – «Кто мыслит во мне и через меня?». В таком случае, когда человек задает этот вопрос, он как бы спрашивает себя об истинности своих соображений, о том, не навязаны ли они обществом, ведут ли они к желанному счастью. Следовательно, индивидуальное в человеке создает запрос, но уже к общественному внутри самого себя, то есть к принятым нормативным доктринам и целесообразности следования некоторым ее элементам.

2. Интерпретирующий разум. Речь идет о выявлении интерпретирующего характера разумной деятельности как таковой. Человек постоянно дает интерпретацию действиям, явлениям и поведению, чтобы понимать поступающую информацию, анализировать, давать согласие или отказ и действовать в соответствии со своими или общественными интересами.

3. Объективная воля. Структура «Я мыслю» фактически тождественна более широкой структуре «Я мыслю, следовательно, хочу и добиваюсь того, о чем мыслю». Если попытаться добиться медиумальной открытости Я, заменив его формой «Кто?», то мы получим экзистенциально обращенную структуру «Кто на самом деле желает и хочет во мне и через меня?». Внутренний голос, истинные цели, которые либо выполняются через согласие с общей нормативной доктриной, либо отрицают ее, что неизменно ведет к конформизму или к девиации.

4. Проблема метафизики. Чистую метафизику нужно воспринимать скорее как зашифрованную культурологию, реальным историческим предвосхищением которой она и была. Мы должны исходить из того, что на роль медиума бытия может претендовать не индивидуальное человеческое Я, а, скорее всего, вся духовная культура, все историческое сознание. В данном случае мы смотрим на то, как общественное влияет на индивидуальное и как индивидуальное может противиться общественному, преобразовываться в отдельные групповые формации. Таким образом, неидеальная социальная система создает индивидуальные системы девиантного поведения, старающиеся влиять на общественное, менять его, обращать на себя внимание, подстраивать под себя, улучшать [4].

СОЦИАЛЬНО-БИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Далее мы посмотрим на явление девиации через социально-биологический подход. Здесь девианты определяются как мутации общества. Также ранее в социокультурном подходе Г. Беккера мы пользовались понятием «аутсайдеры», подразумевая людей с девиантным мышлением и поведением.

Мутацией в биологии считается устойчивое и ненаправленное изменение в геноме человека, и она сохраняется неограниченно долго в ряду поколений. Значение мутаций в эволюции несоизмеримо большое: именно благодаря им возникают новые варианты генов, которые в процессе эволюции могут укорениться в каждом человеке. Таким образом, человечество раз за разом добивалось все лучших результатов, если рассуждать в рамках эволюционной концепции (теории) Ч. Дарвина.

Если рассматривать мутации социальной жизни общества, то можно назвать данную систему социокультурной мутацией. В социуме из поколения в поколение наследуется культура и ее изменения. Это позволяет нам выделить принципы эволюции общества:

– принцип мутационного изменения кода воспроизведения или воспроизводства однородного ряда сложных систем (принцип мутационной изменчивости). В социуме непрерывно и все чаще возникают трансформации в мышлении, общественном строе, появляются новые направления субкультур, где каждый находит то, что ему может нравиться. Что-то укореняется в обществе на десятилетия, что-то сменяется каждый год и чаще, что-то бесследно исчезает, как ошибка, которую больше не хочется допускать. При этом отмирающие элементы культуры могут считаться мутациями, распознающимися как переходные стадии общества в поисках идеального конструкта. В общей эволюционной теории Ч. Дарвина происходит переход от африканского вида *Homo habilis* (лат. Человек умелый) к всем последующим до современного человека *Homo sapiens* (лат. Человек разумный), то есть в настоящее время первобытный человек исчез, хоть и был мутацией, которая привела к Человеку умелому;

– принцип отбора приспособленных к внешней среде однородных рядов воспроизводящихся или воспроизводимых сложных мутантных систем вместе с их кодами (принцип избранности). Таким образом, наиболее востребованные мутации в обществе остаются на долгие годы в социальной жизни людей;

– принцип сохранения измененного кода воспроизведения однотипных, подобных друг другу сложных систем путем транскрипции и трансляции (принцип передачи). Ценности, принципы, нормы мутаций передаются через социальные институты все новым участникам изменений, отчего устойчивые социальные образования из раза в раз о себе напоминают внутри общества;

– «воспроизведение себе подобных» и «воспроизводство себе подобных» – понятия разные, так как первое говорит о биологическом воспроизведении, а второе – о социальном воспроизводстве (культурализации).

Какое бы множество субкультур и контркультур ни существовало, одни отсеиваются, отторгаются, некоторые становятся более или менее актуальными через неопределенный промежуток времени. Ведущая (главная) культура сильно влияет на развитие в целом, позволяя людям выражать свое мнение, свои чувства и эмоции, а также, возвышая труд человека, создает обществу условия для планомерного введения изменений (мутаций), чтобы эволюционировать дальше. Возможно ли в будущем общество единой национальности? Вопрос, по которому мы можем только выдвигать гипотезы о соответствии тех или иных социальных законов и концепций, в том числе рассматривать обращение к социально-биологическому подходу.

Углубляясь в проблему теории общественно-экономических формаций, где прослеживается история перехода от первобытно-общинного строя к рабовладельческому, затем к феодальному, капиталистическому и коммунистическому, можно отметить, что весь этот путь является эволюцией человеческого общества. Мутациями же выступают точечные изменения в системе устройства общества на социальном, политическом, экономическом и духовном уровнях, которые дали возможность людям двигаться дальше, прогрессировать. Кроме того, в этих формациях можно отследить переход от статического состояния к динамическому, когда состояние общества в статике, воспроизводя себя, не меняется (А есть А), а в динамике мутирует, то есть развивается путем удачных и неудачных решений.

Статичным обществом может считаться примитивное общество, где всем заправляет авторитет старших поколений – старейшин, и традиционно дальше обычаев никто никуда не движется, что и обуславливает статику. В таком социуме мутации возникают только по инициативе молодежи, из-за своего рода бунта, революции. В истории мира подобная модель управления обеспечивает стабильность, устойчивость, так как все решения принимаются опытными людьми, что нельзя назвать упущением или проблемой. Важно допускать мутации в обществе, которые в перспективе могли бы дать позитивные результаты, способствующие общественному удовлетворению. Представителями мутаций всегда были и будут в подавляющем числе случаев молодые поколения. Отсюда динамичным обществом может считаться цивилизация, где преобладает роль творческих личностей, которые являются первооткрывателями и носителями новых норм и ценностей. Эти люди есть на всех уровнях жизни общества, что обуславливает мутацию и, как следствие, динамику.

Вспомним про биологию и способы передачи кода (дезоксирибонуклеиновая кислота, рибонуклеиновая кислота), что называют транскрипцией, – передачей материала из поколения в поколение через репродуктивную функцию живых организмов. Это существует и в социальной жизни, но наименование уже иное – трансляция, то есть передача информации о существующих культурах, ценностях, нормах, правилах, методах и способах влияния на окружающую действительность и общество. Таким образом выполняется функция социализации индивида посредством коммуникации с представителями общностей.

Так же и с типами обществ (доиндустриальное, индустриальное, постиндустриальное) и с теорией модернизации (премодерн, модерн, постмодерн). В любой системе происходят изменения, мутации, которые приводят людей в новое качество, а успех нововведения определяется количеством индивидов, вошедших в процесс воспроизводства себе подобных. Процесс перехода от палки до технического оборудования занял миллионы лет эволюции, но каждое нововведение (мутация) как ключевое событие привело к тому, что есть у людей в современности¹.

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ (АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ) ПОДХОД

С.В. Савельев в своем лекционном материале рассматривал социальную эволюцию мозга человека с помощью антропологического подхода. Здесь же мы можем наложить на тезисы автора явление девиации, как бы описывая поведение через антропологические различия.

¹ Витязев А. О социокультурной мутации. Режим доступа: <https://proza.ru/2012/05/14/699> (дата обращения: 01.05.2024).

Всецело мозг каждого индивида развивается по мере роста самого организма и задач, которые перед ним могут стоять. В общем эволюционном контексте мозг значительно видоизменился и усовершенствовался, однако стоит ли утверждать, что его развитие у всех людей на Земле прошло полностью одинаково, учитывая разницу национальностей, территорий, на которых эволюционировали поколения и соответствовали требованиям окружающей среды, приспосабливались к ней или преобразовывали ее? Во всех способах взаимодействия человека с окружающим миром мы можем рассмотреть девиацию под разными углами зрения, например описать с помощью антропологического подхода, когда один первобытный человек той или иной общности догадался взять сначала палку, потом заточить камень, затем их соединить и т.д. Возможно, до этого одновременно додумались разные представители человечества на разных участках континента с учетом уникальных условий обитания [5].

Автор утверждает, следуя своему антропологическому подходу, что вид *Homo sapiens* может быть и один, но мозг у людей отличается, то есть в различной мере мыслящий, имеющий различные перспективы развития и цели. Разные виды людей – это разделение их не по внешним параметрам, что могло бы расцениваться как расизм, сексизм, мизантропия или нацизм, а по направленности активности мозга на деятельность, то есть на людей гуманитарного склада, технического и естественно-научного. Допустим, легкая обучаемость, восприимчивость к окружающей среде, способности творчески мыслить и многие другие качества различают индивидумов как личностей с индивидуальностью, а именно с ярко выраженными чертами личности.

Определить пределы развития способностей отдельно взятых людей невозможно в четких границах, как в точных науках обычно определяют те или иные связи и их расстояния. Здесь можно только догадываться, предполагать, недооценивать и переоценивать в зависимости от субъективных воззрений на ту или иную личность. В более широком понимании человек, способный под действием условий окружающей действительности предложить собственные идеи, непохожие на чужие, выйти за границы общественного восприятия и посмотреть на вещи под другим углом, так или иначе является девиантом, но сказать, является ли личность гением-созидателем или разрушителем, можно только после предпринятых действий прикладного характера (например, социальная революция, научно-технический прогресс и пр.) либо описательного (например, книги, теории, монографии и т.д.).

С.В. Савельев предполагает, что разница организации мозга у людей коренится в глубине человеческого разума. Она выражается в возможностях личности осознавать те или иные явления мира, влиять на окружающее и на себя в первую очередь. Например, психологический эффект самовнушения распространяется на всех людей без исключения, однако воздействует по-разному в зависимости от глубины человеческого разума, который может иметь негативную или позитивную оценку в сторону самой личности. На данном примере констатируем факт различного восприятия окружающего мира, внутреннего мира человека и самосознания. Все миры взаимно влияют друг на друга, отчего есть вероятность дальнейших открытий человека в зависимости от его антропологических характеристик.

Также автор говорит о принципе избранности, когда остаются только нужные человечеству признаки. Таким образом происходит самоотбор людей при котором постепенно исчезает рудиментарный признак. Наиболее приспособленные люди, этносы находятся в процессе постоянного заимствования и конформизма, что приводит, в общем, всех к некоторому единству, а отличные взгляды чаще истребляются, заменяются, отбрасываются, но случается, что приживаются в современной действительности. Примером может выступать нацизм как восприятие окружающего мира и других этносов несовершенными, внутреннее переживание на этот счет, стремление повлиять на окружающую действительность, полностью осознав свои желания, свое видение внутри разума. Кроме того, многие народы умирали по причинам отказа от размножения, самоубийств – это эволюционный отбор, возможно, связанный с психологическими или иными проблемами, отсеивание неприспособленных.

Постижение высшей философии ведет к появлению психологических трудностей, которые могут влиять на самоотбор наиболее продвинутых, но уже, вероятно, потерянных людей, из чего следует, что наиболее развитые и способные индивиды, имеющие в перспективе возможность влиять на окружающую действительность, вырождаются. Является ли это девиацией, в которой не нуждается мир, – это вопрос времени.

Автор заключает в своем повествовании, что в обозримом будущем ИТ-специалисты (ИТ – информационные технологии) станут следующим эволюционным скачком, а этнические меньшинства могут быть материалом для эволюции. Действительно, весь мир подвергается цифровизации, а значит,

наиболее сильные и значимые представители данной специальности смогут задавать тенденции для будущего развития человечества².

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение отметим практическую направленность данного теоретического исследования: представить изменчивость социальной реальности, а именно проявление социальных мутаций, девиаций и патологий в жизни общества как необходимый процесс его развития, побуждающий его к новым открытиям в рамках общей социологической теории. В контексте частной социологической теории данная тема широко известна и является предметом этнической социологии, обсуждается в социальной психологии групп и др. Прикладные исследования также могут быть направлены на изучение работников предприятий для составления эффективной стратегии взаимодействия с подчиненными. Антропосоциогенез человеческих норм и условия их мутаций на переломе эпох задает динамику развития социума, возвратно-откатных либо опережающих прогрессивных процессов. Определение социокультурных мутаций в точках сбоев социальных ситуаций возможно с учетом гомеостатичных и превращенных форм сознания в информационном глобальном поле. В анализе возникновения кризисных ситуаций и технологий выхода из них состоит цель социально-философских исследований. Гибкость и устойчивость социальных институтов общества обеспечивает динамику его развития, преобразования.

Список литературы

1. Гуляхин В.Н., Сухинин А.В. Проблема девиации в контексте социологических теорий. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7. Философия. Социология и социальные технологии. 2012;2(17):52–57.
2. Беккер Г. Аутсайдеры. Исследования по социологии девиантности. Пер. с англ. Н.Г. Фархатдинова. М.: Элементарные формы; 2018. 272 с.
3. Маралов В.Г. Основы самопознания и саморазвития: учеб. пособие для студентов педагогических учреждений среднего профессионального образования. 2^е изд. М.: Академия; 2004. 250 с.
4. Железняк В.Н. Мышление и воля. Принцип тождества мышления и воли в классическом рационализме и его историческая эволюция: монография. Пермь: Пермский национальный исследовательский политехнический университет; 2015. 615 с.
5. Линден Д. Почему люди разные. Научный взгляд на человеческую индивидуальность. Пер. с англ. Н. Рокачевской. М.: Альпина нон-фикшн; 2022. 328 с.

References

1. Gulyakhin V.N., Sukhinin A.V. Deviation problem in the context of social theory. The Science Journal of Volgograd State University. Philosophy. Sociology and Social Technologies. 2012;2(17):52–57. (In Russian).
2. Becker H. Outsiders. Studies in the sociology of deviance. Trans. from Eng. N.G. Farkhatdinov. Moscow: Elementary Forms Press; 2018. 272 p. (In Russian).
3. Maralov V.G. Fundamentals of self-knowledge and self-development: textbook for students of pedagogical institutions of secondary vocational education. 2nd ed. Moscow: Academia; 2004. 250 p. (In Russian).
4. Zheleznyak V.N. Thinking and will. The principle of identity of thinking and will in classical rationalism and its historical evolution: monograph. Perm: Perm National Research Polytechnic University; 2015. 615 p. (In Russian).
5. Linden D. Why people are different. A scientific view of human individuality. Trans. from Eng. N. Rokachevskaya. Moscow: Alpina non-fiction; 2022. 328 p. (In Russian).

² Савельев С.В. Социальная эволюция мозга человека. [Видеозапись] 2023. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=yFt5uWUwILc> (дата обращения: 01.05.2024).

Эмпирическое исследование взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории в вузе

Атаманова Галина Ивановна

Канд. пед. наук, доц. каф. психологии, педагогики и правоведения
ORCID: 0000-0001-9062-261X, e-mail: g.i.atamanova@edu.nsuem.ru

Ромашин Владимир Николаевич

Канд. пед. наук, доц. каф. психологии, педагогики и правоведения
ORCID: 0000-0001-7898-1679, e-mail: v.n.romashin@nsuem.ru

Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск, Россия

Аннотация

Обозначенные противоречия, возникшие в условиях геополитических изменений, привели к необходимости изучения вопроса взаимосвязи психологии стресса и выбора образовательной траектории обучения на основе ценностно-смыслового аспекта, что в свою очередь стало предметом исследования при выборе образовательной траектории в вузе. Цель направлена на разрешение обозначенных противоречий через выявление особенностей ценностно-смыслового аспекта студентов, которые оказывают влияние на их выбор. Методология исследования выстроена на основе методов и принципов, задающих структуру и пути решения заявленных противоречий для достижения цели. На базе теоретического анализа изучения проблемы влияния стресса на человека рассматриваются различные подходы. Эти подходы значимы для студента, так как минимизируют негативное воздействие на физическое и психическое здоровье обучающихся. Они рассматриваются с разных сторон и разных точек зрения как стратегия совладания и стрессоустойчивость. Эмпирическое исследование взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории в вузе представлено в динамике изменений этого выбора и с некоторыми высказываниями студентов, подтверждающих сформулированные выводы. В заключении дается обобщение и изложен тот минимум, который следует учитывать при выборе образовательной траектории на основе собственного смысла и ценностей каждого участника образовательного процесса, чтобы уменьшить стресс в любой деятельности.

Для цитирования: Атаманова Г.И., Ромашин В.Н. Эмпирическое исследование взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории в вузе // Вестник университета. 2024. № 7. С. 229–239.

Ключевые слова

Образовательная деятельность, стресс, совладание, ценности, смыслы, выбор образовательной траектории, индивидуальная траектория, запланированный результат



Empirical study of the relationship of the psychology of student stress and the value-semantic choice of an educational trajectory at a university

Galina I. Atamanova

Cand. Sci. (Ped.), Assoc. Prof. at the Psychology, Pedagogy, and Law Department
ORCID: 0000-0001-9062-261X, e-mail: g.i.atamanova@edu.nsuem.ru

Vladimir N. Romashin

Cand. Sci. (Ped.), Assoc. Prof. at the Psychology, Pedagogy, and Law Department
ORCID: 0000-0001-7898-1679, e-mail: v.n.romashin@nsuem.ru

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Abstract

The identified contradictions arisen in the context of geopolitical changes have led to the need to study the issue of the relationship between the psychology of stress and choice of educational trajectory based on the value-semantic aspect, which in turn has become the subject of research when choosing an educational trajectory at a university. The purpose is aimed at resolving the indicated contradictions through identifying the characteristics of the value-semantic aspect of students that influence their choice. The research methodology is established on the methods and principles that set the structure and ways to resolve the stated contradictions in order to achieve the goal. Based on a theoretical study of the problem of the stress influence on humans, various approaches are considered. These approaches are meaningful for the student as they minimise the negative impact on their physical and mental health. They are viewed from different angles and different points of view as a coping strategy and stress resistance. An empirical study of the relationship between the psychology of student stress and value-semantic choice of an educational trajectory at a university is presented in the dynamics of changes of this choice and with some statements from students confirming the conclusions formulated. In conclusion, a generalisation is given and the minimum is stated that should be considered when choosing an educational path based on each participant's own meaning and values in order to reduce stress in any activity.

Keywords

Educational activity, stress, coping, values, meanings, choosing educational trajectory, individual trajectory, planned result

For citation: Atamanova G.I., Romashin V.N. (2024) Empirical study of the relationship of the psychology of student stress and the value-semantic choice of an educational trajectory at a university. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 229–239.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы не вызывает сомнений, особенно после начала модернизации образования. Далее, ограничительные меры и отказ от Болонской системы, разработка и внедрение в пилотном проекте нового образования на всех его уровнях тоже вносят свой вклад в обоснование актуальности. Геополитические изменения, которые происходят в стране, мире за последние годы увеличили психологический, физиологический, социальный, экономический и другие виды стресса. Этому способствовали трансформации, вовлекающие в этот процесс всех его участников. Другой стороной изменений, которые обостряют проблемы разного характера и привлекают внимание участников к возможности построения образовательной траектории в вузе согласно направлению обучения, является цифровая трансформация в образовании.

До ограничительных мер была традиционно одна форма взаимодействия в вузе – это обучение в университете с обязательным посещением занятий для заочного обучения в период сессии. После ограничительных мер стало понятно, что, оказывается, можно по-другому наладить процесс, причем с уменьшением стрессовых факторов в условиях построения индивидуальной траектории на основе потребностей каждого его участника. У обучающегося возникли потребности в выборе не только уровня образования, но и смысла, ценности, цены с учетом понимания собственного выбора. Сразу обострились противоречия на всех уровнях. Если не выделить противоречия со стороны участников непосредственно образовательного процесса, то можно выделить противоречия, которые возникли как для преподавателя, так и для студента. Поскольку тема статьи направлена на изучение психологии стресса обучающегося в ценностно-смысловом контексте выбора образовательной траектории в процессе обучения, сформулируем противоречия не для вуза в целом, хотя для вуза они тоже характерны, а для образовательного процесса, который устраивает преподаватель при изучении конкретной дисциплины определенного уровня обучения студентов согласно направлению.

С одной стороны, студенты хотят учиться так, чтобы тратить время в аудитории не на то, что можно сделать дома, а на нечто гораздо более высокого уровня, с другой стороны – преподаватель не готов предложить такие условия, которые могли бы быть организованы студенту в рамках выбранного направления обучения и его уровня при построении индивидуальной траектории.

Также студенты хотят, чтобы для них были созданы условия для выбора ценностно-смыслового обучения с уменьшением стресса в процессе учебы, даже если они уже создаются. Однако обучающиеся не готовы, не хотят брать ответственность за получение своего результата.

Противоречия можно продолжать перечислять. Это лишь те, которые были обострены, описаны в уже опубликованных статьях и дали почву для проведения эмпирического исследования с целью выявления психологического стресса обучающихся в вузе, находящихся во взаимосвязи с образовательным процессом в вузе, причем в ценностно-смысловом выборе обучения, которое требуется именно им. Таким образом, исследуемая тема актуальна и важна, так как она касается психологического благополучия обучающихся и их способности справляться со стрессом не только в процессе выбора образовательной траектории, но и в реализации своих возможностей уже в профессии.

Цель исследования – выявить особенности ценностно-смыслового аспекта студентов, которые влияют на психологическое состояние для эффективного выбора образовательной траектории от цели до результата с уменьшением стрессогенных факторов.

МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ

Методы исследования взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории включают: организационные методы, которые помогли определить форму эмпирического исследования по теме статьи и описать выбранные пути работы с позиции смысла и ценности; анализ литературы и данных из различных источников, в том числе из научных статей, студенческих работ в рамках изучаемой дисциплины и из других источников, отражающих пути решения заявленной проблемы; синтез теории вопроса и результатов, полученных в процессе эмпирического исследования по теме статьи, который позволил выделить особенности ценностно-смыслового аспекта студентов, что можно использовать для уменьшения стресса в процессе образовательной деятельности, а обобщение помогло в формулировке выводов.

В качестве основных принципов можно выделить: интеграцию различных форм создания благоприятных условий обучения; свободу выбора получения образования согласно психофизиологическим особенностям, склонностям и потребностям человека, в том числе выбора форм, методов обучения и т.д.; единство теории и практики как основного принципа научного исследования, который помогает, с одной стороны, в выявлении теории специфики ценностно-смыслового аспекта для использования при уменьшении стресса, а с другой – в выборе траектории обучения от цели до результата через уменьшение стрессогенных факторов после проведенного эмпирического исследования.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Теоретический анализ изучения проблемы влияния стресса на поведение, психологические процессы позволяет выделить те особенности, которые могут быть непременно значимыми для студентов, обучающихся в вузе. Так как психологические процессы – это процессы, происходящие в психике человека и обеспечивающие его взаимодействие с окружающим миром и формирование его личности, то взаимосвязь образовательной деятельности и стресса является проблемой в современном обществе, которая труднорешаема. Трудность решения данной проблемы обусловлена ее многогранностью, так как она не только затрагивает психологические механизмы и закономерности освоения студентом социального опыта, но и устанавливает взаимосвязь обучения и развития личности.

Стресс, связанный с образовательной деятельностью, может негативно влиять на физическое и психическое здоровье обучающихся, а также на их академическую успеваемость, поэтому важно проанализировать подход, связанный с изучением стрессоустойчивости, который актуален в процессе образовательной деятельности и отмечается в различных источниках как стратегия совладания, от английского слова coping. Первым это понятие использовал Л. Мерфи в 1962 г. в контексте исследований способов преодоления детьми требований, выдвигаемых кризисами развития.

Дальнейшее развитие эта теория получила в трудах Р.С. Лазаруса, С. Фолкман, Л.И. Анцыферовой, С.К. Нартовой-Бочавер. Они считали, что способность преодолевать стресс или совладать с ним более важна, чем природа и величина самого стресса. Поведенческие, когнитивные и эмоциональные действия субъекта, предпринимаемые им для преодоления трудных ситуаций и адаптации к возникшим обстоятельствам, предусматривали два пути развития: проблемно-фокусированное и эмоционально-фокусированное направления [1].

Р. Лазарус и С. Фолкман обращают внимание на роль когнитивного анализа при появлении стрессовой ситуации. Авторы отмечают, что когда ситуация может быть оценена как поддающаяся контролю, то человек использует проблемно-фокусированные стратегии, а если же обстоятельства кажутся ему не поддающимися изменениям, то он прибегает к эмоционально-фокусированным стратегиям или к стратегиям избегания [2]. Необходимо отметить, что эмоциональные переживания играют значимую роль в стрессоустойчивости. К.Е. Изард в своей книге «Эмоции человека» пишет, что при хроническом стрессе длительное переживание негативной эмоции ослабляет иммунную систему, организм предоставляет бактериям благоприятную почву для размножения и болезнетворного влияния. В связи с этим человеку необходимо эффективно управлять своими эмоциями, так как это положительно влияет на совладание со стрессом или на толерантность к нему [3].

И первое, и второе направления могут быть проанализированы в аспекте реализации образовательного процесса в вузе. Так, первое направление, проблемно-фокусированные стратегии, предполагает рациональный анализ проблемы, построение плана разрешения трудностей, которые возникли и проявляются в самостоятельности человека, в рассмотрении ситуации, в обращении за помощью к другим, в поиске дополнительной информации. Поэтому в этом направлении можно выделить основу для разработки образовательной траектории в вузе. В данном случае – это сама стрессовая ситуация, которая способна повлиять на организованный процесс обучения и иметь разные пути разрешения. Она может быть создана как со стороны организатора образовательного процесса, так и со стороны исполнителя. Поэтому один из путей ее разрешения – предложенная преподавателем траектория обучения. Это непременно будет преимуществом, так как студент имеет выбор не для избегания, а для решения. Выстроенный путь может быть направлен как на выявление ценностно-смысловой сферы, так и на ее развитие, в том числе в аспекте изучаемой дисциплины или при использовании в будущей профессии.

Второе направление, эмоционально-фокусированное, хотя и предусматривает уход в поле эмоционального реагирования на ситуацию и не сопровождается конкретными действиями, включением психологических защит, тоже можно использовать для разработки образовательной траектории в вузе, если перевести ситуацию в зону оценки и поддающейся контролю. Чтобы сделать перевод в зону контроля, нужно оценить те вопросы, на которые необходимо обратить особое внимание для перехода к разрешению на основе выбора. Этот выбор может быть сделан на основе анализа ценностно-смысловых особенностей каждого обучающегося, так как ценностно-смысловая сфера – это одна из важнейших составляющих личности, которая включает в себя систему ценностных ориентаций, мотивов, целей и смыслов. Она определяет поведение, отношение к себе и окружающему миру, а также уровень развития личности и ее самореализации.

Поскольку причины психологического стресса очень разнообразны (личностные противоречия, личностные проблемы, финансовые трудности, экономические проблемы, семейные затруднения, трудности в учебе и т.д.), то уместно рассмотреть лишь влияние психологии стресса образовательного процесса на психику обучающихся в аспекте ценностно-смыслового содержания при осуществлении собственного выбора. Чтобы не погружаться в теорию вопроса о психологическом стрессе и ценностно-смысловом выборе, можно воспользоваться уже проведенным анализом в заявленном аспекте для более подробного рассмотрения практических результатов в доказательство или опровержение предложенной теории вопроса в конкретных условиях выбора предложенной образовательной траектории.

В контексте заявленной темы интересны вопросы о ценностно-смысловой сфере личности: сущность, детерминанты, механизмы развития, которые были описаны Е.Ю. Почтаревой в научной статье. В частности, как отмечает автор, становление и развитие ценностно-смысловой сферы личности обусловлены взаимосвязью объективно-содержательных и субъективно-личностных процессов. Поэтому предлагается рассматривать данную сферу как особый внутренний процесс, который помогает в определении человека самого себя в различных контекстах поведения, деятельности, взаимодействия и интеграции в единое ценностно-смысловое пространство. Последнее воплощает сущность в устремлении к наиболее полному выявлению и реализации своей личности, в которых ценности и смыслы становятся более интегрированными, структурированными и содержательными [4]. Поэтому в таких условиях личность обретает ценностно-смысловую действительность в своем выборе, в том числе в выборе образовательной траектории.

Однако следует учесть, что любой выбор вводит человека в стрессовое состояние, которое создается неопределенностью, эмоциональным дискомфортом, нежеланием менять что-то, что уже известно и т.д. При этом выбор образовательной траектории, с одной стороны, – внешнее событие, но оно может быть и внутренним событием, которое зависит уже от конкретной личности, конкретной ситуации и внутреннего настроения, поэтому может быть воспринято по-разному. Этот факт нужно учитывать каждому студенту для создания условий ценностно-смыслового выбора образовательной траектории, чтобы была допустимая степень стресса, так как незначительные стрессы неизбежны и безвредны. К.Л. Купер, Ф.Дж. Дэйв и М.П. О’Драйсколл в книге «Организационный стресс. Теории, исследования и практическое применение» отмечают, что «... стресс не является фактором, присущим человеку или внешней среде» [5, с. 28–29]. То есть стресс ими рассматривается как часть действующего процесса, и в этот процесс входят люди, которые взаимодействуют со своей внешней средой, дают оценку данному взаимодействию как стрессогенным столкновениям и пытаются преодолеть возникающие проблемы.

Вывод был сделан на основе изученных подходов Г. Селье, что решение оказать сопротивление может привести к выигрышу или проигрышу лишь в зависимости от реакций человека, и названные им поверхностная и глубокая адаптации послужили базой для концепции перехода кратковременного стресса в длительный [6]. При построении образовательной траектории с ценностно-смысловым выбором важно учитывать психологические механизмы управления учебным стрессом, которые описывают в статье А.М. Урусова и С.Н. Бостанова. Авторы выделяют учебный стресс и рассматривают его как реакцию организма в пределах нормы, связанную с жизнедеятельностью каждого студента, являющуюся составным элементом его образа жизни. Частота возникновения, длительность и глубина проявления стрессового состояния находятся в зависимости от индивидуально-личностных характеристик самого студента [7].

В качестве доказательства выбранного эмпирического исследования можно отметить работы Л.И. Божович, где он показал, что устойчивость поведения личности – это устойчиво доминирующая система мотивов, в которой главные, ведущие мотивы подчиняют себе все остальные и характеризуют структуру

мотивационной сферы. Это результат саморегуляции человека, имеющий динамический характер. Ведущее значение в мотивации поведения приписывается эмоциональным переживаниям [8]. Изучение взаимодействия обучающегося и ситуации – единство сознания и деятельности выстроенного взаимодействия между участниками образовательного процесса для прохождения от цели до результата.

Поэтому, чтобы управлять учебным стрессом, важно предложить студентам то, что может быть востребовано и выполнено, то есть обладает для них ценностью и смыслом в указанном пространственно-временном интервале изучения дисциплины. Тогда выбор образовательной траектории будет иметь наименьшее сопротивление и приведет к выигрышу и адаптации при кратковременном стрессе.

Более подробно теория вопроса о стрессе, который может влиять на все сферы обучающегося, и описание выбора образовательной траектории в вузе даются в уже опубликованных статьях. Это статьи, которые отражают вопросы ретроспективного анализа феномена стресса, различные подходы к его изучению в отечественной и зарубежной психологической науке [9; 10] и описание ведения практико-ориентированной деятельности преподавателя в условиях рыночной экономики с учетом цифровой трансформации, которую необходимо направлять на развитие творческого подхода ее участников [10; 11]. Однако следует отметить, что добиться результата можно лишь при желании каждого участника. Поэтому в построении индивидуальной траектории большую роль играет преподаватель, и важно, что именно он определяет, в какой модели, с какими технологиями, методами, средствами будет организована образовательная деятельность для уменьшения стресса. Причем она должна быть так организована, чтобы студенты смогли решать вопросы не только отдельно от теории и практики, а в интеграции с перспективой применения в будущем. Это уже творческая деятельность студентов, которая формируется на основе взаимодействия преподавателя и студента с учетом интегральных характеристик взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории в вузе [10–12].

Проведенное ранее эмпирическое исследование и сформулированный вывод о наличии взаимосвязи параметров жизнестойкости (вовлеченность, контроль) и ценностей личности (материальные блага, общественная активность) получили подтверждение о том, что если личность убеждена в эффективности собственного влияния на жизнь, то она рассматривает материальное благополучие как жизненную ценность. Высокая убежденность личности в том, что включенность в происходящие с ней события дает ценный опыт, позволяет получать удовольствие от деятельности, удовлетворять свой интерес, а это уже связано с развитием разных сторон ценностно-смыслового выбора каждым студентом [12]. Однако, как отмечает научный сотрудник Г.Р. Фаткуллина в статье про аспекты формирования ценностных ориентаций молодежи, одной из основных проблем является недостаточная информированность молодежи, а конкретные меры ориентированы лишь на отдельные группы [13]. Преподавателю важно учитывать аспект информированности, чтобы каждый студент понял, какие условия создаются, чтобы сделать осознанный ценностно-смысловой выбор для достижения поставленных целей и минимизировать стресс.

Таким образом, подводя итог теории вопроса, важно отметить, что психология учебного стресса зависит от тех условий, которые будут созданы преподавателем, чтобы у студента имелся ценностно-смысловой выбор образовательной траектории в вузе. Причем это не просто конкретные условия от цели к результату, а процесс, в котором каждый обучающийся определит самого себя. В этом случае ценности и смыслы становятся интегрированными, а личность в результате собственного выбора обретает ценность того, что дается при изучении дисциплины и смысл того, что будет сделано от цели до результата. Главное, нужно понять, что единица измерения – это не группа, а отдельный студент со своими психофизиологическими особенностями, целями, результатами, ценностями и т.д.

Все студенты разные, и ценностно-смысловой выбор траектории обучения с помощью преподавателя-наставника – один из путей уменьшения любого стресса обучающегося, который может оказать воздействие на образовательный процесс. Для преподавателя – это творческий подход к созданию условий студентам в процессе образовательной деятельности и формирование внутренней мотивации. Созданные условия будут способствовать развитию устойчивого интереса к профессии. Это достигается через учет психофизиологических особенностей студентов и организованную деятельность, через направленную мотивацию для участия в инновациях, но уже на основе ценностно-смыслового выбора каждым студентом.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Предпосылкой к проведению эмпирического исследования взаимосвязи стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории был анализ проблем студентов, которые они отмечают в начале изучения дисциплины и по ее окончании. Так как анализ обратной связи собирался не один год из-за малого количества часов изучения дисциплины в одном семестре, то исследование данного вопроса было растянуто во времени. Для каждой новой группы создавались условия уже с учетом пожеланий предыдущих студентов в аспекте ценностно-смыслового выбора образовательной траектории обучения, анализировались предложенные меры и делались определенные выводы. Эксперимент проходил в несколько этапов, но в рамках одной статьи возможно описание лишь одного.

Его цели – выявить взаимосвязь стрессогенных факторов в процессе обучения и сформулировать возможности их минимизации через построение образовательной траектории на основе ценностно-смыслового выбора.

На протяжении изучения дисциплин с построением индивидуальной траектории на основе ценностно-смыслового выбора студентам предлагались различные формы для получения обратной связи: от бесед в аудитории, цифровой/электронной образовательной среде до заполнения различных анкет, тестов, отчетов и т.д.

Основными вопросами первого этапа были: «Вы хотите обучаться традиционно?», «Вы хотите выстроить собственную траекторию обучения?». Начало этого этапа относится к 2019 г., когда пробы происходили лишь в экспериментальном формате. Вопрос задавался два раза. Один раз – до знакомства с изучаемой дисциплиной и ценностно-образовательной траекторией, второй раз – после реализации этой траектории в пробном режиме. Так как на этом этапе не важен ни пол, ни возраст, то далее будет дана информация про полученный собранный за несколько лет результат, который носит обобщенный характер. Важно отметить, что это же исследование продолжается в настоящее время для студентов, которые впервые знакомятся с такой формой работы.

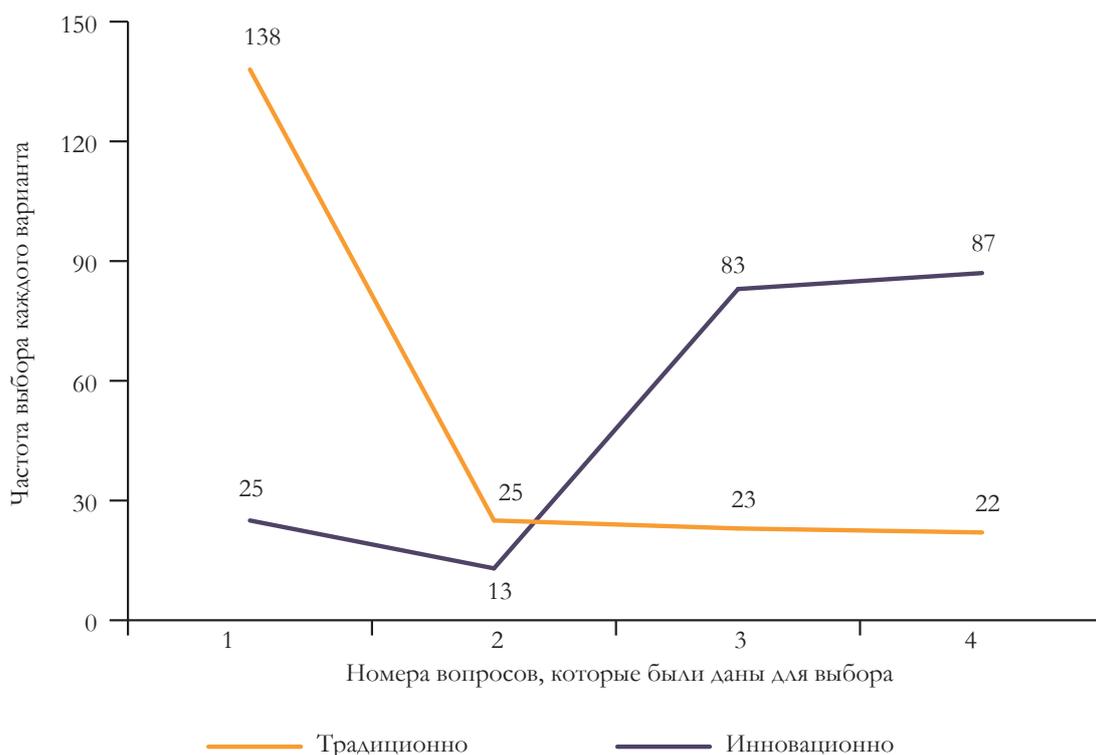
До введения выбора образовательной траектории были проанализированы ответы обучающихся в аспекте стресса и ценностно-смыслового выбора. На первом этапе – выявление проблемы стресса в образовательной деятельности. Студентам предлагалось сделать выбор, если бы каждый реально был здесь и сейчас:

- 1) традиционное обучение с тем стрессом, что всегда есть;
- 2) традиционное обучение с уменьшением стресса из-за более активной работы на занятиях, чтобы облегчить получение окончательного результата;
- 3) инновационное обучение, где минимизирован стресс, так как есть выбор заданий;
- 4) инновационное обучение, где минимизирован стресс, так как есть ценностно-смысловой выбор для получения результата.

До знакомства с инновационным подходом ценностно-смыслового выбора образовательной траектории результаты были в пользу традиционного обучения с тем стрессом, что всегда есть. Студенты объясняли это тем, что традиционный подход они знают, а инновационный – нет, а значит, это дополнительный стресс, с которым они не хотят взаимодействовать.

На рисунке представлено распределение ответов студентов до (перед началом занятий) и после (в конце изучения дисциплины) реализации траектории в инновационном формате при изучении одной дисциплины. Студентам предлагалось выбрать вопросы по программе изучения на основе собственного смысла, ценности для использования в профессии и уровня достижения полученных результатов. Каждый студент определял, какую ценность для него в данный момент несла изучаемая дисциплина на базе собственных потребностей, возможностей, обстоятельств и других стрессовых ситуаций. Так как он понимал, что его результат зависит от него, а не от расположения к нему преподавателя, то это непременно снижало уровень стресса.

Данные на рисунке относятся к студентам, которым впервые было предложено сделать выбор. Так как общее количество студентов-участников тестирования относится к разным годам обучения, но до и после изучения дисциплины, то данный результат был рассмотрен как индикатор для проверки, есть ли желание у студентов выбирать или им проще делать все по шаблону. Это данные участников, которые отвечали до того, как попробовали поработать в инновационном формате, и ответы тех же студентов, но после введения инноваций с выбором своей траектории изучения дисциплины. Цифры 1, 2, 3, 4 – это выбор, который они делали на основе сформулированных ранее ответов.



Составлено авторами по материалам исследования

Рисунок. Распределение ответов студентов на вопрос «Как бы Вы хотели изучать выбранную дисциплину?»

Для формулировки вывода о первом этапе эксперимента по выявлению потребностей студентов в построении собственной индивидуальной траектории образовательного процесса можно обобщить, что первый этап дал понимание того, что именно индивидуальная траектория позволяет уменьшать стресс и формировать у студентов ответственность, контроль выполнения заданий, причем с учетом собственного выбора уровня познания: от минимума до творчества.

Конечно, этот этап вызвал и свои проблемные вопросы:

- 1) почему не все хотят принять инновации в том формате, что предлагает преподаватель;
- 2) что нужно еще сделать, разработать, предложить студентам, чтобы они захотели выбрать построение индивидуальной траектории обучения на основе собственных ценностей и смыслов;
- 3) как создать условия, чтобы был выбор без выбора в сторону инноваций.

Исходя из проведенного анализа введения инноваций через выбор образовательной траектории в традиционном обучении и с ее построением для уменьшения стресса на основе ценностей и смыслов были обработаны ответы на другие вопросы, которые тоже дали свои результаты.

Отвечая на вопрос «Почему Вы сделали такой выбор?», студенты говорили про традиционное обучение так: они не хотят вникать в инновации, так как заняты другими делами и им нужно просто закрыть дисциплину, чтобы не было долгов. Те студенты, которые отдавали предпочтение инновациям, чаще всего писали, что всегда выбирают максимум, что им интересно что-то новое. Что касается стресса в традиционном и инновационном форматах, студенты не задумывались его мерить, так как при традиционном обучении стресс появляется в конце, когда наступает сессия, при инновационном – в начале, когда студент разбирается со своими смыслами и ценностями, но в связи с изучаемым материалом по дисциплине. Хотя следует отметить, что студенты, которые уже строили свою образовательную траекторию на основе собственных ценностей и смыслов, отмечают, что это хорошо и никакого стресса нет.

В качестве доказательства данных слов можно привести высказывания студентов, которые были получены и обобщены.

1. «Все отлично. Больше всего понравилось, что была удаленная коммуникация, которая помогала в преодолении определенных барьеров при изучении дисциплины. Нет барьера – нет стресса».

2. «Наиболее ценно, что студент может выбрать, что для него важнее, – теория или практика, каждый выбирает, что ближе ему. Так можно понять, какие есть пробелы в знаниях у студента и направить усилия на них».

3. «Самое классное, по моему мнению, было построение своего индивидуального плана обучения. Это правда было что-то новенькое, когда не от тебя требуют шаблонности, а ты сам творец своего результата!»

4. «Мне было легко и интересно изучать данную дисциплину, поскольку была возможность заниматься именно тем, что нравится и интересно. Возможность планировать свою образовательную траекторию самостоятельно, при этом получая обратную связь от преподавателя, дает не только свободу выбора, но и учит самоконтролю и самоорганизации. В ходе обучения у меня были небольшие трудности, однако они не помешали мне достичь запланированного результата».

Каждая такая обратная связь от студентов для преподавателя – это размышления к тому, а что еще можно предложить для изучения материала, чтобы вовлечь большее количество обучающихся в инновационный процесс и уменьшить стресс. Это уже не только обучение, но и учение всех его участников.

Обобщая экспериментальную часть проведенного исследования, можно заключить, что в процессе инновационной деятельности важно помнить о психологических механизмах управления учебным стрессом, который может быть уменьшен через построение индивидуальной ценностно-смысловой траектории обучения. В таком случае, несмотря на то, что проявление стрессового состояния зависит от индивидуально-личностных характеристик студента, от тех обстоятельств, в которых он находится, от того состояния, которое у него есть, преподаватель через организованную деятельность сможет минимизировать стрессовое воздействие образовательного процесса. Проведенное эмпирическое исследование взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории в вузе дает однозначный ответ: взаимосвязь есть и ей можно управлять.

ОБОБЩЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Подводя итог изучения теории и эмпирического исследования по вопросу разрешения обозначенных в статье противоречий и проблем, которые возникали в процессе образовательной деятельности, можно сделать некоторое обобщение.

1. Стрессовые факторы, появляющиеся во время обучения студентов, можно минимизировать через создание условий для обучающихся, чтобы у них был выбор. Этот выбор предлагается для построения образовательной траектории каждому студенту, причем на основе его предпочтений, особенностей личности, потребностей, возможностей и т.д., то есть на основе ценности и смысла для выбора деятельности при изучении дисциплины на весь ее период.

2. Студенты при построении образовательной траектории выделяют ценностно-смысловой аспект как основной – это возможность делать выбор на базе своих предпочтений, с учетом собственных психофизиологических особенностей, потребностей и возможностей в момент обучения. Даже обучение в традиционном формате – это тоже выбор, причем осознанный, за который обучающийся берет ответственность на себя и никого не будет винить, если он не выполнил определенные условия.

3. Каждый, кто выбирает на основе ценности, смысла, возможностей, потребностей, понимает, какие знания ему нужны для получения собственного результата, как он будет контролировать промежуточные результаты, чтобы выбор был не только эффективным, но и продуктивным и еще радовал конечными результатами. За все это человек берет ответственность на себя. Знание, контроль, ответственность – это тот минимум, который определяет достижение запланированного результата.

Знание, контроль, ответственность взаимосвязаны между собой и влияют как на сам процесс обучения от цели до результата, так и на увеличение или уменьшение стрессовых факторов в процессе образовательной деятельности. Это тот минимум, который необходимо осознать каждому, кто будет делать свой выбор в любой деятельности, не только в образовательной.

В качестве подтверждения вышеизложенного далее предлагаются наиболее типичные отзывы на проведенный курс. Данные отзывы студенты пишут после выставления отметок в зачетную книжку, и такая оценка курса проводится лишь с 2023 г. в дополнение к тому, что есть на обязательной основе. Это отзыв-просьба поделиться своим мнением с рекомендациями, что нужно сделать, чтобы было лучше.

«Ж.Е.А. воскресенье, 19 ноября 2023, 16:18. Мне понравился процесс обучения по данному курсу. Не могу выделить минусов. Из плюсов могу отметить доступность основных материалов в виде лекций

и разнообразное количество дополнительных ссылок на статьи, видео, книги. Также понравилась возможность самостоятельного выбора заданий, для меня это повысило интерес».

«П.Е.С. среда, 14 февраля 2024, 09:41. В целом курс был интересный, много нового узнала благодаря практическим заданиям. НО! Хотелось бы больше взаимодействий с вами, чтобы были более полезные темы, как работать с учениками, как с ними взаимодействовать, чтобы они проявляли интерес, не отвлекались».

Преподавателю такие отзывы дают почву для размышления с ответами на вопросы:

– как в условиях малого количества времени, которое отводится для изучения дисциплины, выстроить взаимодействие со студентами так, чтобы они получили то, что хотели, и дальше самостоятельно продолжали изучать уже в своем направлении с понятным смыслом и ясными ценностями;

– как еще можно повысить интерес студентов к изучению дисциплины, чтобы было как можно больше заинтересованных в выборе не просто получить максимум, а проявить свое творчество.

Закончим исследование словами студентки, которые отражают ее трудности и отношение к ним: «Единственный сложный момент для меня был вначале – огромное количество информации, новая система обучения, незнакомая мне. Но с этим я быстро справилась и привыкла! Новое всегда пугает. Но это не значит, что это новое – плохое и бессмысленное! Нужно уметь привыкать и брать на вооружение подобные моменты!»

Этот отзыв – тоже почва для размышления над вопросом: как минимизировать трудности, с которыми сталкиваются студенты при введении чего-то нового?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, подводя итог анализа теоретического аспекта и эмпирического исследования взаимосвязи психологии стресса обучающегося и ценностно-смыслового выбора образовательной траектории, можно дать однозначный ответ: связь есть. Минимизировать стрессогенные факторы, возникающие в процессе обучения, может преподаватель, создавая условия, в которых каждый студент делает свой выбор и определяет, что ему нужно знать, как он будет контролировать свою спланированную деятельность и какую ответственность он берет на себя при выполнении заданий для получения запланированного результата. Причем запланированный результат формируется на основе собственного ценностно-смыслового выбора образовательной траектории, что непременно будет уменьшать возникающий стресс.

Однако проведенное исследование вызвало еще больше вопросов, которые требуют решения, чтобы изменить то, что может сделать преподаватель для студента: изменить не просто формы, методы, средства обучения, а отношение студента к процессу обучения и превратить его в интерес, удовольствие от изученного, чувство удовлетворенности.

Список литературы

1. *Weber H.* Breaking the rules: personal and social responses to coping norm-violations. *Anxiety, Stress, and Coping.* 2003;2(16):133–153.
2. *Folkman S., Lazarus R.S.* Coping as a mediator of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology.* 1988;3(54):466–475. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.3.466>
3. *Изард К.Е.* Эмоции человека. Пер. с англ. С.В. Квасовца, Д.В. Ольшанского. М.: Московский государственный университет; 1980. 464 с.
4. *Почтарева Е.Ю.* Ценностно-смысловая сфера личности: сущность, детерминанты, механизмы развития. *Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология.* 2017;4:563–575. <https://doi.org/10.17072/2078-7898/2017-4-563-575>
5. *Купер К.Л., Дэйв Ф.Дж., О’Драйсколл М.П.* Организационный стресс. Теории, исследования и практическое применение. Пер. С англ. П.К. Власова. М.: Гуманитарный Центр; 2007. 336 с.
6. *Селье Г.* Стресс без дистресса. Пер. с англ. М.: Прогресс; 1982. 124 с.
7. *Урусова А.М., Бостанова С.Н.* Психологические механизмы управления учебным стрессом. *Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта.* 2020;2(180):529–533.
8. *Божович Л.И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. М.: Просвещение; 1968. 464 с.
9. *Атаманова Г.И.* Педагогика: сборник задач: учебное пособие. СПб.: Лань; 2023. 408 с.
10. *Ромашин В.Н., Атаманова Г.И.* Ретроспективный анализ феномена стресса: физиологический и психологический подход. *Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования.* 2023;9А(12):37–49.

11. *Атаманова Г.И.* Условия ведения практико-ориентированной деятельности преподавателя вуза: из опыта работы. В кн.: Лучшие практики победителей Всероссийского конкурса «Золотые Имена Высшей Школы»: сборник научных статей участников VI Национальной научно-практической сессии, Москва, 17 ноября – 22 декабря 2023 г. М.: Образование. Пресс; 2023. С. 16–22.
12. *Тувышева Д.А., Атаманова Г.И.* Эмпирическое исследование взаимосвязи качеств жизнестойкости и ценностно-смысловых ориентиров личности. Ярославский педагогический вестник. 2020;1(112):155–163.
13. *Фаткуллина Г.Р.* Некоторые аспекты формирования ценностных ориентаций молодежи в контексте проектов Федерального агентства по делам молодежи и Российского Союза Молодежи. Вестник университета. 2023;12:12–22. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2023-12-12-22>

References

1. *Weber H.* Breaking the rules: personal and social responses to coping norm-violations. *Anxiety, Stress, and Coping*. 2003;2(16):133–153.
2. *Folkman S., Lazarus R.S.* Coping as a mediator of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988;3(54):466–475. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.3.466>
3. *Izard C.E.* Human emotions. Trans. from Eng. S.V. Kvasovets, D.V. Olshansky. Moscow: Moscow State University; 1980. 464 p. (In Russian).
4. *Pochtaryova E.Yu.* Value-meaning sphere of personality: essence, determinants, mechanisms of development. *Perm University Herald. Philosophy. Psychology. Sociology*. 2017;4:563–575. (In Russian). <https://doi.org/10.17072/2078-7898/2017-4-563-575>
5. *Cooper C.L., Dewe Ph.J., O'Driscoll M.P.* Organizational stress. A review and critique of theory, research, and applications. Trans. from Eng. P.K. Vlasov. Moscow: Humanitarian Center; 2007. 336 c. (In Russian).
6. *Sebye H.* Stress without distress. Trans. from Eng. Moscow: Progress; 1982. 124 p. (In Russian).
7. *Urusova A.M., Bostanova S.N.* Psychological techniques for managing educational stress. *Uchenye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta*. 2020;2(180):529–533. (In Russian).
8. *Bozhevich L.I.* Personality and its formation in childhood. Moscow: Prosveshchenie; 1968. 464 p. (In Russian).
9. *Atamanova G.I.* Pedagogy: collection of tasks: textbook. St. Petersburg: Lan; 2023. 408 p. (In Russian).
10. *Romashin, V.N., Atamanova G.I.* Retrospective analysis of the phenomenon of stress: physiological and psychological approach. *Psychology. Historical-Critical Reviews and Current Researches*. 2023;9A(12):37–49. (In Russian).
11. *Atamanova G.I.* Conditions for conducting practice-oriented activities of a university teacher: from work experience. In: Best practices of the winners of the all-Russian competition “Golden Names of Higher Education”: Proceedings of the VI National Scientific and Practical Session, Moscow, November 17 – December 22, 2023. Moscow: Obrazovanie. Press; 2023. Pp. 16–22. (In Russian).
12. *Tuvysheva D.A., Atamanova G.I.* Empirical study of relationship between quality of life-resistance and value-sense orientations of the person. *Yaroslavl Pedagogical Bulletin*. 2020;1(112):155–163. (In Russian).
13. *Fatkullina G.R.* Of value orientations' formation aspects of youth in the context of the Federal Agency for Youth Affairs and the Russian Youth Union projects. *Vestnik universiteta*. 2023;12:12–22. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2023-12-12-22>

Анализ взаимосвязи уровня удовлетворенности межличностными отношениями в танцевальной паре, социально-психологических качеств партнеров и оценки диадического копинга

Зирин Валерий Алексеевич

Аспирант

ORCID: 0000-0002-8819-5337, e-mail: vzirin@rambler.ru

Овсяник Ольга Александровна

Д-р психол. наук, проф. каф. социальной и педагогической психологии

ORCID: 0000-0003-0274-1702, e-mail: ovसानик@mail.ru

Государственный университет просвещения, г. Москва, Россия

Аннотация

Представлены результаты изучения воздействия социально-психологических качеств личности танцоров высокой квалификации и их оценки диадического копинга на субъективный уровень удовлетворенности межличностными отношениями в танцевальных парах. Цели исследования направлены на выявление конкретных качеств личности танцоров и их копинг-стратегий совладания, оказывающих позитивное влияние на процесс внутрипарного межличностного общения. Исследование также предполагает эмпирический анализ и обнаружение особенностей данного влияния. В качестве диагностических инструментов использованы авторский модифицированный вариант опросника удовлетворенности браком В.В. Столина, Т.А. Романовой, Г.П. Бутенко, опросник диадического копинга Г. Боденманна в адаптации Т.А. Крюковой, О.А. Екимчик и пятифакторный опросник личности 5PFQ X. Тсуин в адаптации А.Б. Хромова. Выявлены такие социально-психологические качества личности танцоров-девушек, как экстравертированность, эмоциональная устойчивость и практичность, которые оказывают наибольшее влияние на субъективно высокий уровень удовлетворенности взаимоотношениями у представителей обоих полов. Констатируется, что среди всех копингов диадического взаимодействия делегированный копинг (в сторону юноши) и копинг поддержки со стороны обоих партнеров сильнее всего воздействуют на высокий уровень удовлетворенности имеющимися межличностными отношениями. Дальнейшее изучение социально-психологических детерминант межличностного общения между всеми участниками танцевально-спортивного процесса является перспективной линией исследований.

Ключевые слова

Танцевальный спорт, танцоры высокой квалификации, удовлетворенность межличностными отношениями, оценка диадического копинга, пятифакторная оценка личности, социально-психологические качества личности, делегированный копинг, негативный копинг, поддерживающий копинг

Для цитирования: Зирин В.А., Овсяник О.А. Анализ взаимосвязи уровня удовлетворенности межличностными отношениями в танцевальной паре, социально-психологических качеств партнеров и оценки диадического копинга // Вестник университета. 2024. № 7. С. 240–250.



Analysis of the relationship between the level of satisfaction with interpersonal relations in a dance couple, socio-psychological qualities of partners and the assessment of dyadic coping

Valeriy A. Zirin

Postgraduate Student

ORCID: 0000-0002-8819-5337, e-mail: vzirin@rambler.ru

Olga A. Ovsianik

Dr. Sci. (Psy.), Prof. at the Social and Pedagogical Psychology Department

ORCID: 0000-0003-0274-1702, e-mail: ovsianik@mail.ru

State University of Education, Moscow, Russia

Abstract

The article presents the results of studying the influence of socio-psychological personality traits of highly qualified dancers and their assessment of dyadic coping on the subjective level of satisfaction with interpersonal relationships in dance couples. The purposes of the research are aimed at identifying specific personality traits of dancers and their coping strategies that have a positive impact on the process of intraparty interpersonal communication. The research also involves an empirical analysis and identification of the features of this influence. The following diagnostic tools have been used: the authors' modified version of the questionnaire of satisfaction with marriage by V.V. Stolin, T.A. Romanova and G.P. Butenko, the Dyadic Coping Inventory by G. Bodenmann in the adaptation of T.L. Kryukova, O.A. Ekimchik and the five-factor personality questionnaire, 5PFQ, by H. Tsuji in the adaptation of A.B. Khromov. Such socio-psychological personality qualities of female dancers have been revealed as extroversion, emotional stability, and practicality, which have the greatest influence on subjectively high level of satisfaction with relationships in representatives of both sexes. It is stated that among all copings of dyadic interaction delegated coping (in the direction of a young man) and coping of support from both partners impact the high level of satisfaction with the existing interpersonal relations most. Further study of the socio-psychological determinants of interpersonal communication between all participants of the dance and sports process is a promising line of research.

Keywords

Dance sport, highly skilled dancers, satisfaction with interpersonal relationship, assessing dyadic coping, five-factor personality assessment, socio-psychological personality traits, delegated coping, negative coping, supportive coping

For citation: Zirin V.A., Ovsianik O.A. (2024) Analysis of the relationship between the level of satisfaction with interpersonal relations in a dance couple, socio-psychological qualities of partners and the assessment of dyadic coping. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 240–250.



ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время спорт представляет собой обширный и разнонаправленный вид человеческой активности. Одним из самых красивых и зрелищных видов спортивных состязаний по праву считается танцевальный спорт. Бальный танец сам по себе есть не просто результат совместного движения под музыку диады, состоящей исключительно из мужчины и женщины [1], но также на результативность каждой пары существенное влияние оказывают чувственный образ и уникальная самопрезентация дуэта в глазах отдельного судьи и зрителя.

Немаловажную роль в построении данных уникальных черт каждой диады играют социально-психологические предикторы благоприятных межличностных взаимоотношений. Уровень «станцованности» пары, которую и необходимо оценивать арбитрам в процессе соревновательной деятельности, напрямую зависит как от степени развитости определенных физических свойств обоих танцоров [2], так и от качества взаимодействия партнера и партнерши в течение каждого из десяти танцев спортивной программы. Если развитие общих и специальных физических свойств и качеств спортсменов зависит от их индивидуально-типологических характеристик, то такое понятие, как «станцованность дуэта» приобретает исключительно в процессе парного физического взаимодействия и постоянного межличностного общения партнеров непосредственно в рамках совместной спортивной деятельности и по поводу нее.

Так, в исследованиях В.А. Зирина и А.А. Клочко, В.А. Зирина и О.В. Натаровой было установлено, что на успешность танцевальных пар оказывают влияние уровень удовлетворенности имеющимися межличностными отношениями внутри них, стили данных взаимоотношений, а также продолжительность совместно выполняемой спортивной деятельности партнеров (средний стаж составил 2,5 года) [3; 4]. В частности, в этих междисциплинарных изысканиях на стыке психологии спорта и социальной психологии было выявлено, что высокорезультативные пары, которые входят в топ-50 (1/8 Чемпионата России и выше), отличаются высоким уровнем субъективной удовлетворенности теми дружескими межличностными отношениями, которые сложились в их спортивных дуэтах на протяжении нескольких лет совместной деятельности.

Полученные данные прошлых исследований вызывают новые вопросы социально-психологической компоненты танцевального спорта. Для ответа на один из них нами была сформулирована цель настоящего научного изыскания, которая представляет собой изучение воздействия социально-психологических качеств личности высококвалифицированных спортсменов в рамках танцевального спорта и характеристик их диадического копинга на субъективный уровень оценки имеющихся межличностных отношений в танцевальных парах. В частности, в эмпирическом исследовании для достижения заявленной цели нами были выдвинуты следующие задачи:

- проанализировать уровень удовлетворенности межличностными отношениями в танцевальных парах высокой квалификации;
- выявить важные социально-психологические качества личности танцоров, оказывающих влияние на межличностные отношения партнеров в диаде;
- определить диадические копинг-стратегии, которыми руководствуются спортсмены высокой квалификации.

Все вышеперечисленное позволило выдвинуть гипотезу исследования. Мы предполагаем, что на успешность спортивных диад в танцевальном спорте будут оказывать влияние социально-психологические качества личности и диадические копинг-стратегии совладания с различными стресс-факторами, которые, соответственно, проявляют и используют партнеры именно в ситуации межличностного взаимодействия друг с другом в рамках своей совместно выполняемой спортивной деятельности и которые в свою очередь будут детерминировать субъективно высокий уровень удовлетворенности каждого танцора сложившимися межличностными отношениями в его настоящей танцевальной паре.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Танцевальный спорт по сравнению с другими видами спортивной деятельности является одним из самых новых, о чем говорит тот факт, что лишь 8 сентября 1997 г. бальные танцы были признаны официальным и полноправным видом спорта (до этого времени бальный танец считался исключительно областью искусства). Несмотря на свой небольшой возраст – 26 лет, в танцевальном спорте проведено

большое количество исследований в различных отраслях научного знания, что говорит о постоянно повышающемся интересе современных ученых к проблематике спортивного танца. Однако стоит отметить, что не все стороны танцевального спорта в настоящее время изучены в равной степени. В научной литературе сегодня можно наблюдать явный перевес общепсихологических изысканий по сравнению с исследованиями, проведенными в русле социально-психологического знания, когда речь идет о психологической стороне исследований в рамках танцевального спорта.

Так, в работах М.С. Новицкой [5], А.Н. Лысаковой [6], И.А. Жаворонковой [7], И.Н. Ронь [8], О.В. Усовой [9], А.А. Клочко [10] были определены индивидуально-психологические особенности личности, необходимые танцорам для их успешной деятельности в балльных танцах. В то же время имеется недостаток в изысканиях, выполняемых в русле социальной психологии, так как танцевальный спорт определенно базируется на совместной деятельности юноши и девушки, и без согласования физических действий и удовлетворительных межличностных отношений танцевальный спорт перестанет быть самим собой.

Танцевальный спорт нередко сравнивают с уменьшенной копией брачно-семейных отношений, и это имеет под собой довольно веские основания. Танцевальные дуэты так же, как и пары в обычной жизни, неизбежно сталкиваются с различного рода трудностями, и пережить их, успешно справиться с ними суждено отнюдь не многим. В результате разных взаимных недопониманий, основанных именно на социально-психологических предикторах межличностного общения, хорошо описанных классиком отечественной психологической науки Г.М. Андреевой [11], большое число танцевальных дуэтов прекращают свое существование, не сумев вовремя распознать кризисные моменты и обоюдно прийти к их разрешению путем использования положительных копинг-стратегий. Данные обстоятельства, безусловно, негативно сказываются на социально-психологическом климате в каждой отдельной диаде спортсменов, что в свою очередь неизбежно влечет за собой снижение уровня удовлетворенности имеющимися межличностными отношениями между партнерами, а это по закону цепной реакции может привести к полному прекращению каких-либо взаимодействий юноши и девушки, а также, как следствие, к распаду танцевального дуэта вплоть до полного ухода из спорта одного или сразу обоих атлетов [12].

В настоящее время научное изучение проблематики диадического копинга является актуальной для супружеских пар [13–15], для которых стали разрабатываться опросники удовлетворенности брачно-семейными отношениями и опросники диадического совладания [16]. С их помощью специалисты могут более точно идентифицировать причины разлада в семье и тем самым помочь партнерам обрести супружескую гармонию.

Несмотря на свою очевидную социально-психологическую почву, танцевальный спорт еще недостаточно оснащен собственными теоретическими и эмпирическими наработками в области исследования межличностных отношений всех участников танцевального процесса, в том числе тренерского состава и родителей самих танцоров, что в свою очередь является отдельным большим пластом в социально-психологическом направлении исследования танцевального спорта. На настоящем этапе развития спортивных балльных танцев имеется большой задел для междисциплинарных изысканий на стыке таких отраслей психологической науки, как психология спорта и социальная психология, в том числе с ее разделом исследования брачно-семейных отношений, для изучения спортивного преломления межполовых взаимоотношений юношей и девушек в рамках танцевального спорта.

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В исследовании приняли участие 100 танцоров (50 юношей и 50 девушек) высокой квалификации в возрасте от 18 до 25 лет включительно. Средний возраст респондентов составил 21 год. Средний стаж совместной деятельности пар – 2,5 года.

Научное изыскание проводилось на базе танцевально-спортивных клубов «Вега Степ», «Атриум», «Вельвет», «Лидер», «Вектор». Исследование охватило танцоров высокой квалификации из городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, а также из региона Московской области (городские округа Долгопрудный, Раменское, Люберцы, Красногорск и город Жуковский).

Все танцоры имеют спортивные звания мастеров спорта и спортивные разряды кандидатов в мастера спорта, а также I взрослый и наивысшие классы танцевального мастерства А/С/М Всероссийской федерации танцевального спорта, брейкинга и акробатического рок-н-ролла.

Методический комплекс включал следующие диагностические инструменты: авторский модифицированный вариант опросника удовлетворенности браком (В.В. Столин, Т.А. Романова, Г.П. Бутенко, 1984 г.) [17], опросник диадического копинга Г. Боденманна (англ. Dyadic Coping Inventory, 2008 г.) в адаптации Т.Л. Крюковой и О.А. Екимчик (2017 г.) [18], а также пятифакторный опросник личности 5PFQ X. Тсуйи (1996 г.) в адаптации А.Б. Хромова (2000 г.) [19; 20].

Авторский модифицированный вариант опросника удовлетворенности браком В.В. Столина, Т.А. Романовой, Г.П. Бутенко направлен на изучение уровня субъективной удовлетворенности танцора сложившимися межличностными отношениями в его/ее настоящей танцевальной диаде.

Опросник диадического копинга Г. Боденманна в адаптации Т.Л. Крюковой, О.А. Екимчик направлен на определение социально-психологических копинг-стратегий, которыми пользуются партнеры при возникновении возможных внутренних или внешних проблемных ситуаций по отношению к их паре для совладания с ними.

Пятифакторный опросник личности 5PFQ X. Тсуйи в адаптации А.Б. Хромова направлен на изучение 5 основных социально-психологических качеств личности, которые проявляют себя при условии процесса межличностного общения индивида с другими людьми.

Процедура исследования заключалась в оценке респондентами их субъективного уровня удовлетворенности сложившимися межличностными отношениями в их настоящей танцевальной паре, в оценке стратегий совладания со сложными ситуациями, которыми пользуются лично они и их партнер/партнерша по совместной спортивной деятельности, а также в оценке уровня выраженности своих социально-психологических качеств личности, проявляющихся в процессе общения с напарником во время тренировочной и соревновательной деятельности.

Для статистической обработки данных использована программа SPSS Statistics 23.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Имеющиеся методики для оценки удовлетворенности межличностными отношениями в паре разработаны преимущественно для брачно-семейных отношений. Ввиду отсутствия адекватного диагностического инструментария для оценки удовлетворенности межличностными отношениями в паре танцоров мы использовали специально разработанную нами анкету, основываясь на опроснике удовлетворенности браком В.В. Столина, Т.А. Романовой, Г.П. Бутенко.

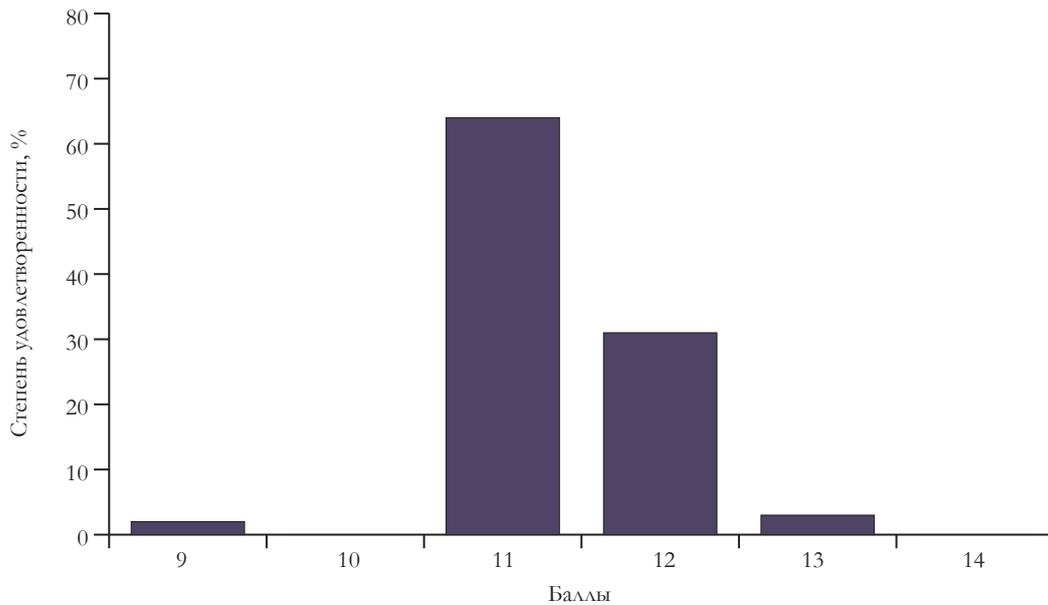
Анкета состояла из 7 вопросов закрытого типа. В каждом вопросе имелось три варианта ответа («да», «нет», «затрудняюсь ответить»), за каждый из которых начислялось от 0 до 2 баллов соответственно. Таким образом, максимальное число набранных баллов – 14. Каждый танцор должен был оценить степень своей субъективной удовлетворенности сложившимися межличностными отношениями в его настоящей танцевальной паре. По количеству набранных баллов уровень удовлетворенности можно было отнести к одному из трех: от 0 до 4 баллов – низкий; от 5 до 9 баллов – средний; от 10 до 14 баллов – высокий. Полученные данные представлены в табл. 1 и на рисунке.

Таблица 1

Результаты диагностики субъективного уровня удовлетворенности танцоров сложившимися межличностными отношениями в их настоящих танцевальных парах

Количество набранных баллов	Доля спортсменов, %
9	2
10	0
11	64
12	31
13	3
14	0

Составлено авторами по материалам исследования



Составлено авторами по материалам исследования

Рисунок. Результаты диагностики субъективного уровня удовлетворенности танцоров сложившимися межличностными отношениями в их настоящих танцевальных парах

Согласно полученным данным, практически все танцоры, принявшие участие в исследовании, имеют высокую степень удовлетворенности сложившимися межличностными отношениями внутри своих настоящих танцевальных пар, за исключением двух девушек, констатировавших средний уровень удовлетворенности. Стоит обратить внимание на оценки танцоров своих внутрипарных отношений на 10 и 14 баллов. Оба показателя не были отмечены ни одним из 100 принимавших участие в исследовании респондентов, и это может говорить о наличии некоторого рода проблем внутри танцевальных диад, что, с одной стороны, привело к полному отсутствию выражения самых высоких оценок, а с другой – к отсутствию каких-либо серьезных недопониманий, которые бы снижали имеющийся уровень отношений до уровня 10 баллов.

Наивысший имеющийся балл, 13, отметили трое юношей, находящихся в романтических отношениях со своими танцевальными партнершами, тогда как их напарницы отметили уровень удовлетворенности своими межличностными отношениями на 11 и 12 баллов соответственно. Данное распределение можно объяснить тем обстоятельством, что молодые люди в большинстве своем, в отличие от представительниц женского пола, чаще могут отделить романтические отношения от профессиональных и не экстраполировать возможные претензии друг к другу из одной сферы жизни в другую (из личных взаимоотношений в спортивную деятельность и наоборот).

В результате проведения анкетирования танцоров выявлена тенденция к усреднению ответов, то есть наибольшие показатели высокого уровня субъективной удовлетворенности имеющимися межличностными отношениями в танцевальных диадах были отмечены респондентами 11 и 12 баллами (64 и 31 % соответственно). Данные показатели могут свидетельствовать о том, что подавляющее большинство танцоров высокой квалификации (95 %) оценивают свои межличностные отношения с партнером по совместно выполняемой спортивной деятельности на стабильно высоком уровне и что у спортсменов, достигших определенных высот в танцевальном спорте, с течением времени складывается унифицированное видение своих отношений с партнером/партнершей для успешного продвижения их дуэта к значительным достижениям в танцах. В этой связи мы можем сделать предположение, что на уровень удовлетворенности партнеров их имеющимися межличностными отношениями в танцевальной диаде могут оказывать большое влияние как факторы собственно психологического характера в процессе общения партнеров в рамках совместной спортивной деятельности, так и различного рода внешние факторы, которые, возможно, воздействие в наибольшей степени на распределение процентного соотношения субъективных оценок респондентов.

Далее обратимся к статистическому анализу полученных результатов по итогу обработки методик опросника диадического копинга Г. Боденманна в адаптации Т.А. Крюковой, О.А. Екимчик и пятифакторного опросника личности 5PFQ X. Тсуи в адаптации А.Б. Хромова. Результаты представлены в табл. 2.

Расчет непараметрических критериев согласия Пирсона и ранговой корреляции Кендалла

Объект для оценки	Хи-квадрат Пирсона		Тау-в Кендалла	
	Юноши МЛО	Девушки МЛО	Юноши МЛО	Девушки МЛО
Пятифакторная оценка личности				
Экстравертированность	,056	,619**	,045	,528**
Привязанность	–,023	,154	–,018	,128
Самоконтроль	,087	–,219	,071	–,184
Эмоциональная устойчивость	,090	–,560**	,081	–,485**
Практичность	,070	–,453**	,055	–,387**
Опросник диадического копинга Г. Боденманна				
Информирование партнера	,456*	,357*	,403*	,325*
Поддерживающий копинг субъекта	,753**	,439**	,632**	,409**
Делегированный копинг субъекта	–,280*	,353*	–,246	,337*
Негативный копинг субъекта	–,234	,403**	–,232	,375**
Общение партнера	,847**	,343*	,788**	,310*
Поддерживающий копинг партнера	,725**	,575**	,662**	,523**
Делегированный копинг партнера	–,059	,428**	–,028	,385**
Негативный копинг партнера	,005	,386**	,022	,349**
Общий диадический копинг	–,177	,568**	–,180	,517**
Оценка диадического копинга	1,000**	1,000**	1,000**	1,000**

Примечание: МЛО – межличностные отношения

Составлено авторами по материалам исследования

Статистический анализ рассчитывался на основе корреляции баллов, полученных в результате проведения авторской методики для выявления субъективного уровня удовлетворенности танцорами сложившихся межличностных отношений в их настоящих танцевальных парах (табл. 1 и рисунок), 5 социально-психологических качеств личности и оценки диадического копинга. Для чистоты эксперимента нами был произведен расчет по двум независимым непараметрическим критериям (критерий согласия Пирсона и критерий ранговой корреляции Кендалла) для определения взаимосвязи между двумя ранговыми переменными. В качестве первой переменной выступил уровень субъективной удовлетворенности межличностными отношениями в паре танцоров высокой квалификации, в качестве второй – пятифакторная оценка личности и опросник диадического копинга Г. Боденманна соответственно.

Обратимся к описанию результатов, полученных путем рассмотрения взаимосвязи уровня удовлетворенности и пятифакторного анализа личности. Как можно видеть из табл. 2, все значимые показатели были выявлены у группы танцоров-девушек высокой квалификации, в связи с чем можно сделать вывод, что на социально-психологический климат в танцевальной паре будет оказывать большее влияние именно социально-психологический портрет партнерши, так как никаких высоких значений взаимосвязи качеств личности танцоров-юношей и уровня их субъективной удовлетворенности не обнаружено.

Так, из 5 социально-психологических факторов личности партнерши три из них (экстравертированность, эмоциональная устойчивость и практичность) являются для танцоров значимыми в оценке уровня субъективной удовлетворенности имеющимися межличностными отношениями. Стоит отметить, что только такой фактор, как экстравертированность, имеет положительное значение, то есть обладает прямой зависимостью по отношению к уровню удовлетворенности. Иначе говоря, чем более открытой к миру вообще и к своему партнеру в танцевальном спорте в частности будет девушка, тем выше будет оценен уровень субъективной удовлетворенности имеющимися взаимоотношениями в спортивной паре.

Такие факторы личности партнерш, как эмоциональная устойчивость и практичность, имеют обратную зависимость. То есть можно утверждать, что танцоры-юноши тогда являются удовлетворенными взаимоотношениями, когда их спортивные напарницы обладают некоторым своеобразием в процессе межличностного общения как в рамках спортивной деятельности, так и за ее пределами, а также когда девушки делегируют организационную составляющую развития их танцевального дуэта своему партнеру и передают им руководство.

Обратимся к рассмотрению результатов статистического анализа корреляции уровня субъективной удовлетворенности межличностными отношениями и оценки диадического копинга Г. Боденманна. По результатам статистической обработки данных можно констатировать, что ярких гендерных различий в оценках диадического копинга танцоров-юношей и танцоров-девушек обнаружено не было. Так, к значимым показателям, которые, по мнению юношей, влияют на высокий уровень межличностных отношений в танцевальной паре, можно отнести следующие: информирование партнера, поддерживающий копинг субъекта, обратный делегированный копинг субъекта, общение партнера, поддерживающий копинг партнера и оценка диадического копинга.

Иначе говоря, в глазах партнеров их напарницы по совместной спортивной деятельности должны находиться в постоянном информационном контакте с ними и морально поддерживать в случае каких-либо непредвиденных внутренних или внешних обстоятельств, которые могут внести дестабилизирующие изменения в гомеостаз диады. Относительно своих собственных копинг-стратегий в решении различного рода ситуаций, которые напрямую влияют на высокий уровень субъективной удовлетворенности юношей межличностных отношений в дуэте, представители мужского пола могут сказать, что они также находятся в постоянном процессе общения со своей второй танцевальной половиной, поддерживают свою партнершу в непредвиденных ситуациях, но самое главное – юноши берут на себя ответственность за совместное преодоление парой ситуаций, возникающих на пути продвижения их дуэта в рамках танцевального спорта.

Переходя к описанию взаимосвязи уровня субъективной удовлетворенности девушек имеющимися межличностными отношениями в танцевальной паре и оценки диадического копинга, стоит отметить, что все 10 параметров были определены посредством двух независимых непараметрических критериев как значимые, но с различной интенсивностью. Так, к особо значимым копинг-стратегиям, оказывающим прямое влияние на высокий уровень удовлетворенности девушек межличностными отношениями в танцевальной паре, относятся: поддерживающий копинг субъекта, негативный копинг субъекта, поддерживающий копинг партнера, делегированный копинг партнера, негативный копинг партнера, общий диадический копинг и оценка диадического копинга. Данные показатели свидетельствуют о том, что для танцоров-девушек также является личностно значимой их способность к поддержке своего партнера в сложной ситуации, и, как показывают результаты, этот фактор является обоюдно признаваемым респондентами обоего пола.

Комплементарным можно считать в танцевальных парах высокой квалификации копинг делегирования: девушки и юноши тогда удовлетворены имеющимися взаимоотношениями, когда область делегирования передается партнеру. Относительно негативного копинга как личностной характеристики партнеров и своих партнеров можно сделать вывод, что девушки, которые уже являются профессиональными спортсменками в танцевальном спорте и имеют большой спортивный опыт, понимают и принимают тот факт, что в любых межличностных отношениях, в том числе парных спортивных, человек рано или поздно проявляет имеющиеся у него негативные характеристики, но при грамотном дипломатичном подходе можно смягчить данные проявления и направить их на совместное решение имеющихся проблем.

Таким образом, по результатам проведения статистического исследования можно констатировать наличие взаимосвязей влияния социально-психологических качеств личности партнерш и положительных показателей диадического копинга обоих партнеров на высокий уровень субъективной удовлетворенности танцоров имеющимися межличностными отношениями в их настоящих парах в рамках совместно выполняемой спортивной деятельности в танцевальном спорте.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Во-первых, стоит отметить, что в данном исследовании был вновь получен результат, постулирующий наличие значительного уровня субъективной удовлетворенности танцоров высокой квалификации имеющимися межличностными отношениями в их танцевальных дуэтах на уровне 98 % от общего числа опрошенных. Это говорит о том факте, что к юношескому возрасту и к уровню высших спортивных достижений танцоры обоего пола приходят к осознанию необходимости наличия благоприятных внутрипарных взаимоотношений для совместного успешного продвижения к победам в танцевальном спорте.

Во-вторых, заявленная в начале исследования гипотеза о влиянии социально-психологических качеств танцоров обоего пола на уровень субъективной удовлетворенности имеющимися межличностными отношениями внутри танцевальной диады подтвердилась частично: на высокий уровень удовлетворенности

партнеров теми взаимоотношениями, которые сложились в дуэте в рамках танцевального спорта, оказывает прямое влияние такое социально-психологическое качество танцоров-девушек, как экстравертированность, а такие качества личности партнерш, как эмоциональная устойчивость и практичность, имеют обратную зависимость, что, однако, не сказывается отрицательно на уровне удовлетворенности межличностными отношениями в оценках танцоров-юношей.

В-третьих, путем проведения статистического анализа полученных данных удалось установить комплементарность в оценке диадического копинга партнеров и его влиянии на уровень субъективной удовлетворенности межличностными отношениями в танцевальной паре. Так, и юноши, и девушки считают свои отношения благоприятными, когда делегирование вопросов различного рода, прямое касающихся развития диады в рамках танцевального спорта, передается партнеру, в результате чего юноши чувствуют себя более уверенными в своей паре, зная, что их партнерши могут полностью на них положиться.

В-четвертых, еще одними немаловажными диадическими копингами, которые оказывают большое влияние на высокий уровень удовлетворенности отношениями в танцевальной паре, являются поддерживающие копинг-стратегии обоих партнеров вне зависимости от биологического пола. Это говорит о том, что в совместной спортивной деятельности в танцевальном спорте юношам и девушкам так же, как и в романтических отношениях в обыденной жизни, крайне важна взаимная поддержка друг друга в различного рода сложных ситуациях, которые могут иметь значение как непосредственно в спортивной деятельности, так и за ее пределами.

В целом результаты проведенного научного изыскания помогут самим высококвалифицированным спортсменам оценить направления социально-психологической работы для улучшения уровня субъективной удовлетворенности межличностными отношениями в своих танцевальных парах, а педагогическому составу – обратить внимание не только на физическую и техническую подготовку танцевальных диад, но также и на социально-психологическую сторону развития уже сформированных спортивных дуэтов и комплекующихся новых пар с целью проработки негативных путей формирования межличностных отношений в дуэтах танцевального спорта и, как следствие, распада успешных высококвалифицированных диад по различного рода социально-психологическим причинам [21].

Список литературы

1. Серова А.К., Чернышева А.Г., Сидоров Е.И. Психологическая характеристика танцевального спорта. Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. 2019;1(167):393–397.
2. Сидоренко Р.А., Сафронова М.В. Влияние спортивных бальных танцев на физическое и социальное формирование личности. Проблемы современной науки и образования. 2019;2(135):59–63.
3. Зириц В.А., Клочко А.А. Особенности межличностных отношений в танцевальной паре высокой квалификации. В кн.: Человек в мире спорта: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной 125-летию Национального государственного Университета физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта, часть 2, Санкт-Петербург, 27 сентября – 8 октября 2021 г. СПб.: Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта; 2021. С. 21–27.
4. Зириц В.А., Натарева О.В. Социально-психологические характеристики удовлетворенности межличностными отношениями в паре танцоров высокой квалификации в спортивных бальных танцах. В кн.: Рудиковские чтения: материалы XV Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Москва, 28–29 мая 2019 г. М.: Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма; 2019. С. 81–85.
5. Новицкая М.С. Личностные факторы успешности подростков в танцевальном спорте. Дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. М.: Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина; 2016. 170 с.
6. Алысакова А.Н. Психологические условия развития индивидуальности спортсменов-танцоров высокой квалификации. Дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. М.: Российский новый университет; 2016. 160 с.
7. Жаворонкова И.А. Комплектование пар в спортивных бальных танцах: на примере детей 12–15 лет. Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. М.: Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма; 2007. 23 с.
8. Ронь И.Н. Психолого-педагогические условия формирования соревновательной эмоциональной устойчивости конкурсных танцевальных пар. Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01. Ставрополь: Ставропольский государственный университет; 2006. 21 с.
9. Усова О.В. Взаимосвязи Я-концепции и двигательной памяти на танцевальные движения. Дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Пермь: Пермский государственный институт искусства и культуры; 2006. 186 с.

10. *Клочко А.А.* Становление авторского действия подростка в условиях обучения танцевальному движению. Дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07. Сургут: Сургутский государственный педагогический университет; 2010. 196 с.
11. *Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект Пресс; 2021. 360 с.
12. *Зирин В.А., Овсяник О.А.* Социально-психологические причины завершения совместной деятельности высококвалифицированных пар в танцевальном спорте. Актуальные вопросы спортивной психологии и педагогики. 2022;3(2):17–22. <https://doi.org/10.15826/spp.2022.3.33>
13. *Крюкова Т.А.* Психология совладающего поведения в разные периоды жизни. Автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.13. Кострома: Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова; 2005. 48 с.
14. *Куфтяк Е.В.* Психология семейного совладания. Автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.13. М.: Институт психологии Российской академии наук; 2011. 45 с.
15. *Белорукова Н.О.* Семейные трудности и совладающее поведение на разных этапах жизненного цикла семьи. Автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Кострома: Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова; 2005. 26 с.
16. *Куфтяк Е.В.* Адаптация опросника «Супружеский копинг». Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2009;3(2):246–253.
17. *Столин В.В.* Психологические основы семейной терапии. Вопросы психологии. 1982;4:104–116.
18. *Королёва Е.М., Крюкова Т.А., Екимчик О.А.* Диадический копинг и динамика партнерских отношений на их начальном этапе. Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. 2016;3(22):116–120.
19. *Храмов А.Б.* Пятифакторный опросник личности: учебно-методическое пособие. Курган: Курганский государственный университет; 2000. 23 с.
20. *Воронкова Я.Ю.* «Большая пятерка», или пятифакторная модель личности. В кн.: Смысл, функции и значение разных отраслей практической психологии в современном обществе: сборник научных трудов. Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет; 2017. С. 39–45.
21. *Зирин В.А.* «Субъективные» причины прекращения совместной спортивной деятельности пар высокой квалификации в танцевальном спорте. В кн.: Физическая культура и спорт. Олимпийское образование: материалы международной научно-практической конференции, Краснодар, 6–7 октября 2022 г. Краснодар: Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма; 2022. С. 399–404.

References

1. *Serova L.K., Chernysheva L.G., Sidorov E.I.* Psychological characteristics of dance sport. Uchenye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta. 2019;1(167):393–397. (In Russian).
2. *Sidorenko R.A., Safronova M.V.* The influence of sports ballroom dancing on physical and social formation of personality. Problems of modern science and education. 2019;2(135):59–63. (In Russian).
3. *Zirin V.A., Klochko A.A.* Features of interpersonal relations in the dance couple of high qualification. In: Man in the world of sport: Proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference of Young Researchers with International Participation, Dedicated to the 125th Anniversary of the Lesgaft National State University of Physical Education, Sport and Health, part 2, St. Petersburg, 27 September – 8 October, 2021. St. Petersburg: Lesgaft National State University of Physical Education, Sport and Health; 2021. Pp. 21–27. (In Russian).
4. *Zirin V.A., Natarova O.V.* Socio-psychological characteristics of satisfaction with interpersonal relationships in the pair of highly skilled dancers in sport ballroom dancing. In: Rudikov readings: Proceedings of the XV All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation, Moscow, May 28–29, 2019. Moscow: Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism; 2019. Pp. 81–85. (In Russian).
5. *Novitskaya M.S.* Personal factors of adolescents' success in dance sport: Diss. ... Cand. Sci. (Psy): 19.00.01. Moscow: Ryazan State University named for S.A. Yesenin; 2016. 170 p. (In Russian).
6. *Lysakova A.N.* Psychological conditions of individuality development of highly qualified dancers. Diss. ... Sci. (Psy): 19.00.01. Moscow: Russian New University; 2016. 160 p. (In Russian).
7. *Zhavoronkova I.A.* Pairing in sport ballroom dancing: on the example of children of 12–15 years old. Abstr. Diss. ... Cand. Sci. (Ped.): 13.00.04. Moscow: Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism; 2007. 23 p. (In Russian).
8. *Ron I.N.* Psychological and pedagogical conditions for forming competitive emotional stability of dance couples. Abstr. Diss. ... Cand. Sci. (Ped.): 13.00.01. Stavropol: Stavropol State University; 2006. 21 p. (In Russian).
9. *Usova O.V.* Connection of self-concept and motor memory to dance movements. Diss. ... Cand. Sci. (Psy): 19.00.01. Perm: Perm State Institute of Arts and Culture; 2006. 186 p. (In Russian).

10. *Klochko A.A.* Formation of an adolescent's authorial action in conditions of dance movement training. Diss. ... Cand. (Psy): 19.00.07. Surgut: Surgut State Pedagogical University; 2010. 196 p. (In Russian).
11. *Andreeva G.M.* Social psychology. Moscow: Aspect Press; 2021. 360 p. (In Russian).
12. *Zirin V.A., Ovsianik O.A.* Socio-psychological reasons for the termination of joint activities of highly qualified couples in dance sports. Current issues of sports psychology and pedagogy. 2022;3(2):17–22. (In Russian). <https://doi.org/10.15826/spp.2022.3.33>
13. *Kryukova T.L.* Psychology of coping behaviour in different periods of life. Abstr. Diss. ... Dr. Sci. (Psy): 19.00.13. Kostroma: Nekrasov Kostroma State University; 2005. 48 p. (In Russian).
14. *Kufiyak E.V.* Psychology of family coping. Abstr. Diss. ... Dr. Sci. (Psy): 19.00.13. Moscow: Institute of Psychology of the Russian Academy of Science; 2011. 45 p. (In Russian).
15. *Belorukova N.O.* Family difficulties and coping behaviour at different stages of the family life cycle. Abstr. Diss. ... Cand. Sci. (Psy): 19.00.05. Kostroma: Nekrasov Kostroma State University; 2005. 26 p. (In Russian).
16. *Kufiyak E.V.* Adaptation of the "Spousal coping" questionnaire. Vestnik of Saint Petersburg University. Series 12. Psychology. Sociology. Pedagogy. 2009;3(2):246–253. (In Russian).
17. *Stolin V.V.* Psychological foundations of family therapy. Voprosy Psychologii. 1982;4:104–116. (In Russian).
18. *Korolyova Ye.M., Kryukova T.L., Yekimchik O.A.* Dyadic coping and relationships' dynamics at the initial stage of partnership. Vestnik of Kostroma State University. Series: Pedagogy. Psychology. Sociokinetics. 2016;3(22):116–120. (In Russian).
19. *Khromov A.B.* Five-factor personality questionnaire: teaching manual. Kurgan: Kurgan State University; 2000. 23 p. (In Russian).
20. *Voronkova Ya.Yu.* The «Big Five», or five-factor model of personality. In: Meaning, functions and significance of different branches of practical psychology in modern society: collection of scientific papers. Khabarovsk: Pacific National University; 2017. Pp. 39–45. (In Russian).
21. *Zirin V.A.* «Subjective» reasons for the termination of joint sports activities of high skilled couples in dance sport. In: Physical culture and sport. Olympic education: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference, Krasnodar, October 6–7, 2022. Krasnodar: Kuban State University of Physical Culture, Sports and Tourism; 2022. Pp. 399–404. (In Russian).